

ISSN 1817-3772



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ДОНБАСУ

науковий журнал

2014 № 2 (36)

Економічний вісник Донбасу Экономический вестник Донбасса Economic Herald of the Donbas

Науковий журнал

№ 2 (36) 2014

Заснований у 2004 році

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14442-3413 ПР видано Міністерством юстиції України 14.08.2008 року

Журнал внесений до переліку наукових фахових видань України (економічні науки).

Постанова Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1-05/4

Рекомендований до друку рішеннями Вчених рад

Інституту економіки промисловості НАН України (протокол № 6 від 25.06.2014 р.)

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 10 від 30.05.2014 р.)

Журнал індексується українською загальнодержавною реферативною базою даних „Україніка наукова” –
угода про інформаційну співпрацю №30-05 від 30.03.2005 р. Видання включено до міжнародної наукометричної бази

„Наукова електронна бібліотека E-Library.Ru (Російського індексу наукового цитування – РИНЦ)” –
договір №571-09/2013 від 16.09.2013 р. Видання індексується вільно доступною системою Google Scholar.

Засновники:

Державний заклад „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”,

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Міжнародна наукова рада

Голова Ради – Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна)

Курило В. С., академік НАПН України, доктор педагогічних наук, професор, ректор Луганського
національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ, Україна)

Пономаренко В. С., доктор економічних наук, професор, ректор Харківського
національного економічного університету ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна)

Величко Адамов, доктор, професор, ректор Господарської академії ім. Д. А. Ценова (м. Свіштов, Болгарія)

Шимов В. М., доктор економічних наук, професор, ректор Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Білорусь)

Вольчик В. В., доктор економічних наук, професор Південного Федерального університету (м. Ростов, Росія)

Павлов К. В., доктор економічних наук, професор Іжевського державного університету (м. Іжевськ, Росія)

Фатєєв В. С., доктор економічних наук, професор Гродненського державного університету (м. Гродно, Білорусь)

Краузе Г., Dr. Hab (Technique), президент Міжнародного центру науки і техніки (м. Кирхмезер, Німеччина)

Хагеманн Н. PhD (Economics), Центр дослідження навколишнього середовища ім. Гельмгольца, (м. Лейпціг, Німеччина)

Данило Лучес, PhD (Sociology), професор, Західний Університет Тимішоари (Румунія)

Богдан Надолу, PhD (Sociology), професор, Західний Університет Тимішоари (Румунія)

Кушнірович Н. О., PhD (Economics), доцент, Академічний центр Руппін (м. Емек Хефер, Ізраїль)

Столяров В. Ф., доктор економічних наук, професор, ректор Буковинського університету (м. Чернівці, Україна)

Редакційна колегія:

Головний редактор

Ляшенко В. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

Заступник головного редактора

Матросова Л. М., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Відповідальний секретар

Чеботарьова Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

Заступник відповідального секретаря

Сороход Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

Члени колегії:

Александров І. О., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Булєєв І. П., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Дементьев В. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Драчук Ю. З., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Луганськ)

Дубницький В. І., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Єськов О. Л., доктор економічних наук, професор (м. Краматорськ)

Житний П. Є., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Кабанов А. І., доктор економічних наук (м. Донецьк)

Калінеску Т. В., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Колосов А. М., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Макогон Ю. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Махортов Ю. О., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Медведкін Т. С., доктор економічних наук, доцент (м. Донецьк)

Тараш Л. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

Випускаючий редактор

Лобода С. М., доктор педагогічних наук, професор (м. Луганськ)

Коректор

Кононченко Ю. О.

E-mail: Slaval@iep.donetsk.ua
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/index.html
<http://alma-mater.luguniv.edu.ua/electronversions.htm>

- © Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, 2014
- © ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”, 2014
- © Акіндєєв Д. В., Ляшенко В. І., дизайн обкладинки, 2014

Зміст

НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

1. Котов Е. В., Ляшенко В. И. Концептуальные подходы к оценке уровня модернизации промышленных городов Донбасса 4
2. Анісімов А. Є., Дорюфссва А. А. Організаційне забезпечення формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька 23
3. Чеботарьова Н. М., Демченко О. Комплексний аналіз малого підприємництва Луганської області як складова формування соціально-економічного розвитку регіонів 32
4. Благодарный А. И., Коршикова И. А., Плужникова Е. А. Оценка межтерриториальных различий в экономическом развитии Донецкой области 38
5. Стариченко Л. Л., Фокіна І. В. Сучасний стан та перспективи розвитку вугільної промисловості України 45

Економічна теорія

6. Беленцов В. М. Методичний підхід до дослідження розвитку національної економіки на основі структурних пропорцій 50
7. Омельченко О. Ю. Особливості прояву інформаційних екстерналій в економічній діяльності та суспільному житті 56
8. Житний П. Є. Концептуальні аспекти розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення сучасних виробничо-економічних відносин 61

Міжнародна і регіональна економіка

9. Кудріна О. Ю. Регіональна промислова політика: елементи теорії, логіки та понятійного апарату 67
10. Альошкін В. С. Синергетичний підхід до моделювання соціально-економічної політики України на шляху до євроінтеграції 74
11. Розмислов О. М. Сучасна інтерпретація механізму інвестиційної політики регіонів в умовах економічної кризи 80
12. Квасній Л. Г., Паславська В. В. Роль економічного потенціалу регіону в забезпеченні стійкого розвитку економіки 85

Фінанси

13. Гонтар Д. Д. Оцінка впливу фінансових та нефінансових факторів на вартість банків України 90
14. Молдован О. О. Формування сприятливого податкового простору для підприємницької діяльності в Україні: ключові проблеми та шляхи їх подолання 98
15. Ляшенко С. В. Формування ринку капіталів України та шляхи його взаємодії з країнами Співдружності незалежних держав (СНД) 105
16. Канивец Е. П., Пономарёва А. С. Анализ убыточности судоходных компаний, работающих на рынке речных грузоперевозок Украины 120
17. Ангеліна І. А. Проблеми впровадження міжнародних стандартів сумлінного управління державними фінансами в українську практику 128
18. Коваленко В. В., Шепель С. В. Оцінювання впливу монетарних чинників на формування інфляційної складової діяльності банків 132
19. Чепелюк Г. М. Оцінка стратегій розвитку банку як концепція незалежного аудиту в Україні 139
20. Кулаков В. О., Курган О. Г., Павленок О. І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні 143

Маркетинг

21. Пугінцев А. В., Прищепя Н. П. Проблеми формування професійних компетенцій у майбутніх маркетологів ... 147
22. Дубовиков М. М. Диференціація товаровиробників в умовах неекономічних переваг 154

Менеджмент

23. Король К. В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні 158

Менеджмент інновацій

24. Тулькю Я. І. Мале інноваційне підприємство як об'єкт державної інноваційної політики 164
25. Лях І. І. Методичний підхід до комплексної оцінки інноваційного розвитку регіону 169
26. Шабельнікова Є. А. Інноваційний розвиток національних підприємств в умовах інтеграції в світове господарство 179

Менеджмент персоналу

27. Головінов О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми 187
28. Надрага В. І. Методичні засади оцінювання професійних ризиків 193

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

29. Павлов К. В. Инновационная экология: теоретические и практические аспекты 200

ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

30. Золотов А. Ф. Про деякі проблеми сучасної економічної науки 213

НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

УДК [332.1:911.375](477.62)-048.35

Е. В. Котов,

кандидат економічних наук,

В. И. Ляшенко,

доктор економічних наук,

Інститут економіки промисловості НАН України, г. Донецьк

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ГОРОДОВ ДОНБАССА

В настоящее время в литературе накоплен обширный материал, посвященный анализу города как социального явления. Проведенная работа по систематизации публикаций на русском и иностранных языках о городах и урбанизации позволила оценить весь информационный „банк” публикаций, сложившийся с XVI в. (времени появления книгопечатания) и до конца XX в. приблизительно в 350 тыс. наименований [1, с. 98]. Только в России общее количество публикаций за последние три века составило 35 тыс. [2, с. 15]. При всем многообразии публикаций вопрос о том, благоприятен или неблагоприятен город как среда обитания для человека, не имеет однозначного ответа.

Можно назвать несколько причин, объясняющих данный факт. Во-первых, сложность самого города, олицетворяющего собой особый социально-экономический феномен. О таком понимании города писал Р. Парк. Ссылаясь на В. Самнера, он отмечает, что каждый феномен состоит из „понятия и структуры”. Понятие определяется как „идея, доктрина, представление, интерес”, как „организованные установки, поддерживаемые соответствующими чувствами”. Структура – это каркас, аппарат. „*Институт – это некоторая часть совокупной человеческой природы плюс машинерия и средства, с помощью которых эта человеческая природа функционирует. С таким пониманием института мы можем мыслить город – т. е. место и людей, со всей их машинерией и сопутствующими ей чувствами, обычаями и административными средствами, общественным мнением и трамвайными путями, индивидуальным человеком и орудиями, которыми он пользуется, – как нечто большее, чем просто собирательная сущность. Мы можем мыслить его как механизм – психофизический механизм, – в котором и через который находят совокупное выражение частные и политические интересы*” [3, с. 19 – 20].

Понимание города в контексте институционального толкования означает, что город можно рассматривать как сложную структуру взаимосвязанных

элементов. Как социальный институт он представляет собой совокупность правил, установок, стереотипов, мнений, привычек, обычаев, реализуемых в деятельности человека в рамках ограниченного окультуренного пространства [1]. Во-вторых, следует учесть историческую изменчивость города как социального явления, динамизм происходящих в нем процессов. Эта черта особенно четко проявляется сегодня – в эпоху глобализационных процессов. Современный город – это не столько пространство мест, сколько пространство потоков – людских, информационных, логистических и многих других [4]. Город сочетает в себе состояния постоянства, устойчивости и изменчивости, центрированности и открытости. Город – это созданная в ходе исторического творчества людей искусственная среда обитания, представляющая собой динамическую открытую систему социокультурных территориально-пространственных мест и потоков.

Среди авторов, которые занимались проблемой структурирования городского социального пространства, можно назвать Дж. Форрестера, определявшего город как сложную, саморегулирующуюся систему, „*внутри которой создаются напряжения, изменяющие экономическую деятельность и обуславливающие сдвиги в использовании земельных участков, строений и миграции населения*” [5, с. 14]. Проблемам планирования модернизации городов в контексте обеспечения устойчивого развития регионов посвящены работы ученых Сиднейского университета [6].

Можно ли оценить, насколько все же велика роль города как фактора, влияющего на реализацию потребностей человека? Согласно полученным в ходе ряда исследований данным [12], город как фактор влияния занимает только четвертое ранговое место. В целом иерархия факторов влияния выглядит следующим образом: на первом месте – усилия самого человека; на втором – наличие социальных связей; на третьем – влияние семьи, друзей; на четвертом – возможности, которые предоставляет город; на пятом – политика государства. То есть горожанин,

вне зависимости от того, предоставляет ему город или нет возможность быть в безопасности, любить, строить карьеру и самореализоваться, прежде всего сам берет на себя ответственность за степень удовлетворения той или иной потребности. Таким образом, город как пространство для жизни несомненно важен как фактор, обуславливающий поведение людей, их активность, степень и формы реализации потребностей, но его влияние на жителей преломляется и опосредуется рядом других существенных факторов. Удовлетворенность или неудовлетворенность жизнью в городе во многом зависит от активности самих людей, занимаемой ими социальной позиции. Этот вывод подтверждается и тем, что более комфортно чувствуют себя в городе люди молодые, активные, в то время как для пожилых людей город предстает как пространство мало комфортное для жизни. Степень удовлетворения потребностей сигнализирует о степени включения человека в окружающую его искусственную среду обитания.

В Украине все активнее актуализируются вопросы модернизации [7 – 11]. Решение задач обеспечения устойчивого социально-экономического развития и высоких стандартов качества жизни, повышения уровня национальной конкурентоспособности и развитие среднего класса в стране уже нельзя откладывать „в долгий ящик”. Если учесть, что первые результаты кропотливой и напряженной модернизации появятся не ранее чем через 7 – 10 лет, то решать данные задачи необходимо уже сегодня.

Осуществление модернизации как любого преобразовательного процесса начинается с определения „координат состояния” объекта модернизации – социально-экономической системы. Необходимо четко понимать, какая стартовая база для широкомасштабной модернизации существует в стране, какой потенциал в ней заложен и какие недостатки она имеет, сформировать дерево-целей и принципы модернизации. Только решив данные задачи, возможно разрабатывать стратегию модернизации всех сфер жизнедеятельности человека.

Существует три метода оценки процессов модернизации – качественная, количественная и комплексная оценка (комбинация качественной и количественной оценок). В Украине нет общепризнанных методик, способных относительно объективно оценить потенциал модернизации и предоставить количественную базу знаний об изменениях, происходящих в национальной социально-экономической системе. Поэтому для проведения количественной оценки стадий модернизации возможно взять методику, предложенную в работе [6], которая неоднократно апробирована на статистических показателях в различных странах, в том числе и в России. Данная

методика предназначена предоставлять постоянную оценку и мониторинг результатов и тенденций процесса модернизации на выбранной территории.

В методике, предложенной в работе [12], модернизация делится на две стадии (первичную и вторичную) и их совокупное состояние (интегрированную). Под первичной или классической модернизацией понимается переход от аграрного к индустриальному типу производства. Происходит уход от примитивных производственных форм, развивающихся прежде всего в отраслях, обеспечивающих добычу и первичную обработку ресурсов, и требующих неквалифицированных работников, к производству широкого спектра заранее определенных продуктов, обеспечивающих возрастающую квалификацию работников. Эта стадия модернизации отражает уровень индустриализации социально-экономической системы.

Под вторичной модернизацией или неомодернизацией понимается переход от индустриального общества к обществу знаний. Эта стадия модернизации соответствует постиндустриализации.

Совокупное состояние индустриальной и постиндустриальной (в работе [12] – первичной и вторичной) модернизации отражает интегрированная модернизация. Она показывает характер координации взаимного развития индустриальной и постиндустриальной стадий модернизации на отдельно взятой территории и отличие от передового мирового уровня такой координации.

В качестве объекта исследования были выбраны социально-экономические системы отдельных промышленных городов Донецкой области. Выбор городов был обусловлен, с одной стороны, присутствием практически в каждом из них крупных холдинговых структур „Метинвест”, „ДТЭК”, „Донецксталь”, а с другой, – потребностями оценить модернизационный потенциал крупных городов региона, моногородов и городов, представляющих наиболее развитую часть региона – его, ориентированную на машиностроение, северную агломерацию. Часть отобранных для исследования городов Донецкой области по принципу территориальной близости также могут дать дополнительный агломерационный эффект: 1) Донецк-Макеевка-Авдеевка-Харцызск; 2) Горловка-Енакиево; 3) Краматорск-Славянск-Артемовск; а в остальных – Мариуполе и Красноармейске – налицо присутствие крупных холдинговых структур типа СКМ и Донецксталь.

В данном исследовании поставлены и решены следующие задачи: на основе адаптированной методики [12] проведена количественная оценка стадий и фаз модернизации отдельных городов Донецкой области; предложены направления совершенствования данной методики с учетом специфики нацио-

нальной системы сбора и обработки статистической информации и целесообразности использования отдельных индикаторов в современных условиях; разработаны предложения по формированию цели и стратегических приоритетов в стратегиях развития проанализированных городов в контексте проведения постиндустриальной модернизации.

После принятия в конце 2013 г. Государственной стратегии регионального развития до 2020 г. предстоит большая работа по корректировке принятых ранее в регионах Стратегий социально-экономического развития до 2015 г. Аналогичные документы придется разрабатывать и городам с численностью населения более 50 тыс. чел. При этом им придется наряду с государственной стратегией максимально ориентироваться и учитывать идеи принятой в марте 2010 г. в ЕС новой европейской стратегии экономического развития – „Европа 2020: Стратегия разумного, устойчивого и интегрирующего роста”. Особенно актуальны, в частности для промышленных городов, разделы: **„Инновационный Союз”**, направленный на улучшение условий и возможностей финансирования НИОКР и инноваций, чтобы гарантировать использование инновационных идей в производстве товаров и услуг, что будет способствовать экономическому росту и созданию новых рабочих мест; и **„Новая промышленная политика в условиях глобализации”** предусматривающая улучшение предпринимательской среды, особенно для малого и среднего бизнеса, поддержку развития сильной и устойчивой промышленной базы, чтобы успешно противостоять мировым конкурентам. Этот раздел, в частности, предусматривает: 1) разработку промышленной политики для создания сильной и конкурентоспособной промышленной базы; 2) развитие разумного регулирования конкуренции и стандартизацию; 3) улучшение деловой среды, особенно для малых и средних предприятий (МСП); 4) поддержку интернационализации деятельности МСП; 5) поддержку использования энергосберегающих технологий; 6) усиление конкуренции в сфере туризма.

В Украине можно выделить четыре уровня иерархии городов [1, с. 103]:

1. Столица Украины – город Киев. Возможно даже считать его претендентом на получение статуса глобального города. На долю столицы в 2010 году приходилось 18% ВРП регионов, 35% объема реализованных услуг, 19% инвестиций в основной капитал и 44% импорта товаров и услуг.

2. Региональные (областные) центры. Несмотря на то, что численность в данных городах варьируется от 116 тыс. (г. Ужгород) до 2,8 млн чел. (г. Киев), именно в этих городах концентрируется значительная часть финансового, производственного и человеческого капитала региона, вследствие чего они имеют самый высокий абсолютный и душевой ВРП, являются крупными транспортными узлами и располагают сильными административными ресурсами. Население этих городов имеет наивысший уровень жизни среди населения региона.

В данных городах более интенсивно создаются и развиваются новые сферы деятельности и общественные отношения, создаются высокооплачиваемые рабочие места, растет уровень денежных доходов населения, развиваются сети оптовой и розничной торговли, деловых и личных услуг, услуги транспорта и связи.

3. Города, играющие важную культурную, транспортную, экспортную или другую роль – центры региональных агломераций. Это средние и крупные (до полумиллиона жителей), но динамично развивающиеся города. В основном выступают как экспортные промышленные (например, Краматорск) и транспортные (например, Мариуполь) центры.

4. Остальные города.

Большинство городов Донецкой области были созданы с целью рационального ведения производственно-хозяйственной деятельности на определенной территории. Города создавались вокруг одного (моногорода) или нескольких крупных промышленных объектов, определявших индустриальную специфику развития города. На востоке Украины интенсивно развивалась топливная, химическая и металлургическая промышленности. Таким образом, история строительства городов Донецкой области определила ускоренное прохождение этапа индустриализации, начало которого было положено в 30-е годы XX века. Авторы работы [13, с. 2] утверждают, что процесс индустриализации полностью зависит от темпов и уровня урбанизации территории. Они утверждают, что „ни одна страна не стала индустриальной без процесса урбанизации, как бы хаотично он не происходил”. Таким образом, на данный момент почти все города Донбасса можно считать завершившими этап индустриальной модернизации.

Концентрация населения в городах определяет доминирующим сектором создания ВВП и структуру занятости промышленность. Поэтому если в крупных городах сельское хозяйство еще имеет небольшую долю в производстве ВВП и структуре занятости, то

¹ Данная классификация городов была приведена в статье: Колосов В. А. Принцип полицентризма в региональной политике и роль крупных городов как локомотивов развития / В. А. Колосов // Проблемы государственной политики регионального развития России : материалы Всеросс. науч. конф. (Москва, 4 апреля 2008 г.). – М. : Научный эксперт, 2008. – С. 94 – 106. Этот подход был адаптирован авторами докладной записки для городов Украины.

в некоторых небольших городах уход от аграрного производства завершен окончательно (табл. 1).

Период экстенсивного развития городов закончился одновременно с тем, как они подошли к завершению этапа индустриализации. Вхождение в подготовительную фазу постиндустриальной модернизации требует трансформации политики развития городов в сторону формирования новых факторов их конкурентоспособности. Городам уже не нужны большие заводы и шахты, настроенные на увеличение производства продукции и требующие десятки тысяч рабочих рук. Современные технологии способствуют уменьшению размеров промышленных предприятий. Эра гигантомании прошла. На смену ей пришла эпоха прагматичной эффективности, развития сферы услуг, „интеллектуальных технологий” и высококвалифицированных работников. Значимыми города делают не предприятия-гиганты, расположившиеся на их территории, а наличие потенциала, способного производить в нужном количестве и качестве идеи и технологии. Создание городом идей и мест для их реализации приближает его к экономике знаний, развитие которой характеризует степень реализации постиндустриальной модернизации.

Городам необходимо научиться быстро реагировать на вызовы глобализации и изменения в эко-

номической конъюнктуре. Развитие, основанное на экспортной специализации в сырьевом секторе, очень зависит от капризов внешних рынков. Диверсификация видов экономической деятельности позволит не только создавать новые знания в городе, но и обеспечить диффузию знаний, „переливая” их из одного сектора в другой.² Особенно важно развитие наукоемких отраслей в условиях убывания населения. Дефицита трудовых ресурсов возможно избежать только путем повышения уровня образования и улучшения квалификационного состава рабочей силы [11, с. 10].

Повышение квалификации рабочей силы усилит процессы смещения центра тяжести от отраслей, характеризующих этап индустриальной модернизации, к наукоемким отраслям, характерным для постиндустриальной стадии модернизации. В постиндустриальном городе большинство рабочей силы задействовано не в добывающей (сырьевой) промышленности или сельском хозяйстве, а в инновационных отраслях обрабатывающей промышленности и сфере услуг, включающей в себя транспорт, торговлю, связь, финансы, научные исследования, обучение, здравоохранение и отдых. Таким образом, отрасли третичного сектора позволяют наращивать экономическую прибыль без повышения цен. Например, информационные технологии являются ярким примером

Таблица 1

Динамика численности населения и уровня урбанизации промышленных городов Донецкой области

Наименование города	Численность населения, тыс. чел.			Уровень урбанизации, %		
	2005	2008	2010	2005	2008	2010
Донецк	1010,0	990,8	978,1	99,8	99,8	99,8
Авдеевка	36,2	35,9	35,4	100	100	100
Артемовск	108,8	106,9	105,2	100	100	100
Горловка	296,9	287,0	281,7	99,2	99,2	99,2
Енакиево	147,3	138,8	134,2	97,6	97,6	97,5
Краматорск	207,4	202,9	199,9	99,6	99,6	99,6
Красноармейск	80,2	78,8	78,1	100	100	100
Макеевка	413,4	402,9	396,9	99,5	99,7	99,7
Мариуполь	502,1	494,0	488,5	99,8	99,8	99,8
Славянск	142,5	141,1	139,1	100	100	100
Харцызск	109,0	106,7	105,5	99	99,1	99,1

² Существует три сектора экономики – сельское хозяйство, промышленность и сектор услуг. Промышленность состоит из добывающей и перерабатывающей. Диверсификация и развитие обрабатывающей промышленности, наиболее склонной к инновациям и обеспечивающее возрастающую отдачу от использования ресурсов, будет способствовать развитию сектора услуг и сельского хозяйства. Более детально данный тезис раскрыт в книге: Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт ; пер. с англ. Н. Автономовой ; под ред. В. Автономова ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

современного сектора услуг, в котором обеспечивается возрастающая отдача ресурсов, когда при приращении каждого последующего потребителя издержки стремятся к нулю. Соответственно уменьшение издержек позволяет увеличивать прибыль без повышения цены на единицу услуг. Так, в Донецкой области по данным управления статистики в 2012 г. по сравнению с 2011 г. доходы провайдеров Интернета возросли на 19,8%, хотя эти услуги не подорожали [14].

При переходе к постиндустриальной стадии модернизации на ведущие роли выходит фактор образования. Его возрастающая важность определяет производственно-экономическую структуру города и общественный статус самого человека. Близость к университетам и культурным центрам становится важным для города. В современных условиях, когда расстояния перестали быть сдерживающим фактором, возможности наращивать интеллектуальный потенциал города улучшились. Наличие большого класса образованных предпринимателей, инженеров, техников и квалифицированных рабочих позволит активно разрабатывать и производить в городе различные товары и услуги. Создание соответствующей системы получения образования жителями города, расширит возможности подготовки квалифицированных специалистов, способных изобретать новые и использовать современные технологии. Это нашло свое отражение в концепции „обучающихся” городов и регионов.

Увеличение социальной группы образованных и квалифицированных людей несет в себе двойной эффект для города. Во-первых, – это увеличение среднего класса, который в современном мире является двигателем прогресса и инноваций. Во-вторых, – это рост в городе человеческого капитала, доля которого в экономиках развитых стран составляет $\frac{3}{4}$ национального богатства. Как следствие процесса увеличения человеческого капитала в городе – рост территориального богатства.

Таким образом, перед городами встает актуальная задача: проведение систематической и достоверной оценки прогрессивных процессов модернизации социально-экономической среды города, направленных на развитие постиндустриального общества. Существуют три основных метода оценки прогресса модернизации: качественная, количественная и комплексная (комбинация качественной и количественной оценок) оценки. В данной докладной записке авторы приводят результаты расчетов количественной оценки постиндустриальной и интегрированной модернизации, выбранных для этого городов Донецкой области.

Общие методические положения по оценке постиндустриальной модернизации промышленных городов. Как уже отмечалось ранее, за основу была

взята методика, предложенная в работе [12]. Оценка постиндустриальной и интегрированной модернизации производилась с помощью системы индикаторов, на основе которых определяется интегральный показатель (индекс модернизации), дающий обобщенную оценку совокупности индикаторов. В качестве оценочных показателей на базе работы [12] предлагался набор индикаторов, приведенный в табл. 2.

Как видно из табл. 2 часть индикаторов универсальная и поэтому используется при оценке как постиндустриальной стадии модернизации, так и интегрированной модернизации. Для каждого оценочного индикатора с целью упрощения расчетов устанавливается его максимальное значение, которое не может превышать для: постиндустриальной модернизации – 120; интегрированной модернизации – 100. Если значение оценочного индикатора больше 100 (120), то значение принимается равным 100 (120) и это означает, что по данному индикатору полностью осуществлена постиндустриальная или интегрированная модернизация.

Каждому индикатору сопоставляется эталонное значение, с которым он сравнивается. Эталонные значения индикаторов, используемых при оценке индустриальной и постиндустриальной модернизации, меняются, а значение индикаторов, используемых при оценке постиндустриальной и интегрированной модернизации, – нет. Результатом взвешивания индикаторов являются значения, отражающие его соответствие эталону, а среднеарифметическое данных значений представляют индексы постиндустриальной и интегрированной модернизации.

Постиндустриальная модернизация состоит из нескольких фаз (табл. 3). Фаза развития для интегрированной модернизации не определяется.

Каждой фазе соответствуют следующие значения: подготовительная фаза – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3. Данные значения отражают фазу, в которой находится развитие постиндустриальной модернизации.

Учет особенностей постиндустриальной и интегрированной модернизации промышленных городов. Приложение базовой методики [12] к украинским реалиям столкнулось с рядом ограничений. Одни были созданы отечественной системой сбора и обработки статистической информации на уровне города. Вторые – с количественными параметрами некоторых индикаторов базовой методики. Третьи – с устареванием отдельных индикаторов. Четвертые – с определением эталонных значений для выбранных индикаторов. Для решения возникших проблем было принято решение по адаптации базовой методики с учетом отечественной специфики статистического учета.

Таблица 2

Оценочные индикаторы постиндустриальной и интегрированной модернизации

Модернизация	Группа индикаторов	Индикатор	Интерпретация индикатора	
Постиндустриальная модернизация	Инновации в знаниях	финансирование инноваций в знаниях	соотношение затрат на НИОКР и ВВП	
		человеческий вклад в инновации в знаниях	число ученых и инженеров, полностью занятых в НИОКР, на 10000 населения	
		патенты на инновации в знаниях	число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	
	Передача знаний	доля лиц со средним образованием	доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста (12 – 17 лет)	
		доля лиц с высшим образованием	доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20 – 24 лет)	
		распространенность телевидения	число телевизоров на 1000 человек	
		распространенность сети Интернет	число пользователей сети Интернет на 100 жителей	
	Качество жизни	доля городского населения	доля городского населения во всем населении	
		медицинские услуги	число врачей на 1000 жителей	
		уровень детской смертности	смертность детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся	
		ожидаемая продолжительность жизни	ожидаемая продолжительность жизни при рождении	
	Качество экономики	потребление энергии на душу населения	килограмм нефтяного эквивалента на человека	
		ВВП на душу населения	ВВП на душу населения в долл. США	
		ВВП на душу населения в условиях паритета покупательной способности	ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах	
		доля добавленной стоимости в материальной сфере	доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВВП	
		доля труда в материальной сфере	доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности	
	Интегрированная модернизация	Экономические индикаторы	ВВП на душу населения	ВВП на душу населения в долл. США
			ВВП на душу населения в условиях паритета покупательной способности	ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах
			доля добавленной стоимости в сфере услуг	соотношение добавленной стоимости в сфере услуг и ВВП
доля занятых в сфере услуг			соотношение занятых в сфере услуг и общей занятости	
Социальные индикаторы		доля городского населения	доля городского населения во всем населении	
		медицинские услуги	число врачей на 1000 жителей	
		ожидаемая продолжительность жизни	ожидаемая продолжительность жизни при рождении	
		экологическая эффективность	эффективность энергетической сферы: ВВП на душу населения / потребление энергии на душу населения	
Индикаторы знаний		финансирование инноваций в знаниях	соотношение затрат на НИОКР и ВВП	
		патенты на инновации в знаниях	число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	
	совокупная доля студентов ВУЗов	доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20 – 24 лет)		
	распространенность сети Интернет	число пользователей сети Интернет на 100 жителей		

Классификация фаз и значения сигнальных индикаторов постиндустриальной модернизации

Фаза	Доля добавленной стоимости в отраслях материального производства	Доля занятости в отраслях материального производства
Фаза расцвета	<20%	<20%
Фаза развития	≥20%, <30%	≥20%, <30%
Начальная фаза	≥30%, <40%	≥30%, <40%
Подготовительная фаза	≥40%, <50%	≥40%, <50%

1. Статистические ограничения:

1. Показатель „Число ученых и инженеров, полностью занятых в НИОКР на 10000 населения” был заменен показателем „Численность работников научных организаций на 10000 населения”. При определении численности работников научных организаций к учету были взяты только специалисты, выполняющие научные и научно-технические работы (исследователи и техники).

2. Показатель „число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей” был заменен показателем „численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей”. Данные о численности авторов рационализаторских предложений собирались по разным формам статотчетности: за 2000 – 2008 гг. – по данным формы № 4-нт „Отчет о получении прав интеллектуальной собственности и использование объектов права интеллектуальной собственности”; за 2000 г. – численность изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений; за 2010 г. – по данным формы № 1-технология „Отчет о создании и использовании передовых технологий и объектов права интеллектуальной собственности”.

3. По городам Енакиево, Славянск и Харцызск данные о численности авторов рационализаторских предложений за 2008 – 2010 гг. не были предоставлены областным управлением статистики со ссылкой на то, что данная информация является конфиденциальной. Поэтому было выдвинуто предположение, что численность данной социальной группы в данные годы не уменьшилась в сравнении с предыдущим периодом (2005 годом). Введенное предположение позволило данным городам осуществить прорыв в группе индикаторов знаний, что положительно сказалось на интегральном индексе модернизации. Индекс постиндустриальной и интегрированной модернизации вырос в г. Енакиево в 2008 и 2010 гг. соответственно на 10 и 11 единиц; в г. Славянске в 2010 – на 4 и 5 единиц; в г. Харцызске в 2008 – на 10 и 11 единиц.

4. Отказ от индикатора „Потребление энергии на душу населения” был вызван трудностями получения статистической информации данного вида на уровне города.

5. В связи с тем, что отечественная система статистического учета на уровне города не рассчитывает ни общий показатель ВВП, ни показатель ВВП на душу населения было принято решение от него отказаться. По тем же причинам было решено отказаться и от индикатора „ВВП на душу населения в условиях паритета покупательной способности”. В качестве замены использовался показатель ВВП города, рассчитанный как произведение валового регионального продукта на душу населения и численности жителей города. Такой же подход был применен и при определении показателя валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг в силу тех же самых причин – отсутствия их статистического учета на уровне города.

6. Вышеназванные причины заставили отказаться от использования такого распространенного в развитых странах индикатора, как показатель экологической эффективности. Этот показатель отражает эффективность энергетической сферы и рассчитывается как отношение ВВП на душу населения к потреблению энергии на душу населения.

7. Данные о распространенности сети Интернет среди жителей городов не были получены в связи с тем, что частные Интернет-провайдеры не предоставляют свою информацию областным управлениям статистики, а государственная компания Укртелеком имеет ничтожно малую долю данного рынка.

8. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении в городах статистическими управлениями не ведется и поэтому при расчетах был принят на уровне областного значения.

9. Показатель „Доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20 – 24 лет)” по некоторым городам не совсем отражал реальную ситуацию. Высшие учебные заведения, а также региональные институты, филиалы и учебные центры, расположенные на территории некоторых городов области, либо отражаются в статотчетности по месту расположения головных вузов, либо в результате реорганизации вошли в состав высших учебных заведений г. Донецка и других городов области (например, Горловский институт иностранных языков вошел в состав Славянского

педагогического университета, а Горловский автодорожный институт – Донецкого национального технического университета). В связи с этим численность их учащихся в отечественной системе статистического учета относится не к городу, где они проходят обучение, а к главному учебному заведению города, к которому они юридически подчинены, что искажает статистическую информацию, причем не только в сфере образования, но и науки.

10. Аналогичная ситуация с учетом вклада в ВВП города представительств и филиалов предприятий и банков, которые расположены на территории города. Их финансовые показатели, главным образом чистый доход, необходимый для расчета ВВП, органами статистики учитывается в общих финансовых показателях, материнские офисы которых расположены на территории г. Донецка, а то и за пределами области, чаще всего – в Киеве. Таким образом, положительное чистое сальдо работы филиала относится к ВВП, произведенному на другой территории. Отсюда – неоправданно завышенное положение столицы и областных центров.

II. Изменение параметров индикаторов. Базовая методика [12] предлагает определять доли лиц со средним и высшим образованием в группе населения соответственно в возрасте 12 – 17 и 20 – 24 лет. Данный интервал не совсем адекватен для украинских условий. Количество детей, идущих в школу с 6 лет, неуклонно растет и поэтому игнорировать данный факт было бы не целесообразно. Нижняя возрастная граница для поступающих в вузы в Украине меньше и составляет 18 лет. Верхняя граница лиц, получающих высшее образование, была увеличена с тем, чтобы охватить тех, кто не успел поступить в ВУЗ сразу после окончания школы, тех кто поступил в ВУЗ после службы в армии и по ряду других причин. Поэтому при определении доли лиц со средним и высшим образованием были взяты группы населения соответственно в возрасте 6 – 17 и 18 – 25 лет.

III. Осовременивание индикаторов. Было принято решение не использовать индикатор, отражающий распространенность телевидения (количества телевизоров на 1000 человек). Отказ от данного индикатора был обусловлен низкой результативностью данного способа передачи знаний в наше время. Телевидение постепенно, как уличные таксофоны, вытесняется более мобильными средствами передачи информации

и знаний. Распространение сети Интернет принесло с собой IP-телефонию и IP-TV (трансляция телевизионных программ через Интернет). Заменить индикатор, отражающий распространенность телевидения, показателем распространенности мобильных телефонов³ или компьютеров, которые в развитых странах давно стали популярным средством передачи информации и знаний, или дополнить его распространенностью IP-телевиденья достаточно проблематично из-за отсутствия данной статистической информации.

IV. Выбор эталонов. Данная проблема связана с тем, что использование на уровне города некоторых эталонных значений, которые применялись в базовой методике на национальном уровне, не совсем корректно. Поэтому при определении стандартных значений для некоторых показателей методики были использованы иные подходы. Так, брать в качестве эталонного значения уровень ВВП развитых стран мира, чтобы затем с ним сравнивать показатель валового внутреннего продукта города, методологически неверно. Город имеет возможности влиять на уровень и динамику социальных и экологических показателей. Например, для таких показателей как уровень смертности детей на 1000 рожденных живыми, количество врачей на 1000 человек или финансирование инноваций можно и даже нужно брать в качестве эталонных значений наилучшие показатели стран-лидеров в данных областях. На отдельные экономические показатели город либо не может влиять, либо его влияние настолько минимально, что эффект во времени почти не заметен. В первую очередь это относится к абсолютному значению ВВП города. Структуру отраслей, его формирующих, город в состоянии координировать и относительные показатели структуры ВВП города возможно сравнивать с аналогичными показателями ведущих стран мира. Абсолютное же его значение, по нашему мнению, необходимо сравнивать с похожими по структуре промышленности и численности населения городами других стран.

В результате учета всех внешних ограничений была сформирована новая база индикаторов, которая представлена в табл. 4. При определении эталонного значения для ВВП городов, выбранных в качестве базы исследования, было принято решение использовать показатели города Бохум (Германия). Этому способствовало несколько причин. Во-первых, это город, представляющий старопромышленный регион,

³ В данном контексте под мобильными телефонами и компьютерами понимается не просто средство связи. С появлением ноутбуков, смартфонов, планшетов, 3G и 4G мобильной передачи информации расшились возможности и объемы получения и передачи информации и знаний. Данная статистика в Украине не ведется. Например, до 2010 г. в статистике под персональным компьютером понимался стационарный (непереносной) компьютер. В качестве статистической единицы учета „ноутбук”, как товар длительного пользования, появился в учете лишь в 2010 году. Этим устройством в 2010 году по данным официальной статистики обладало только 5,5% домохозяйств.

претерпевший постиндустриальную модернизацию. Во-вторых, это, пусть и бывший, но все же город, в котором совсем недавно активно развивалась угольная промышленность: на территории города добывали уголь одновременно 25 угольных шахт. В-третьих, по количеству населения город Бохум коррелирует с Горловкой, Донецком, Макеевкой и Мариуполем.

Для остальных городов Донецкой области ВВП города Бохум был рассчитан в привязке к численности населения, представленной в табл. 5.

Стандартные значения, представленные в табл. 5, были пересчитаны по курсу Национального банка Украины для временных диапазонов: 2000 и 2005 гг. – 5,43 грн. за долл. США; 2008 и 2010 гг. – 7,99 грн. за долл. США.

Расчет индексов и фаз модернизации для выбранных городов. Расчет индексов групп индикаторов постиндустриальной модернизации (табл. 6) выявил два города-лидера – Донецк и Краматорск и город-аутсайдер – Красноармейск. Индекс постиндустриальной модернизации только подтвердил это утверждение (табл. 7). По группе индикаторов „Инновации в знаниях” г. Краматорск не только безусловный лидер в Донецкой области, но и в 2010 г. полностью завершил переход к постиндустриальной стадии модернизации (индекс составил максимально возможное значение – 120 единиц).

В группе индикаторов „Передача знаний” в первых годах анализируемого периода лидировал г. Славянск, но, начиная с 2005 г., началось его устойчивое падение. Но не смотря на это в 2010 г. данный город в данной группе все еще занимал второе место. Похожая ситуация сложилась в группе индикаторов „Качество экономики”, где г. Славянск только в последние годы отдал пальму первенства г. Донецку.

В группе индикаторов „Качество жизни” лидирующую тройку составили города с численностью населения более 300 тысяч человек: соответственно города Донецк, Мариуполь и Макеевка. От третьего места остальные города отстали не на много.

Наивысший индекс постиндустриальной модернизации (неомодернизации) принадлежит городу Донецку (табл. 7). Сильную конкуренцию ему составляет г. Краматорск, который в 2010 г. даже сравнялся с ним. Это произошло благодаря высоким индексам г. Краматорска в группах индикаторов, характеризующих уровень знаний и инновационный потенциал города. Данное преимущество возникло благодаря расположению на территории города предприятия, отвечающего принципам неомодернизации, – Новокраматорского машиностроительного завода. Это предприятие, производящее наукоемкую продукцию конечного цикла производства, имеет собственный исследовательский и образовательный ин-

фраструктурный сектор, что не только позволяет ему быть лидером машиностроения в Украине и успешно конкурировать на внешних рынках, но способствует реализации процессов постиндустриальной стадии модернизации во всем городе Краматорск.

Ближайшим преследователем Донецка и Краматорска можно было бы считать г. Славянск, если бы не устойчивая динамика снижения в течении всего периода исследования индекса постиндустриальной модернизации данного города. Необходимо заметить, что в той или иной степени регресс индекса демонстрируют все города, взятые для исследования.

Оценка фазы постиндустриальной модернизации, в которой находятся исследуемые города, показала, что все они находятся лишь на подготовительной стадии к ней (табл. 8). Лишь города Донецк и Славянск на „полшага” впереди „пелотона”. Но и они, оторвавшись немного от преследователей, дальнейшего ускорения в сторону развития процессов постиндустриальной модернизации не проявляют.

Индекс интегрированной модернизации является интегральным показателем развития индустриальной и постиндустриальной модернизации. Таким образом, интегрированная модернизация отражает как совокупное состояние индустриальной и постиндустриальной, так и характер их взаимной координации.

Расчет индексов групп индикаторов интегрированной модернизации показал, что явным лидером за счет оптимального взаимодействия индустриальной и постиндустриальной стадий модернизации является город Донецк (табл. 9). Поэтому индекс интегрированной модернизации г. Донецка самый высокий (табл. 10).

Город Краматорск благодаря высоким показателям в группе индикаторов знаний занимает второе место по индексу интегрированной модернизации. Именно данная группа индикаторов стала определяющей в значении интегрального индекса интегрированной модернизации. Отсутствие статистической информации по данной группе индикаторов таких городов как Горловка, Красноармейск и Харцызск, обусловило наименьшие значения их индексов интегрированной модернизации. В реальности индексы групп индикаторов знаний данных городов выше, поскольку на их территории расположены лидеры химической (ПАО „Концерн Стирол”, г. Горловка), угольной (ПАО „Шахтоуправление Покровское”, г. Красноармейск) и трубной промышленности (ПАО „Харцызский трубный завод”, г. Харцызск), которые самостоятельно и совместно с отраслевыми и академическими институтами проводят исследования, финансируют эти исследования, разрабатывают и внедряют рационализаторские предложения.

Оценивая в целом полученные результаты расчетов, можно сказать, что методика, несмотря на

Таблица 4

Оценочные индикаторы постиндустриальной и интегрированной модернизации промышленных городов до и после учета объективных ограничений

Модернизация	Группа индикаторов	Интерпретация индикатора	
		базисная методика	скорректированные с учетом объективных ограничений
Постиндустриальная модернизация	Инновации в знаниях	соотношение затрат на НИОКР и ВВП	соотношение затрат на НИОКР и ВВП
		число ученых и инженеров, полностью занятых в НИОКР, на 10000 населения	<i>численность работников научных организаций на 10000 населения</i>
		число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	<i>численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей</i>
	Передача знаний	доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста (12 – 17 лет)	доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста (6 – 17 лет)
		доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20 – 24 лет)	доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (18 – 25 лет)
		число телевизоров на 1000 человек	<i>показатель не использовался</i>
		число пользователей сети Интернет на 100 жителей	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>
	Качество жизни	доля городского населения во всем населении	доля городского населения во всем населении
		число врачей на 1000 жителей	число врачей на 1000 жителей
		смертность детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся	смертность детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся
		ожидаемая продолжительность жизни при рождении	<i>принят на уровне областного значения</i>
		килограмм нефтяного эквивалента на человека	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>
	Качество экономики	ВВП на душу населения в долл. США	<i>заменен показателем ВВП города</i>
		ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах	<i>показатель не использовался</i>
		доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВВП	доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВВП
		доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности	доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности
Интегрированная модернизация	Экономические индикаторы	ВВП на душу населения в долл. США	<i>заменен показателем ВВП города</i>
		ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах	<i>показатель не использовался</i>
		Соотношение добавленной стоимости в сфере услуг и ВВП	Соотношение добавленной стоимости в сфере услуг и ВВП
		Соотношение занятых в сфере услуг и общей занятости	Соотношение занятых в сфере услуг и общей занятости
	Социальные индикаторы	доля городского населения во всем населении	доля городского населения во всем населении
		число врачей на 1000 жителей	число врачей на 1000 жителей
		ожидаемая продолжительность жизни при рождении	ожидаемая продолжительность жизни при рождении
		эффективность энергетической сферы: ВВП на душу населения / потребление энергии на душу населения	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>
	Индикаторы знаний	соотношение затрат на НИОКР и ВВП	соотношение затрат на НИОКР и ВВП
		число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	<i>численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей</i>
		доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20 – 24 лет)	доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (18 – 25 лет)
		число пользователей сети Интернет на 100 жителей	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>

Таблица 5

**Стандартные значения абсолютного показателя
валового внутреннего продукта для городов Донецкой области**

Количество населения	2000 и 2005 гг., млн долл. США	2008 и 2010 гг., млн долл. США
до 100 тысяч жителей (Авдеевка и Красноармейск)	2827,1	3104,0
от 100 до 250 тыс. человек (Артемовск, Енакиево, Краматорск, Славянск и Харцызск)	7067,7	7760,1
от 250 до 500 тыс. человек (Горловка, Макеевка и Мариуполь)	14135,4	15520,2
более 500 тыс. чел. (Донецк)	19892,3	20938,3

Таблица 6

Индексы групп индикаторов постиндустриальной модернизации города

Город	Инновации в знаниях				Передача знаний				Качество жизни				Качество экономики			
	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
<i>Лидеры⁴</i>																
Донецк	82	76	75	64	86	97	98	100	83	84	86	86	45	46	51	54
Краматорск	90	107	98	120	76	85	83	80	62	63	63	64	37	35	39	41
<i>Догоняющие</i>																
Славянск	26	34	21	30	100	101	97	86	61	61	61	61	53	46	47	51
Мариуполь	72	63	52	46	57	64	64	63	74	74	74	74	35	35	38	39
<i>Средняки</i>																
Артемовск	43	47	46	36	61	59	56	57	63	59	62	61	43	37	37	41
Енакиево	40	40	40	40	48	49	51	52	62	64	61	66	36	33	37	38
Макеевка	47	46	22	18	53	57	59	59	71	71	70	71	41	37	39	40
<i>Аутсайдеры</i>																
Авдеевка	40	40	40	40	38	40	41	44	57	69	59	55	35	32	35	35
Горловка	49	16	5	1	54	49	50	51	66	66	67	69	44	39	42	43
Красноармейск	2	21	x	x	50	47	47	47	62	59	57	60	40	37	38	40
Харцызск	40	40	40	x	43	42	42	41	60	59	58	59	38	34	38	38

x – расчет не производился из-за отсутствия статистической информации

Таблица 7

Индекс постиндустриальной модернизации города

Город	Индекс постиндустриальной модернизации			
	2000	2005	2008	2010
<i>Лидеры</i>				
Донецк	74	76	78	76
Краматорск	66	72	71	76
<i>Догоняющие</i>				
Славянск	60	60	57	57
Мариуполь	60	59	57	56
<i>Средняки</i>				
Артемовск	52	50	50	49
Енакиево	47	47	47	49
Макеевка	53	53	47	47
<i>Аутсайдеры</i>				
Авдеевка	42	45	43	43
Горловка	53	43	41	41
Красноармейск	38	41	36	37
Харцызск	45	44	45	34

⁴ Распределение городов на лидеров, догоняющих, середняков и аутсайдеров для таблиц 6 и 9 проведено в соответствии с классификацией таблиц 7 и 10.

Таблица 8

Фаза постиндустриальной модернизации, в которой находится город

Город	2000	2005	2008	2010
Донецк	0,5	0,5	0,5	0,5
Авдеевка	0	0	0	0
Артемовск	0	0	0	0
Горловка	0,5	0	0	0
Енакиево	0	0	0	0
Краматорск	0	0	0	0
Красноармейск	0	0	0	0
Макеевка	0	0	0	0
Мариуполь	0	0	0	0
Славянск	0,5	0,5	0,5	0,5
Харьцызск	0	0	0	0

Таблица 9

Индексы групп индикаторов интегрированной модернизации города

Город	Экономические индикаторы				Социальные индикаторы				Индикаторы знаний			
	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
<i>Лидеры</i>												
Донецк	41	47	53	54	95	95	95	96	84	79	77	76
Краматорск	29	35	38	39	72	72	72	73	67	91	81	94
<i>Догоняющие</i>												
Мариуполь	30	34	39	40	87	87	86	87	52	57	53	53
Славянск	38	46	49	49	69	69	68	69	42	54	43	52
<i>Середняки</i>												
Макеевка	31	38	42	42	83	82	82	82	47	50	33	29
Артемовск	30	35	38	40	67	67	67	68	48	49	47	44
Енакиево	28	33	38	40	70	69	68	69	39	40	40	40
<i>Аутсайдеры</i>												
Авдеевка	25	27	33	34	63	63	63	64	33	33	33	33
Горловка	32	41	45	46	78	76	76	77	46	20	11	7
Красноармейск	32	36	37	39	66	65	65	66	7	24	3	3
Харьцызск	30	35	38	42	67	67	67	68	33	33	33	0

существенные ограничения со стороны отечественной системы сбора статистической информации, показала свою жизнеспособность и подтвердила целесообразность ее использования, с некоторыми корректировками, в украинских условиях.

Направления дальнейшего совершенствования методики расчета индексов и фаз модернизации города. Результаты расчетов по выбранным городам Донецкой области показали, что в контексте получения достоверной информации о состоянии и динамике модернизационных процессов в них очень важна структура индикаторов, по которым возможно получить статистическую информацию. Каждый индикатор должен отражать определенный сегмент процессов модернизации. Количество индикаторов не должно быть жестко ограничено. Скорее их количество должно регламентироваться спецификой

города, который они характеризуют. Таким образом, перечень индикаторов может изменяться, но в установленных диапазонах. Например, как это предложено в материнской методике: численность индикаторов не должна быть меньше 60% от изначально установленного количества.

Предлагается внести в методику следующие дополнения и изменения:

1. Вместо показателя „ВВП на душу населения в условиях паритета покупательной способности” использовать показатель реальной заработной платы. Реальная заработная плата – это заработная плата в денежном выражении, дефлированная по соответствующему индексу цен. С точки зрения модернизации она отражает потребительскую способность работника, которая изменяется не только под действием инфляции, но и вследствие изменения структуры отраслей

Индекс интегрированной модернизации города

Город	2000	2005	2008	2010
<i>Лидеры</i>				
Донецк	73	73	75	75
Краматорск	56	66	63	68
<i>Догоняющие</i>				
Мариуполь	56	59	60	60
Славянск	50	56	53	57
<i>Середняки</i>				
Макеевка	53	57	52	51
Артемовск	48	51	51	51
Енакиево	46	47	49	50
<i>Аутсайдеры</i>				
Авдеевка	40	41	43	44
Горловка	52	46	44	43
Харьков	44	45	46	37
Красноармейск	35	42	35	36

производства, характеризующих постиндустриальную модернизацию.

2. Использование показателя ВВП в различных методиках носит дискуссионный характер. Связано это с тем, что в связи с большой долей финансовых показателей в его структуре, сам показатель ВВП не информативен с точки зрения отражения реального экономического прогресса. В качестве примера можно привести решение Национального банка Украины ограничить с 1 сентября 2013 г. предельную сумму расчета наличными в размере 150 тыс. грн. Данное решение не приведет к росту производства товаров или услуг, но обеспечит по оценкам НБУ повышение размера ВВП на 0,2% [15]. США путем изменения методики подсчета ВВП пытаются получить дополнительный прирост данного показателя в размере 400 млрд долл. США [16]. При этом этот прирост не будет отражать рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных во всех отраслях экономики на территории США для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

В связи с вышесказанным, предлагается показатель ВВП города трансформировать в показатель, отражающий сумму объемов заработной платы занятых жителей города и прибыли, полученной предприятиями, расположенными на территории города. Данные показатели на уровне города аккумулируются отечественной системой статистического учета.

3. При оценке инноваций в знаниях не достаточно использовать показатель „Число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей”. Существенно важным является их реальное использование, которое

выражается в количестве выданных патентов на изобретения и полезные модели и в размере выплаченных средств за изобретения и научные труды. Поэтому группу индикаторов инновации в знаниях необходимо дополнить показателями „Выдано патентов изобретения и полезные модели” и „Размер выплаченных средств за изобретения и научные труды”, заменив ими показатель „Число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей”.

4. Группу индикаторов знаний необходимо дополнить показателем доли работников, овладевших новой профессией и/или прошедших курсы повышения квалификации, среди населения в возрасте от 25 до 50 лет. Верхняя возрастная граница выбрана исходя из того, что работник должен период времени, чтобы реализовать полученные в ходе обучения и/или повышения квалификации знания и умения.

5. Важным показателем перехода к постиндустриальной модернизации является увеличение среднего класса. Данная социальная группа, обладает не только соответствующими знаниями и квалификацией, но и имеет определенный уровень дохода, обеспечивающий достаточный уровень жизни. Необходимо внести в методику показатель „Доля среднего класса среди всего населения”. Стандартным значением может быть принят показатель в размере 75%.

Обоснование диапазона среднемесячного дохода на человека, относящего его к среднему классу. Отсутствие простого и расширенного воспроизводства пространственного богатства обусловлено высоким уровнем бедности городского населения. Существует два подхода, объясняющих наличие в государстве бедности, – кейнсианский и институ-

циональный. Первый в качестве причин бедности называет низкие доходы в следствие неэффективности производства. Второй – считает низкие доходы последствием неразвитости системы образования и профессиональной подготовки. Два различных взгляда на проблему имеют один способ решения – развитие среднего класса. К среднему классу как правило относится социальная группа людей, имеющих высокий уровень образования и квалификации, что позволяет им получать устойчивый доход, достаточный для удовлетворения широкого круга материальных и социальных потребностей. Высокий уровень знаний и квалификации позволяет им генерировать инновации, способствующие развитию производства и повышению его эффективности; обеспечивать воспроизводство высококвалифицированных кадров; поддерживать социальную и экономическую стабильность общества.

В социальной иерархии средний класс является прослойкой между незначительной группой богатых и бедным населением. Данная социальная группа в экономически развитых странах занимает значительную долю в структуре общества. В связи с этим, государственная и региональная (муниципальная) политика ведущих экономических государств направлена на воспроизводство среднего класса как опоры социально-экономического развития.

Определение доли среднего класса в обществе является актуальной и наиболее дискуссионной проблемой. Различные авторы предлагают различные подходы в решении этой проблемы. Однако, если в качестве ключевой характеристики этой группы служит уровень дохода, то методологически верным будет определение доли среднего класса по уровню дохода.

Возможно необходимо ввести некоторые методологические ограничения (предположения): представитель среднего класса – это экономически активный субъект, что позволяет ему не только иметь соответствующий доход и квалификацию, но и активно участвовать в экономической жизни города. Таким образом мы исключим нетрудоспособных по возрасту: детей и пенсионеров. Родители первой социальной группы получают выплаты при рождении и пособия по уходу за ребенком, которые могут исказить результаты. Вторая группа в подавляющей своей массе не является экономически активной группой.

В настоящее время существует несколько классификаций размеров дохода на душу, с помощью которых можно определить, относится человек к среднему классу или нет. Одни отталкиваются от показателя

минимального дневного дохода в 2 долл. США как границы бедности. Поэтому всех, кто имеет доход выше данного показателя, за исключением 5% самых богатых, предлагают считать средним классом.

Другие предлагают считать средним классом любого, чей душевой месячный доход более, чем в полтора раза превышает реальный прожиточный минимум. В данном случае проблема заключается в определении, какой прожиточный минимум считать реальным: официально рассчитанный государством или какой-либо другой. Здесь встает проблема субъективности в калькуляции набора продуктов и услуг, определяющих реальный прожиточный минимум.

Третьи предполагают, что представитель среднего класса – это человек, который не просто обеспечен необходимым доходом на уровне одного или полутора прожиточного минимума, а могущий себе позволить купить дорогую вещь, поехать на курорт, приобрести предметы комфорта и т. д. Они предлагают установить нижнюю планку от 10 долл. США в день.

Наиболее распространенным и более официальным принято считать размеры, определяемые в Докладе о человеческом развитии, который ежегодно выпускается ПРООН с 1990 года в качестве интеллектуально независимого и эмпирически обоснованного анализа основных вопросов, тенденций и политики в области развития. В докладе 2013 г. к среднему классу относят людей, которые зарабатывают или тратят от 10 до 100 долл. США на 1 чел. в день (в долл. США 2005 г. по ППС) [17, с. 14]. Данная градация имеет ряд преимуществ: является компромиссной, охватывая основные диапазоны, предлагаемые другими исследователями; является универсальной, поскольку указанный денежный диапазон можно применять как к доходам, так и к расходам человека.

В интересующий временной отрезок входят 2000, 2005, 2008 и 2010 года. По данным Национального банка Украины на 31 декабря каждого из этих годов курс доллара составлял: 2000 г. – 5,43 грн/долл. США; 2005 г. – 5,05 грн/долл. США; 2008 г. – 7,7 грн/долл. США; 2010 г. – 7,96 грн/долл. США. Таким образом, абсолютные значения нижней и верхней границ дохода, который характеризует отношение человека к среднему классу, выглядят следующим образом: 2000 г. – 1653 – 16529 грн; 2005 – 1537 – 15372 грн; 2008 – 2344 – 23439 грн; 2010 – 2423 – 24230 грн.

В Украине прожиточный минимум в исследуемых годах составил: 2000 г. – 270,1 грн; 2005 г. – 423,0 грн; 2008 г. – 626,0 грн; 2010 г. – 875,0 грн.⁵ Таким образом, предложенные диапазоны дохода

⁵ Прожиточный минимум в Украине по 2013 год. Источник: <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>

среднего класса в Украине выглядят следующим образом:

- 2000 г. – 6,1 – 61,2 прожиточных минимума;
- 2005 г. – 3,6 – 36,3 прожиточных минимума;
- 2008 г. – 3,7 – 37,3 прожиточных минимума;
- 2010 г. – 2,8 – 27,7 прожиточных минимума.

Исходные показатели и расчет диапазона дохода среднего класса в Украине приведен в табл. 11.

Оценка потенциала модернизации в контексте агломерации городов и их индустриального базиса. Ускорение процессов модернизации актуализирует потребность в целенаправленном региональном территориальном планировании и развитии. Важную роль в обеспечении высокого уровня развития территории играют такие „групповые” формы высококонцентрированного расселения населения как городские агломерации. Развитие городских агломераций позволяет рационализировать расположение промышленных производств в контексте обеспечения экологической безопасности и повышения уровня жизни населения. Близкое расположение городов⁶ значительно увеличивает возможности развития городской агломерации вследствие проявления агломерационного эффекта, который состоит в росте экономических и социальных выгод за счёт снижения издержек от пространственной концентрации производств и других экономических объектов в городских агломерациях.

В современных условиях развитие промышленных предприятий требует тесного сотрудничества с учреждениями образования и науки, являющихся главными движущими силами научно-технического прогресса (НТП). НТП оказывает позитивное влияние на процессы модернизации через стимулирование создания современных высокотехнологичных отраслей производства и развития прогрессивных форм организации производства (кооперации, комбинирования, интегрирования), что в свою очередь влияет

на размещение производственных мощностей и формирование устойчивых связей между производством и населенными пунктами. Так, развитие угледобывающей и металлургической отраслей стимулировали формирование соответствующих вертикально-интегрированных промышленных комплексов и ряд связанных с ними отраслей – химическую (в первую очередь коксохимию) и машиностроение.

Устоявшаяся специализация городов Донецкой области оказывает негативное влияние на уровень их конкурентоспособности. Одним из главных показателей конкурентоспособности территории является энергоёмкость валового внутреннего продукта (ЕВВП), произведенного ее предприятиями. Если в целом по Украине наблюдается динамика снижения показателя ЕВВП, то в Донецкой области, наоборот, он увеличивается. Так, всего лишь за один год с 2010 по 2011 гг. на предприятиях Донецкой области произошло наибольшее в Украине превышение фактических затрат котельно-печного топлива при производстве продукции – с 23,2% от объема перерасхода по Украине в 2010 году до 39,5% в 2011 году. Снижение энергоёмкости экономики региона и как следствие повышение его конкурентоспособности во многом определяется инновационной активностью предприятий. Однако те отрасли промышленности, которые доминируют в структуре экономики региона, не стимулируют инновационную активность. Вследствие этого Донецкая область регрессирует по главным индикаторам инновационного развития промышленного сектора экономики: внедрение прогрессивных технологических процессов в промышленности снижение с 158 ед. в 2000 г. до 79 ед. в 2011 г.; освоение инновационных видов продукции в промышленности снижение с 866 ед. в 2000 г. до 143 ед. в 2011 г.

Выбранные для исследования города, кроме агломерации Краматорск-Славянск-Артемовск, в основном действуют в производственной цепочке

Таблица 11

Сводная таблица показателей

Наименование показателя	2000	2005	2008	2010
Курс грн./долл. США	5,43	5,05	7,7	7,96
Абсолютные значения нижней и верхней границ дохода среднего класса, грн.	1653 – 16529	1537 – 15372	2344 – 23439	2423 – 24230
Прожиточный минимум, грн.	270,1	423,0	626,0	875,0
Диапазон дохода среднего класса в прожиточных минимумах, раз	6,1 – 61,2	3,6 – 36,3	3,7 – 37,3	2,8 – 27,7

⁶ В объединенную агломерацию включаются города-ядра, если расстояние между ними преодолевается не более чем за два часа.

„уголь-кокс-металл”. Это промышленная основа функционирующих на территории этих городов предприятий вертикально-интегрированных компаний СКМ и Донецксталь⁷. Влияние предприятий данных компаний на модернизационный потенциал городов неоднозначный. Результаты расчетов показали, что для успешной реализации процессов модернизации важным является не столько нахождение крупных корпораций в городе, сколько отрасль производства, которую они представляют (табл. 12 и 13). Расположение на территории города предприятий обрабатывающей промышленности с конечным циклом производства продукции дают значительно больший модернизационный эффект, чем предприятия добычного сектора (угледобывающая) и первого передела сырья (металлургия).

Динамика индексов постиндустриальной и интегрированной модернизации показала, что города, основывающие свой индустриальный базис на отраслях с замкнутым циклом производства (города Краматорск и Славянск⁸), менее „болезненно” входят и более ускоренно проходят постиндустриальную

стадию развития, а процессы координации индустриального и постиндустриального развития более гармоничные. Так, индекс постиндустриальной и интегрированной модернизации города Краматорска за период исследования не только рос наибольшими темпами, но и имеет наибольший прирост данного показателя, соответственно 10 и 12 единиц. В то время как в региональном центре – городе Донецке, – являющимся лидером области по численности населения и диверсификации структуры экономики, рост данных индексов был соответственно в 5 и 6 раз меньше. Город-спутник Донецка – Макеевка – вообще имела отрицательные темпы роста индексов постиндустриальной и интегрированной модернизации, в силу своей концентрации на отраслях производства, входящих в цикл „уголь-кокс-металл”.

Город Славянск занимает второе место по координированному развитию индустриальной и постиндустриальной модернизации. Индекс интегрированной модернизации, отражающей эффект данной координации, в 2010 г. в сравнении с 2000 г. вырос на 7 единиц. Тем не менее волнообразная динамика его

Таблица 12

Индекс постиндустриальной модернизации города

Город	Индекс постиндустриальной модернизации			
	2000	2005	2008	2010
<i>Донецк-Макеевка-Авдеевка-Харьцызск</i>				
Донецк (СКМ, Донецксталь)	74	76	78	76
Макеевка (СКМ, Донецксталь)	53	53	47	47
Авдеевка (СКМ)	42	45	43	43
Харьцызск (СКМ)	45	44	45	34
<i>Горловка-Енакиево</i>				
Горловка (СКМ)	53	43	41	41
Енакиево (СКМ)	47	47	47	49
<i>Города присутствия компаний СКМ и „Донецксталь”</i>				
Красноармейск (Донецксталь)	38	41	36	37
Мариуполь (СКМ)	60	59	57	56
<i>Краматорск-Славянск-Артемовск⁹</i>				
Краматорск	66	72	71	76
Славянск	60	60	57	57
Артемовск	52	50	50	49

⁷ Систем Кэпитал Менеджмент (СКМ, System Capital Management) – многоотраслевая финансово-промышленная группа, основной бизнес которой строится в горно-металлургическом и энергетическом секторах экономики.

Донецксталь – это вертикально интегрированная группа компаний, специализирующихся на производстве концентрата коксующегося угля, кокса и металлопродукции.

⁸ Краматорск – Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ), Старокраматорский машиностроительный завод (СКМЗ), Краматорский завод тяжёлого станкостроения, Завод автогенного оборудования ДОНМЕТ, завод технологической и специальной оснастки (ТИСО), Краматорский завод „Кондиционер”.

Славянск – Славянский завод тяжелого машиностроения („Славтяжмаш”), Завод строительных машин („Бетонмаш”) и Славянский механический завод.

⁹ В данной городской агломерации доля собственности компаний СКМ и Донецксталь минимальна в сравнении с другими приведенными городскими агломерациями.

роста за период исследования показала, что слабая диверсификация экономики данного города очень сильно влияет на качество координации индустриального и постиндустриального развития. К тому же снижение индекса постиндустриальной модернизации, пусть и не самое значительное (например, в городах Харцызске и Горловке снижение данного индекса составило 11 и 12 пунктов соответственно), свидетельствует о необходимости стимулирования на его территории процессов новой индустриализации.

Особо необходимо отметить негативные тенденции индексов модернизации городов Донецкой области, на территории которых объем созданной промышленной продукции формируется предприятиями горно-металлургического сектора частных корпораций СКМ и Донецксталь. Так, безусловными „лидерами” в гонке деиндустриализации является города Горловка, Харцызск и Макеевка имеющие снижения индексов постиндустриальной и интегрированной модернизации соответственно -12, -11, -6 и -9, -7, -2. Данное негативное „лидерство” обусловлено низкими показателями в следующих группах индикаторов: постиндустриальная модернизация – инновации в знаниях и качество экономики; интегрированная модернизация – индикаторы знаний.

Проведенное исследование показало, что достаточно существенное влияние на низкие темпы развития процессов модернизации городских агломераций оказывает слабое использование возможностей городов-ядер и неразвитость вертикальных и горизонтальных механизмов, способных оказать положительное влияние на города спутниковой зоны.

В первую очередь это относится к городам Донецку и Краматорску, которые недостаточно эффективно используют возможности агломерационного эффекта в наращивании производственного и интеллектуального потенциалов, стимулирования развития производственной и социальной инфраструктуры, зарождения и становления новых отраслей производства городской агломерации.

Выводы. Проведенная количественная оценка уровня постиндустриальной стадии и интегрированной модернизации для ряда промышленных городов Донецкой области показала, что их развитие притормаживается. Главная причина этого – отсутствие четкой стратегии развития социально-экономической системы городов. Разрозненные элементы стратегического управления в основном акцентированы на индустриализацию городов с целью решить острые социальные проблемы: создание рабочих мест, повышение уровня оплаты труда, поддержание социальной инфраструктуры и т.д. Однако период индустриализации города уже прошли и продолжающееся культивирование данной стадии модернизации становится серьезным препятствием развития постиндустриализации и новой индустриализации (неоиндустриализации), что ярко засвидетельствовали соответствующие интегральные индексы постиндустриальной и интегрированной модернизации.

Для городов крайне важен переход к планируемому развитию на основе реализации четких и системных долго- и среднесрочных стратегий. Снятие выявленных ограничений в системе статистического учета¹⁰, совершенствование в новых условиях мето-

Таблица 13

Индекс интегрированной модернизации города

Город	2000	2005	2008	2010
<i>Донецк-Макеевка-Авдеевка-Харцызск</i>				
Донецк (СКМ, Донецксталь)	73	73	75	75
Макеевка (СКМ, Донецксталь)	53	57	52	51
Авдеевка (СКМ)	40	41	43	44
Харцызск (СКМ)	44	45	46	37
<i>Горловка-Енакиево</i>				
Горловка (СКМ)	52	46	44	43
Енакиево (СКМ)	46	47	49	50
<i>Города присутствия компаний СКМ и „Донецксталь”</i>				
Красноармейск (Донецксталь)	35	42	35	36
Мариуполь (СКМ)	56	59	60	60
<i>Краматорск-Славянск-Артемовск</i>				
Краматорск	56	66	63	68
Славянск	50	56	53	57
Артемовск	48	51	51	51

¹⁰ Избегать некоторых „провалов” статистики возможно без изменения в государственной системе. Органы власти города могут вести статистический учет отдельных индикаторов собственными силами.

дики количественной оценки постиндустриальной и интегрированной модернизации и ее применение позволит сформировать качественные стратегии постиндустриального развития городов. С ее помощью возможно определить сектора и сферы стратегически важные для городов с позиции постиндустриального развития и увеличения доли квалифицированного труда и среднего класса, обосновать важность и виды наукоемких производств на территории города. Очень важно, что индикаторы данной методики позволяют проводить мониторинг развития среднего класса, поскольку данная социальная группа в силу своего образования и квалификации является главным представителем постиндустриального общества.

Нынешние успехи городов, которые по результатам расчетов вошли в группы лидеров и догоняющих, в основном обязаны прошлым стратегиям и остаткам советского научно-технического потенциала. Эти города еще сохранили актуальный инновационный задел, накопленный поздней советской наукой. Этот задел вместе с привлечением зарубежных изобретений и ноу-хау в условиях транснационализации экономики регионов может стать „локомотивом” постиндустриальной модернизации социально-экономической системы города и создания спиралей роста. Малый и средний бизнес города, внедряя последние достижения советской системы и используя только необходимые и не обязательно самые передовые зарубежные изобретения, сформирует сетевой механизм, с помощью которого будут созданы наукоемкие и конкурентоспособные отрасли, отвечающие принципам постиндустриальной модернизации. Если же он не справится самостоятельно с этой задачей, то в стратегиях развития города власти должны отдавать приоритет созданию представителями отечественного предпринимательства совместных предприятий с иностранным бизнесом для производства продукции и услуг, а не слепому заимствованию финансовых средств для решения сиюминутных социо-экологических проблем.

Основа постиндустриальной модернизации – нано-, био- и информационные технологии и производственно-инновационные сети. В данном контексте важно понимать, что постиндустриализация не означает повальное превращение социально-экономической системы города в „общество услуг”. Такой подход ставит знак равенства между постиндустриализацией и деиндустриализацией, поскольку предполагает сохранение существующей устаревшей структуры производства с одновременным увеличением доли сферы услуг. Поддержание данного экономического уклада, подпитываемого заимствованным иностранным капиталом и устаревшими технологиями, сдерживает развитие инновационного потенциала, увеличивает

объемы бытовых и промышленных отходов, трудоемкость производства и удешевляет рабочую силу. При этом сектор услуг вырастет, но этот рост будет обеспечен за счет увеличения надомных работников (проще говоря – прислуги) и услуг, основанных на ручном труде (парикмахерские, аптеки, точки розничной продажи потребительских товаров и общественного питания и т. д.), что противоречит основам постиндустриальной модернизации.

Города должны строить стратегию постиндустриального развития на основе модели неоиндустриализации, предполагающей развитие сферы высокотехнологичной индустрии, автоматизации и компьютеризации производительных сил, замене физического труда умственным, что кардинальным образом меняет характер труда и структуру трудового баланса города. Развитию подлежат отрасли и сектора экономики, использующие достижения фундаментальной и прикладной науки, инженерной и конструкторской мысли для увеличения доли автоматизации, компьютеризации и механизации рабочих мест, физического и умственного труда. Города, развивая свой неоиндустриальный базис, должны ориентироваться на производство продуктов и услуг, увеличивающих социальный капитал: в составе рабочей силы должны расти удельный вес людей с высшим и профессионально-техническим образованием, число высококвалифицированных специалистов, труд которых носит творческий, изобретательский и научный характер.

Рост данной социальной прослойки общества города обуславливает увеличение уровня оплаты и производительности труда, максимизирует уровень занятости. Богатство города напрямую зависит от уровня эффективной занятости в нем и производительности труда его работников. Дорогостоящая и производительная рабочая сила, имеющая высокий уровень образования и квалификации, – это основа формирования среднего класса, что делает его основным драйвером ускорения процессов постиндустриальной модернизации всех сфер социально-экономической системы города.

Дополнительным источником эффективной постиндустриальной модернизации городов должен стать синергетический эффект их объединения в агломерацию. Для усиления агломерационного эффекта модернизации городов необходимо создать максимально комфортную и конкурентоспособную бизнес-среду; активно развивать высокоэффективные виды хозяйственной деятельности, научно-исследовательскую и образовательную сферу, промышленную и социальную инфраструктуру. Одним из вариантов такого пути развития может стать проект возрождения свободных экономических зон на территории Донецкой области.

Литература

1. **Заборова Е. Н.** Город как социальное пространство / Е. Н. Заборова, А. Ф. Исламова // Социс. – 2013. – № 2. – С. 97 – 101. 2. **Галич З. Н.** Восточный город – традиционный, колониальный, современный – как субъект цивилизационного процесса / З. Н. Галич. – М. : Институт востоковедения РАН, 2011. – 436 с. 3. **Парк Р. Э.** Избранные очерки : сборник переводов / Р. Э. Парк. – М. : Наука, 2011. – 532 с. 4. **Кастельс М.** Информационная эпоха. Экономика. Общество. Культура / М. Кастельс. – М., 2000. – 342 с. 5. **Форрестер Дж.** Динамика развития городов / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 212 с. 6. **Tony Gilmour, Edward J. Blakely, Rafael E. Pizarro (2008)** Dialogues in Urban Planning: Towards Sustainable Regions. 1st ed. Sydney: Sydney University Press. 7. **Модернізація України** – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с. 8. **Про** внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с. 9. **Про** внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с. 10. **Геец В.** Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины / В. Геец // Экономика Украины. – 2010. – № 3. – С. 4 – 20. 11. **Лібанова Е. М.** Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка – 2012. – № 1. – С. 5 – 21. 12. **Обзорный доклад** о модернизации в мире и Китае (2001 – 2010) : пер. с англ. / под общ. ред. Н. И. Лапина ; предисл. Н. И. Лапин, Г. А. Тосунян. – М. : Изд-во „Весь Мир”, 2011. – 256 с. 13. **Доклад** о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития. – М. : Изд-во „Весь Мир”, 2009. – 179 с. 14. **В Донецкой области** насчитывается почти 312 тысяч домашних пользователей интернета [Электронный ресурс] / Главное управление статистики в Донецкой области. – www.donetskstat.gov.ua – 2013. – Режим доступа : <http://donetskstat.gov.ua/pres/presreliz.php?dn=0313&number=6> 15. **Нацбанк** с 1 сентября ограничит наличные расчеты суммой в 150 тыс. грн [Электронный ресурс] // Украинский банковский портал. – <http://banker.ua>. – Режим доступа : http://banker.ua/bank_news/finance/2013/06/07/1180461176/ 16. **US economy** gets a Hollywood makeover // The Financial times. – <http://www.ft.com>. – 2013. – April 21. – Access mode: <http://www.ft.com/intl/cms/s/63bbbd22-aa95-11e2-bc0d-00144feabdc0> 17. **Доклад** о человеческом развитии

2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире, Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). – М. : Изд-во „Весь Мир”. – 2013. – 203 с.

Котов Є. В., Ляшенко В. І. Концептуальні підходи до оцінки рівня модернізації промислових міст Донбасу

Нині в літературі накопичено великий матеріал, присвячений аналізу міста як соціального явища. Проведена робота зі систематизації публікацій російською та іноземними мовами про міста й урбанізацію дозволила оцінити увесь інформаційний „банк” публікацій. При усьому різноманітті публікацій питання про те, сприятливе чи несприятливе місто як місце існування для людини, не має однозначної відповіді.

Ключові слова: місто, концепція, модернізація, промисловість, стратегія, програма.

Котов Е. В., Ляшенко В. И. Концептуальные подходы к оценке уровня модернизации промышленных городов Донбасса

В настоящее время в литературе накоплен обширный материал, посвященный анализу города как социального явления. Проведенная работа по систематизации публикаций на русском и иностранных языках о городах и урбанизации позволила оценить весь информационный „банк” публикаций. При всем многообразии публикаций вопрос о том, благоприятен или неблагоприятен город как среда обитания для человека, не имеет однозначного ответа.

Ключевые слова: город, концепция, модернизация, промышленность, стратегия, программа.

Kotov Ye. V., Lyashenko V. I. Conceptual Approach to the Estimation of Modernisation Level of the Donbas Industrial Cities

Presently the vast material sanctified to the analysis of city as the social phenomenon is accumulated in literature. The conducted work on systematization of publications on Russian and foreign languages about cities and urbanization allowed to estimate all informative “bank” of publications. At all variety of publications a question is about that, a city as habitat is favourable or unfavourable for a man, does not have an unambiguous answer.

Key words: city, conception, modernisation, industry, strategy, program.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2014

Прийнято до друку 05.06.2014

А. Є. Анісімов,
кандидат економічних наук, начальник Головного економічного управління Донецької міської ради,
А. А. Дорофєєва,
кандидат економічних наук, докторант ІЕП НАН України

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ М. ДОНЕЦЬКА

Щорічно на рівні районних виконавчих комітетів, міських, обласних рад та на державному рівні здійснюється розробка відповідних програм економічного і соціального розвитку. Підставою для розробки програм соціально-економічного розвитку районів, міст, областей виступають такі нормативно-правові документи: Закон України „Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України”, Закон України „Про місцеве самоврядування в Україні”, Постанова Кабінету Міністрів України „Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку”. На міському рівні координатором цього процесу є Головне економічне управління Донецької міської ради, а саме відділ моніторингу і планування соціально-економічного розвитку міста. Відповідальними виконавцями виступають відділи та управління міської ради, виконавчі комітети районних у місті рад, підприємства та організації міста.

Формування програми відбувається на основі взаємодії всіх відповідальних виконавців, що характеризується наявністю значної кількості інформаційних зв'язків між ними. Лише управління міської ради, задіяних у розробці програми, нараховується 22. Кількість районних виконавчих комітетів складає 9, не враховуючи їх структури за відділами. Взаємодія виконавців передбачає обмін різноманітними потоками даних, що потребує формування різноманітних видів та форм документів, показників прогнозів і заходів соціально-економічного розвитку міста. При цьому виникає необхідність їх постійного узгодження та коригування, що призводить до ускладнення системи взаємодії відповідальних виконавців та координатора, порушує терміни розробки програми та знижує оперативність збору, аналізу та представлення прогнозної інформації щодо соціально-економічного розвитку міста у необхідному вигляді.

Наявність окреслених проблем щодо формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька вимагає оптимізації організаційної взаємодії відповідальних виконавців і координаторів програми.

Мета статті – формування організаційного забезпечення розробки програми економічного і соціального розвитку міста Донецька (програми) для вдосконалення системи взаємодії її відповідальних виконавців та координаторів.

При цьому процес оптимізації передбачає здійснення таких етапів:

- проведення детального аналізу особливостей взаємодії виконавців та координаторів програми різних рівнів;
- дослідження функцій відповідальних виконавців і координаторів програми та виявлення проблем щодо їх ефективного виконання;
- оцінки рівня функціонального навантаження співробітників відділів та управлінь Донецької міської ради, районних виконавчих комітетів та інших учасників під час розробки програми економічного і соціального розвитку м. Донецька;
- обґрунтування напрямів удосконалення системи організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми.

Організаційна структура є сукупністю стійких взаємозв'язків підрозділів та посадових осіб, що забезпечують виконання функцій та задач діяльності організації. Організаційна структура управління – це система управлінських ланок, що складається з окремих працівників і груп працівників і впорядкована відповідно до місця цих ланок у процесі управління. Елементами організаційної структури є управлінські ланки. Кожен елемент організаційної структури наділений певними повноваженнями і виконує певні обов'язки [1, с. 41].

Удосконалення організаційних структур управління є необхідним тільки тоді, коли вирішення завдань у діючій організаційній структурі стає складним, значно знижується якість робіт, порушуються строки їх виконання та виникають додаткові витрати ресурсів [2; 3].

Організаційна структура забезпечує координацію всіх функцій управління; визначає права та обов'язки на різних управлінських рівнях; визначає організаційну поведінку її співробітників, тобто стиль менеджменту і якість роботи колективу, а тому

забезпечує ефективність діяльності організації та проєктів будь-якого рівня [4]. Організаційна структура – це сукупність способів, за допомогою яких процес праці спочатку поділяється на окремі робочі завдання, а потім досягається координація дій щодо вирішення завдань. Адже, організаційна структура визначає розподіл відповідальності і повноважень в організації [5].

На думку Р. Дафта, координація персоналу в організації повинна бути все більш структурованою. Наприклад, це може припускати формальний опис робіт чи процесів, а також забезпечуватися за рахунок проєктування ефективної організаційної структури [6]. Організації використовують структури для того, щоб координувати діяльність персоналу і трансформувати зовнішні ресурси у продукти або послуги. Організаційна структура передбачає розподіл завдань між виконавцями для досягнення мети, а потім координацію всіх окремих завдань для виконання місії у встановленому порядку. Г. Мінсберг висловлює думку, що така координація може здійснюватися різними способами: під безпосереднім керівництвом однієї людини; стандартизацією окремих процесів, стандартизацією отримуваних результатів, стандартизацією навичок, взаємним регулюванням, коли учасники координують виконання їхньої загальної роботи, спілкуючись у неформальній обстановці між собою [7]. Все це має бути враховано у процесі розробки будь-якої організаційної структури. З урахуванням зарубіжного досвіду можна констатувати, що дослідження організаційної структури є важливою складовою формування системи організаційного забезпечення будь-якого проєкту.

Учасниками процесу формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька є: профільні управління Донецької міської ради, Донецьке міське управління ГУМВД України в Донецькій області, Донецький міський центр зайнятості та структурні підрозділи районних виконавчих комітетів м. Донецька, департаменти і управління Донецької обласної державної адміністрації.

Кожен з учасників бере участь у процесах розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми у межах своєї компетенції, тобто за певною сферою діяльності. Координатором програми є Головне економічне управління Донецької міської ради, у структурі якого виділяється відділ моніторингу і планування соціально-економічного розвитку міста. Відділ очолює начальник, який призначається й звільняється із займаної посади відповідно до розпорядження міського голови. За відсутності начальника відділу його функції виконує заступник начальника

відділу. Прийом, звільнення, посадові переміщення, присвоєння й зміна рангів працівників, надання їм відпусток здійснюється відповідно до Закону України „Про службу в органах місцевого самоврядування” і трудового законодавства.

Учасниками іншого рівня управління процесами розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми є райвиконкоми та їхні структурні підрозділи за профілями. На цьому етапі є задіяними райвиконкоми Будьонівського, Ворошиловського, Калінінського, Київського, Кіровського, Куйбишевського, Ленінського, Петровського, Пролетарського районів. При цьому у структурі всіх райвиконкомів виділяється плановий відділ, співробітники якого взаємодіють з іншими учасниками процесів формування програми майже на всіх етапах.

В економічній літературі широко подається класифікація типів структур управління організаціями. Проте, незважаючи на всю різноманітність організаційних структур, їх можна звести до таких модифікацій: лінійні, функціональні і змішані (лінійно-функціональні). Відносна ефективність того чи іншого типу організаційної структури визначається зовнішніми і внутрішніми факторами. Якщо одні підрозділи організації функціонують в оточенні, яке відрізняється від середовища інших підрозділів, то відповідно мають розрізнятися і їх структури. Реалізація потенціалу підрозділів організації може здійснюватися за допомогою створеного керівництвом механізму координації та інтеграції всіх елементів організаційної структури організації, а також забезпечення їх ефективної взаємодії.

Проведений аналіз організаційної структури управління Донецької міської ради та районних виконавчих комітетів м. Донецька, Донецької обласної державної адміністрації свідчить про те, що для них усіх є характерним лінійно-функціональний тип структур. Це позначається на функціональних обов'язках виконавців та координаторів процесу формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька.

Систематизація функцій учасників будь-якого проєкту потребує їх чіткого визначення та розмежування. Головне призначення цього процесу полягає у тому, щоб забезпечити їх ефективне виконання та при цьому мінімізувати ризики стосовно дублювання функцій та функціонального перевантаження співробітників.

У науковій літературі дослідження функцій може здійснюватися з позицій різноманітних теоретико-методологічних підходів до управління. Переважно застосовуються принципи системного, функціонального та процесного підходів. В умовах євроінтеграційного

розвитку все більш актуальним є впровадження принципів управління якістю будь-якого процесу, а також впроваджуються різноманітні стандарти управління якістю бізнес-процесів.

Науковцями ідентифіковано основні відмінності процесного підходу до управління. Вони полягають у тому, що головною метою при цьому є не контроль виконавців та технологій, а результатів їх функціонування. У процесній організації керівник контролює не технології, а межі процесів. Основним об'єктом управління при цьому є процес, тобто послідовність дій, направлених на досягнення кінцевого результату. До переваг застосування процесного підходу належать врахування усіх бізнес-процесів, орієнтація на кінцевий результат, зацікавленість у якісному виконанні роботи, зниження навантаження на керівників, гнучкість системи управління [8].

З урахуванням цього систематизацію функцій усіх учасників процесів розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми економічного і соціального розвитку м. Донецька доцільно здійснити на основі принципів процесного підходу до управління. Це передбачає виділення процесів, пов'язаних із формуванням програми. У межах процесів важливим завданням має бути ідентифікація функцій та суб'єктів їх виконання. Процесний підхід, запропонований школою адміністративного управління, розглядає функції управління як взаємопов'язані, а управління – як процес, серію безперервних взаємопов'язаних дій або управлінських функцій. У визначенні функцій отримав загальне поширення підхід, спрямований на виділення загальних і конкретних або спеціальних функцій. Перші розглядаються як функції, обов'язкові для виконання в будь-якій організаційній системі, інші – як функції, що відбивають специфіку тієї чи іншої організаційної системи. Конкретні функції управління представляють собою поєднання загальних функцій управління з конкретним об'єктом управління. Виділення конкретних функцій управління необхідно для організації управління, формування штатів та організаційної структури.

У межах розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми економічного і соціального розвитку м. Донецька відділ моніторингу і планування соціально-економічного розвитку Донецької міської ради вирішує такі завдання:

- моніторинг і прогнозування економічного та соціального розвитку міста, підготовка за участю відділів і управлінь міської ради економічно обґрунтованих матеріалів про підсумки економічного та соціального розвитку міста;

- моніторинг коротко-, середньо- та довгострокових програм, що реалізуються у місті;

- узагальнення та аналіз роботи відділів і управлінь міської ради щодо розробки програм і прогнозів комплексного економічного та соціального розвитку території міста згідно зі Стратегією розвитку м. Донецька на період до 2020 р., організація контролю за їх реалізацією;

- розробка основних показників прогнозів і програм економічного та соціального розвитку міста на підставі пропозицій районів, відділів і управлінь міської ради, підприємств, організацій і установ, контроль їхнього виконання.

До основних функцій відділу моніторингу і планування соціально-економічного розвитку міста Головного економічного управління Донецької міської ради відносяться такі:

- моніторинг коротко-, середньо- та довгострокових програм, що реалізуються у місті: ведення баз даних міських цільових програм і звітів головних виконавців про поточне і кінцеве їх виконання, узагальнення звітів головних виконавців;

- організація та забезпечення розробки прогнозів і програм економічного та соціального розвитку міста з урахуванням пропозицій виконкомів районних рад, відділів і управлінь міської ради, депутатських комісій, підприємств, організацій і установ міста, представлення їх на затвердження сесії міської ради;

- підготовка квартальних звітів про виконання програми, а також у разі необхідності за поданням документів від управлінь та відділів міської ради внесення змін до програми;

- внесення пропозицій до програм економічного і соціального розвитку районів міста, з питань, пов'язаних із задоволенням потреб населення, а також доведення до виконкомів районних рад затверджених вихідних показників для планування економічного і соціального розвитку районів;

- участь у розробці проектів річних і перспективних програм економічного і соціального розвитку основних галузей промисловості, надання платних послуг (крім побутових);

- контроль за виконанням запланованих територіальних і галузевих програм економічного і соціального розвитку й аналіз виконання техніко-економічних показників, передбачених в цих програмах;

- виявлення причин невиконання завдань і підготовка пропозиції щодо їх усунення;

- створення баз даних і здійснення аналізу виконання фінансових показників в розрізі галузей, районів і в цілому по місту;

- розробка прогнозних фінансових показників до програми економічного і соціального розвитку міста і аналіз їх виконання;

- підготовка звернень до вищих органів державної влади з проблемних питань міста, що входять до компетенції відділу;

- методичне керівництво відділами і управліннями міської ради, відділами головного економічного управління міської ради в питаннях розробки прогнозів і програм економічного та соціального розвитку міста, надання методичної допомоги і консультації виконкомом районних рад, підприємствам і організаціям з питань компетенції відділу;

- контроль за поточною інформацією та періодична підготовка інформації керівництву міста про реалізацію затверджених програм тощо.

Таким чином, систематизовано функції відділу моніторингу і планування соціально-економічного розвитку міста Головного економічного управління Донецької міської ради, пов'язаних із розробкою, погодженням, затвердженням та моніторингом виконання програми. З метою забезпечення ефективності та своєчасності реалізації функцій учасників процесу формування програми необхідним є коригування організаційних регламентів та посадових інструкцій.

У процесі формування програми економічного й соціального розвитку міста Донецька є задіяними всі управління Донецької міської ради. Набір та склад функцій співробітників відділів та управлінь Донецької міської ради визначається порядком формування розділів проекту Програми економічного й соціального розвитку міста Донецька, що надається всім відділам і управлінням Донецької міської ради. При цьому важливим є виконання таких функцій:

1. Написання розділу „Соціально-економічна ситуація у місті”, який повинен містити: загальний короткий опис галузі для подальшого включення в розділ „Загальна характеристика міста”; характеристику тенденцій розвитку галузі (сфери діяльності) за останні 5 років з графічними матеріалами; характеристику роботи галузі, аналіз виконання намічених на рік цілей і завдань, причини невиконання запланованих завдань.

2. Виокремлення найбільш актуальних проблем галузі для вирішення на обласному та державному рівнях у табличному вигляді; головну мету, основні завдання галузі (сфери діяльності) на рік; очікувані результати (повинні містити інформацію про підсумки реалізації запланованих заходів на кінець року в розрізі кількісних і якісних показників); фінансове забезпечення заходів розвитку галузі на рік.

3. Розробка заходів щодо забезпечення виконання завдань розвитку галузі (сфери діяльності) на рік.

4. Формування заходів з енергозбереження на рік, систематизація основних показників розвитку галузі.

5. Складання переліку інвестиційних проектів, які пропонується фінансувати за рахунок бюджетних коштів, реалізація яких матиме найбільш суттєвий позитивний вплив на соціально-економічний розвиток міста.

6. Формування переліку міських програм, виконання яких передбачається на рік.

7. Додержання вимог та строків щодо формування розділів програми.

Сформовані кожним управлінням розділи програми за визначеною сферою погоджуються з Департаментом фінансів Донецької обласної державної адміністрації. Після цього кожне з управлінь Донецької міської ради надає інформацію до програми до Головного економічного управління Донецької міської ради, де відбувається зведення інформації, отриманої з різних управлінь у єдину програму.

Управліннями Донецької міської ради проводиться постійна робота з райвиконкомом, якими надається інформація до програми до кожного профільного управління Донецької міської ради. Функціональні обов'язки співробітників районних виконавчих комітетів під час формування розділів проекту програми економічного й соціального розвитку районів м. Донецька на рік передбачають виконання таких робіт:

1. Формування розділу „Соціально-економічна ситуація у районі”, де відображається загальний короткий опис району, характеристика тенденцій розвитку району за останні 5 років з графічними матеріалами, найбільш актуальні проблеми соціально-економічного розвитку району для вирішення на обласному та державному рівнях у табличному вигляді.

2. Узагальнення характеристики соціально-економічного розвитку галузі (сфери діяльності) району за рік (очікуване), аналіз виконання намічених на рік цілей і завдань, основні причини невиконання намічених планів.

3. Визначення головної мети, основних завдань на рік, очікуваних результатів, які повинні містити: інформацію про підсумки реалізації запланованих заходів на кінець року в розрізі кількісних і якісних показників; фінансове забезпечення заходів розвитку галузі (сфери діяльності) програми на рік; заходи щодо забезпечення виконання завдань розвитку галузі (сфери діяльності) району на рік.

3. Формування додатків до програми: визначення основних показників соціально-економічного розвитку району; складання переліку інвестиційних проектів, які пропонується фінансувати за рахунок

бюджетних коштів, реалізація яких матиме найбільш суттєвий позитивний вплив на соціально-економічний розвиток району і міста; формування переліку районних програм, виконання яких передбачається на рік.

4. Додержання вимог та строків щодо формування розділів програми.

Оформлені відповідно до встановлених вимог та структури розділи райвиконкомів до програми за кожною сферою погоджуються із Фінансовим управлінням Донецької міської ради та передаються до профільного управління Донецької міської ради.

Проведений аналіз функціональних обов'язків учасників процесів формування програми свідчить про те, що їхній зміст має узагальнений характер, пов'язаний із діяльністю структурного підрозділу, а не конкретного виконавця. Тобто процеси формування програми регламентовані переважно положеннями про відділи, а не організаційними регламентами та посадовими інструкціями конкретних виконавців робіт щодо формування програми. Це значно ускладнює процеси контролю своєчасності та якості виконання робіт, бо не закріплена відповідальність виконавців посадовими інструкціями та регламентами.

Етапи розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми характеризуються складністю системи взаємодії виконавців та координаторів програми. При цьому необхідність періодичного узгодження, коригування програми, а також звітів про її виконання призводить до порушення термінів виконання завдань, а також негативно впливає на якість робіт. Зумовлено це складністю структури органів державного управління, задіяних у процесах формування програми. Проявляється це у наявності значної кількості інформаційних зв'язків між різними органами державного управління.

Незважаючи на те, що формування програми розвитку міста здійснюється на рівні Донецької міської ради, при цьому враховуються нормативно-правові документи, що розроблюються на загальнодержавному та обласному рівнях. Так, Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька має бути погодженою з Програмою економічного і соціального розвитку Донецької області. Крім того, всі програми на рівні міст, районів, селищних рад мають відповідати нормативно-правовим документам та програмам, що розробляються на загальнодержавному рівні. Насамперед, це стосується Державної програми активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 рр., Програми діяльності Кабінету міністрів України, Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України та інших документів. Все це значно ускладнює інформаційні зв'язки між учасниками та координаторами процесів формування Програми економічного і

соціального розвитку м. Донецька. У результаті система взаємодії учасників та координаторів програми характеризується складністю, наявністю процесів погодження програм на різних рівнях. При цьому найбільше інформаційне перевантаження припадає на координатора процесів формування Програми економічного і соціального розвитку м. Донецька.

Проблемою також є наявність значної кількості інформаційних потоків до відділу моніторингу і планування соціально-економічного розвитку міста. Співробітники даного структурного підрозділу також виконують функції, пов'язані з формуванням розділів до програми щодо розвитку промисловості. Наявність значної кількості інформаційних потоків ускладнює систему взаємодії координатора та учасників процесів формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька.

Таким чином, необхідним є вдосконалення системи взаємодії учасників процесів розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання Програми економічного і соціального розвитку м. Донецька.

Визначення напрямів вдосконалення системи взаємодії учасників процесів розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання Програми економічного і соціального розвитку м. Донецька має здійснюватися на основі дослідження провідного досвіду зарубіжних та вітчизняних учених у зазначеній сфері. Саме тому важливе значення на цьому етапі має аналіз науково-методичних підходів, спрямованих на оптимізацію організаційної взаємодії учасників процесів. У науковій літературі це переважно вирішується шляхом проведення оптимізації організаційної структури управління. Під оптимізацією організаційної структури розуміємо приведення структури організації, її взаємодії з зовнішнім середовищем у стан, що сприяє максимально ефективному досягненню цілей організації. У загальному випадку необхідність у структурних змінах у будь-якій організації виникає під час істотних змін ринкової ситуації, змін цілей та коригуванні стратегії діяльності, під час досягнення певних етапів розвитку, коли наявна структура стримує подальше зростання. Таким чином, вдосконалення організаційної структури розглядається як один із засобів оптимізації взаємодії учасників будь-якого проекту.

Оптимізація організаційної взаємодії учасників може також здійснюватися на основі мінімізації документообігу, скороченні функцій, що дублюються, коригуванні посадових інструкцій, автоматизації основних бізнес-процесів проекту.

Доцільним є проведення аналізу провідного вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо оптимізації

системи взаємодії учасників проектів. При цьому варто враховувати, що недосконалість системи взаємодії може призводити навіть до виникнення організаційних конфліктів.

Для формування ефективної організаційної структури управління організацією В. А. Сумін пропонує здійснювати організацію управлінської діяльності таким чином, щоб було виключено паралельне і повторне виконання функцій у системі управління [9]. Запропоновано процедуру оцінки завантаженості функціональних підрозділів організації. Проте в роботі не знайшла відображення універсальна методика, що дозволяє мінімізувати паралельне і повторне виконання функцій у системі управління з метою запобігання виникненню конфліктів у організаційних взаємодіях.

У роботі [10] розглядається проблема синтезу оптимальної ієрархічної структури як завдання мінімізації функціонала на множині орієнтованих ациклічних графів. У рамках запропонованого А. А. Вороніним і С. П. Мішиним підходу сформульована задача пошуку структури, що мінімізує витрати на управління організаційною системою, а також побудована модель структурних перетворень організації, що дозволила кількісно досліджувати взаємозв'язки між оптимальним числом ієрархічних рівнів, швидкістю зміни зовнішнього середовища і ступенем розвитку організаційних відносин. У роботі запропоновано і формалізовано у вигляді економіко-математичної моделі оптимальну організацію технологічної взаємодії елементів організаційної структури. Практичне впровадження запропонованих у роботі [10] наукових положень щодо оптимізації взаємодії елементів структури організації передбачає зміну організаційної структури із змінами виробничих потоків, що практично неможливо в умовах високої динамічності змін зовнішнього середовища.

У роботах [11; 12] Д. А. Новіковим запропоновано механізми планування та стимулювання в багаторівневих організаційних системах, реалізовані на основі використання теоретико-ігрових моделей. Розглянуто питання планування в багаторівневих організаційних системах, заснованих на оптимізації елементів, які повинні враховуватися під час мінімізації організаційних конфліктів у взаємодіях. У сучасних умовах найбільшого поширення отримують опитувальні методи виявлення конфліктів в організаційних економічних взаємодіях. Для цього використовуються опитувальники, анкети, проводяться інтерв'ю.

Таким чином, у науці існують різноманітні науково-методичні підходи до оптимізації організаційної взаємодії. Їх вибір та застосування ма-

ють пов'язуватися зі специфікою діяльності самої організації та характером вирішуваних завдань.

У практиці для оптимізації організаційної структури (зниження чисельності персоналу) організації використовуються такі підходи:

- функціональний підхід: перерозподіл функцій у межах однієї або кількох структурних одиниць організації шляхом об'єднання декількох функцій в межах однієї посадової позиції, які раніше дублювалися, виконувалися двома і більше співробітниками, але в умовах скорочення діяльності функція виконується меншими трудовитратами;

- організаційний підхід: реструктуризація організаційної структури і в межах підрозділу (зниження рівнів підпорядкованості, управління), і організації в цілому (укрупнення кількох підрозділів в одне);

- процесний підхід: побудова системи управління підприємством, заснованої на бізнес-процесах;

- проектний підхід: створення системи управління підприємством, заснованої на проектній структурі управління;

- бенчмаркінг: побудова системи управління підприємством на основі аналізу досвіду аналогічних компаній, які працюють на тих же ринках.

Найчастіше для зниження чисельності персоналу керівники підприємств використовують функціональний та організаційний підходи. Розглянемо більш детально два цих підходи. Оптимізація чисельності персоналу підрозділу з використанням функціонального підходу може включати такий перелік послідовних робіт:

- визначення повного переліку функцій структурного підрозділу на основі положення про структурний підрозділ, затверджених посадових інструкцій і функцій, фактично виконуваних співробітниками, виявлених за результатами проведення особистих інтерв'ю;

- оцінка фактичних трудовитрат на виконання кожної функції протягом дня/місяця в межах структурного підрозділу, а також визначення структури робочого часу кожного співробітника.

- виявлення дублюючих і зайвих функцій. Необхідно визначити частку робочого часу, яка займає їх виконання в загальному обсязі трудовитрат протягом місяця;

- визначення надмірної завантаженості за функціями;

- атестація персоналу та оцінка його відповідності кваліфікаційним вимогам;

- прийняття рішення керівництвом компанії про перерозподіл функцій.

Використання організаційного підходу в оптимізації чисельності окремо взятого структурного блоку передбачає:

- визначення фактичного показника керованості (необхідно визначити, скільки фахівців перебуває в прямому підпорядкуванні у кожного керівника, крім того, необхідно звернути увагу і на функціональну підпорядкованість) і порівняння з нормою керованості;
- аналіз наявної організаційної структури блоку, що складається з декількох підрозділів, або окремого підрозділу;
- перетворення організаційної структури з урахуванням ліквідації зайвих ієрархічних рівнів, зміни структури підпорядкування.

Для застосування проектного підходу до оптимізації організаційної структури організації необхідним є кардинальне переосмислення її напрямів функціонування.

Застосування бенчмаркінгу незручно тим, що досвід інших подібних організацій не повною мірою може враховувати специфіку діяльності підприємства. Даний підхід може використовуватися спільно з іншими з перерахованих вище підходів.

Описані вище підходи до оптимізації організаційної структури компанії менш витратні порівняно з процесним підходом, бо необхідним є детальний аналіз та опис послідовності виконання всіх бізнес-процесів організації, а потім їх оптимізація. При цьому у пункті 2 обґрунтовано переваги застосування процесного підходу для систематизації функцій учасників процесів погодження, затвердження та моніторингу виконання Програми економічного і соціального розвитку м. Донецька. Ефективність застосування процесного підходу до вирішення проблем оптимізації відповідальних координаторів та виконавців програми пояснюється тим, що орієнтація на процес забезпечує безперервний цикл здійснення та контролю бізнес-процесів. Ефективне управління основними процесами підприємства організації є основним фактором успіху. Управляти процесами не таке просте завдання, тому що процеси не можуть існувати окремо і тісно переплітаються один з одним.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновки відносно того, що оптимізація організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми має здійснюватися з урахуванням принципів методології процесного підходу до управління.

Таким чином, вдосконалення системи організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми може здійснюватися на основі здійснення таких заходів:

- автоматизації збору прогнозованої та звітної інформації від відповідальних виконавців;
- мінімізації суб'єктивних факторів під час формування програми та звітів про її виконання;

- контролю своєчасності надання та якості вхідних документів для розробки програми та звітів;
- моніторингу виконання запланованих у програмі заходів і витрат на їх реалізацію;
- зниження трудових, матеріальних і фінансових витрат на оформлення документів;
- надання необхідних даних для аналізу зміни різних показників соціально-економічного розвитку міста;
- створення електронного архіву програм, звітів, нормативно-довідкової та аналітичної документації для швидкого пошуку та аналізу інформації а також скорочення паперового документообігу.

Можливість виконання представлених завдань дозволить оптимізувати взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми за рахунок автоматизації, зміни та перерозподілу функціональних обов'язків учасників програми у межах основних процесів, серед яких виділено процес розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми. Реалізація всіх виділених процесів направлена на забезпечення ефективного та своєчасного формування програми.

З урахуванням інформаційного перевантаження співробітників Головного економічного управління Донецької міської ради рекомендовано з метою оптимізації їх організаційної взаємодії створити єдину базу даних та впровадити регламенти контролю своєчасності та якості виконання функцій щодо формування програми учасниками.

Функції заповнення та ведення бази даних з інформацією, що виникає у процесі взаємодії учасників та координатору формування програми, а також контролю своєчасності затвердження мають бути розподілені між співробітниками відділу за профілем діяльності. При цьому ведення такої бази дозволить усунути необхідність паперового переміщення різних варіантів наповнення програми між різними учасниками. З урахуванням цього, а також за результатами проведеного дослідження особливостей процесів формування програми запропоновано загальний підхід до оптимізації взаємодії учасників (рис. 1).

Оптимізація організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми на основі перерозподілу функціональних обов'язків має закріплюватися документально на основі організаційних регламентів та посадових інструкцій конкретних виконавців. Організаційні регламенти – це документи нормативно-довідкового, організаційно-розпорядчого та інформаційного характеру, які регламентують порядок діяльності персоналу та процедури виконання функцій. Посадова

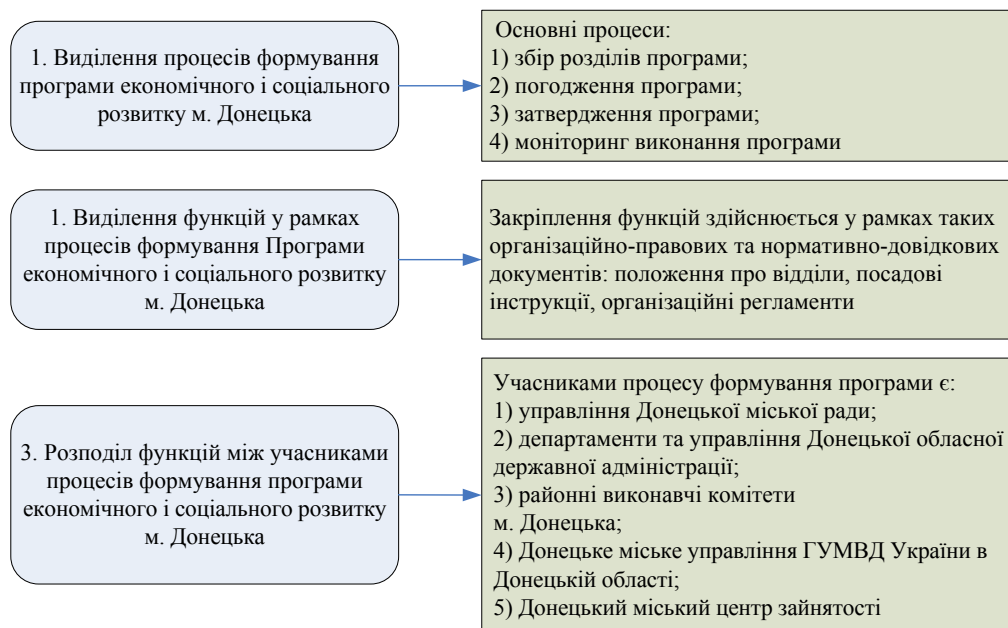


Рис. 1. Схема оптимізації взаємодії учасників процесів формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька

інструкція – це організаційно-правовий кадровий документ, що регламентує питання трудової діяльності співробітника згідно займаної посади. Основні розділи: найменування і цільове призначення посади, функціональні обов'язки, права і повноваження, відповідальність, взаємодія з іншими виконавцями.

Таким чином, оптимізація організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів процесів формування програми має здійснюватися на основі систематизації, коригування їх функцій, які повинні закріплюватися відповідними організаційно-правовими кадровими документами. Перспективною може виявитися автоматизація процесів формування програми. Це може призвести до перерозподілу функцій учасників процесу та навіть до внесення змін до організаційної структури координаторів та виконавців процесів формування програми.

Таким чином, на основі проведеного аналізу організаційної структури, функцій та взаємодії учасників процесів розробки, погодження, затвердження та моніторингу виконання програми економічного і соціального розвитку м. Донецька зроблено такі висновки:

1. Головне економічне управління Донецької міської ради як координатор процесів формування програми володіє необхідною для цього ресурсною базою.

2. Наявність великої кількості інформаційних зв'язків, що виникають між учасниками процесів формування програми, ускладнює систему взаємодії та призводить до перевантаження співробітників Голов-

ного економічного управління Донецької міської ради.

3. Для забезпечення оптимізації взаємодії учасників процесів формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька сформовано перелік завдань, що потребують реалізації. До їх складу належать: виділення основних процесів формування програми; систематизація та розподіл функцій учасників процесів формування програми.

4. Необхідним завданням є формування посадових інструкцій учасників процесів формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька. При цьому важливе значення має їх своєчасне та періодичне коригування під час зміни вимог, інформаційних потоків та зв'язків, а також складності вирішуваних завдань.

Література

1. **Чумаченко Н. Г.** Проектирование организационных структур управления производством: монография / Н. Г. Чумаченко, А. П. Савченко, В. Г. Коренев и др. – Киев : Наукова думка, 1979. – 258 с.
2. **Бородавченко Н. А.** Оценка качества организационных структур промышленных предприятий и объединений: методические рекомендации / Н. А. Бородавченко, А. С. Казарновский, Т. В. Черченко, Т. Г. Федяй. – Ворошилоград, 1982. – 68 с.
3. **Казарновский А. С.** Оценка организационных структур промышленных предприятий и объединений методом деловой игры / А. С. Казарновский, В. А. Козубенко, И. Н. Мельнички. – Ворошилоград, 1981. – 60 с.

4. **Транченко Л. В.** Формування організаційної структури підприємства відповідно до вимог програмно-цільового управління / Л. В. Транченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4 (58). – С. 158 – 164.

5. **Минцберг Г.** Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг ; пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 512 с.

6. **Daft Richard L., Jonathan Murphy, Hugh Willmot.** Organization theory and design. Cengage Learning Emea, 2010. 694 p.

7. **Henry Mintzberg** Structure in Fives: Designing Effective Organizations. Prentice-Hall, 1983. 317 p.

8. **Лєпа Р. Н.** Ситуаційний механізм підготовки і прийняття управлінських рішень на підприємстві: методологія, моделі і методи : монографія / Р. Н. Лєпа ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ООО „Юго-Восток, Лтд”. – 308 с.

9. **Сумин В. А.** Формирование эффективной организационной структуры управления предприятием / В. А. Сумин // Наукові праці ДонНТУ. Серія Економічна. – 2002. – № 53. – С. 45 – 52.

10. **Воронин А. А.** Оптимальные иерархические структуры / А. А. Воронин, С. П. Мишин. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 214 с.

11. **Новиков Д. А.** Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем / Д. А. Новиков. – М. : Фонд „Проблемы управления”, 1999. – 161 с.

12. **Новиков Д. А.** Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.

Анісімов А. Є., Дорофєєва А. А. Організаційне забезпечення формування програми економічного і соціального розвитку м. Донецька

У статті проведено аналіз організаційної структури та взаємодії учасників процесу формування програми соціально-економічного розвитку м. Донецька, систематизовано їхні функції, виявлено проблеми та обґрунтовано напрями щодо оптимізації організаційної взаємодії відповідальних виконавців та координаторів програми. Головним результатом є комплекс положень і рекомендацій щодо формування організаційного забезпечення розробки програми економічного і соціального розвитку м. Донецька.

Ключові слова: організаційне забезпечення, програма, соціально-економічний розвиток, організаційна

структура управління, функції, взаємодія виконавців, економіка міста.

Анисимов А. Е., Дорофеева А. А. Организационное обеспечение формирования программы экономического и социального развития города Донецка

В статье проведен анализ организационной структуры и взаимодействия участников процесса формирования программы социально-экономического развития г. Донецка, систематизированы их функции, выявлены проблемы и обоснованы направления по оптимизации организационного взаимодействия ответственных исполнителей и координаторов программы. Главным результатом является комплекс положений и рекомендаций по формированию организационного обеспечения разработки программы экономического и социального развития г. Донецка.

Ключевые слова: организационное обеспечение, программа, социально-экономическое развитие, организационная структура управления, функции, взаимодействие исполнителей, экономика города.

Anisimov A. E., Dorofeyeva A. A. Organizational Support for the Formation of the Program of Economic and Social Development of Donetsk City

Article analyzes the organizational structure and the interaction between the participants of the formation of the program of socio-economic development of Donetsk city, systematizes their functions, identifies problems and to substantiates directions of organizational interaction of responsible executives and program coordinators. The main result is the set of regulations and recommendations for the creation of organizational support for the formation of the program of economic and social development of Donetsk city.

Key words: organizational support, program, socio-economic development, organizational structure, management, functions, interaction of executives, economy of the city.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2014
Прийнято до друку 25.06.2014

Н. М. Чеботарьова,

кандидат економічних наук,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

О. Г. Демченко,

економіст I категорії,

Головне управління статистики в Луганській області

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Постановка проблеми. Малий бізнес в Україні, як і у будь-якій іншій країні з ринковою економікою, має відігравати важливу роль у формуванні передумов створення цивілізованого ринкового середовища. З розширенням економічної самостійності регіонів зростає і значення малого підприємництва для регіонального розвитку. Це обумовлено тим, що підприємства малого бізнесу, залучаючи місцеві сировинні та трудові ресурси, можуть більш ефективно застосувати виробничо-ресурсний потенціал регіонів. Звідси – об'єктивні можливості розвитку суб'єктів малого підприємництва в пріоритетних саме для даних регіонів видах економічної діяльності і сприяння розвитку невеликих міст та селищ. Малий бізнес в певних галузях економіки може більш досконаліше відповідати особливостям попиту стосовно регіональних ринків, стабілізуючи їх, а відносно незначні капіталовкладення у розрахунку на одного зайнятого працівника саме в цих галузях можуть дати конкурентні переваги у порівнянні з великими та середніми суб'єктами підприємництва.

Сукупність наведених чинників спонукає до комплексного аналізу розвитку малого бізнесу. Найбільш доцільним при цьому є використання програмно-цільового методу. Разом з тим, комплексна оцінка малого підприємництва ускладнюється необхідністю визначення узагальнюючого показника, який би об'єднував різномірні показники в один інтегральний. Дослідження зазначеної проблеми дає підстави стверджувати, що в даному випадку оцінку найбільш обґрунтовано проводити із застосуванням методу багатовимірної середньої.

Аналіз останніх публікацій. З фундаментальних праць за даною тематикою, в першу чергу, слід виділити роботи А. І. Бутенка [1], О. В. Долгальнової [2], А. В. Козаченко [3], В. І. Ляшенка [4]. Дослідженню прикладних аспектів малого бізнесу та його економіко-математичному моделюванню присвячені праці Т. А. Дементьєвої [5], Н. Ю. Іванової [6], Н. Л. Лесик [7] тощо. Однак, комплексну оцінку стану малого підприємництва із застосуванням методу багатовимірної середньої на загальнодержавному та регіональному

рівнях у вітчизняній науці здійснювали І. Г. Манцуров [8] та Н. А. Юріна [9].

Метою статті є комплексна оцінка за методом багатовимірної середньої рівня розвитку малого підприємництва міст Луганської області з подальшим визначенням його стримуючих чинників та напрямів стимулювання в межах коротко та середньострокової перспективи.

Виклад основного матеріалу. Підприємництво є складним, багатомірним та багаторівневим явищем. Це об'єктивно зумовлює наявність великої кількості підходів і критеріїв, за якими виокремлюють види та форми підприємництва. Однією з найважливіших є нова класифікація суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва, закріплена у Господарському кодексі України. Відповідно до діючого законодавства суб'єктами малого підприємництва визнають фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, середня кількість працюючих у яких за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ (ч. 3 ст. 33). Крім того, з числа суб'єктів малого підприємництва, виокремлюють підкатегорію суб'єктів мікропідприємництва, котра включає фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, середня кількість працюючих у яких за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід яких від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ [10].

Розвиток малого підприємництва по регіонах України характеризується не тільки загальною нерівномірністю, а й наявністю низки особливостей. Це пов'язано, насамперед, з різними можливостями створення, функціонування і розвитку малого бізнесу; з конкретними умовами здійснення господарської діяльності, включаючи відмінності платоспроможного попиту населення; з різним рівнем розвиненості ринкової інфраструктури і кваліфікації працівників; з регіональною пріоритетністю за окремими видами економічної діяльності; з відмінністю у дієвості регіональних програм підтримки малого бізнесу тощо.

У сучасних умовах економіки України притаманна нерівномірність розвитку малого бізнесу по окремих її регіонах. Така ж ситуація характерна і для Луганської області, що обумовлено системою об'єктивних соціально-економічних законів розвитку ринкових відносин. За таких умов важливим є об'єктивно оцінити рейтинг кожного міста області щодо рівня розвитку малого бізнесу, виявити міста-лідери і міста-аутсайдери. В якості об'єкта порівняльного аналізу виступають 14 міст Луганської області.

Сукупність показників, які відображають склад, структуру і динаміку малого підприємництва Луганщини, визначають його роль в розвитку економіки області та є інструментом для міжрегіональних і міжнародних зіставлень. Отримані у результаті розрахунків показники розвитку суб'єктів малого підприємництва Луганського регіону, дають підстави виокремити лідируючі міста області, і ті, які відстають за рівнем і темпами розвитку.

Сучасна практика управління суб'єктами малого підприємництва неможлива без комплексного підходу щодо оцінки його рівня розвитку у будь-якому регіоні, і визначення узагальнюючого (інтегрального) показника, який би характеризував цей рівень. Здійснення комплексної оцінки розвитку малого бізнесу по містах Луганської області є правомірним проводити із застосуванням методу багатовимірної середньої. Це дасть можливість врахувати сукупність статистичних показників, що характеризують різні аспекти його розвитку.

Узагальнення наявних методичних та прикладних наробіток щодо розв'язання проблеми розвитку малого бізнесу виступає підґрунтям для такого проміжного методичного висновку: для комплексної оцінки рівня розвитку малого бізнесу Луганської області є доцільним застосувати наступні показники: X_1 – питома вага малого підприємництва в загальній кількості суб'єктів підприємництва, %; X_2 – питома вага зайнятих в малому підприємстві в загальній кількості зайнятих в підприємстві, %; X_3 – рівень зайнятих в малому підприємстві в загальній чисельності працездатного населення області, %; X_4 – операційна рентабельність реалізації (співвідношення операційного прибутку і чистого доходу від реалізації), %; X_5 – операційні витрати на одиницю продукції, коп./грн.; X_6 – рентабельність операційної діяльності (співвідношення операційного прибутку і операційних витрат), %; X_7 – продуктивність праці, тис. грн./осіб; X_8 – валові капітальні інвестиції на 1 підприємство малого бізнесу, тис. грн. Із зазначених показників, тільки X_5 є дестимулятором, решта ж показників – стимулятори.

Оцінку рівня розвитку малого підприємництва у розрізі міст Луганської області з використанням неоднорідних показників і різних одиниць виміру,

доцільно здійснювати у відносних величинах шляхом нормування чи стандартизації показників. Для показників-стимуляторів стандартизовані оцінки (Z_{ij}) визначають при співставленні показників по кожному місту з їх максимальним значенням (1):

$$Z_j = 1 - \frac{x_j}{x_{\max}} \quad (1)$$

для дестимуляторів (2):

$$Z_j = 1 - \frac{x_j}{x_{\max}} \quad (2)$$

Для комплексної оцінки розвитку малого бізнесу по містах області у якості бази порівняння є доцільним застосувати кращі максимально досягнуті в містах показники, оскільки вони виступають стимуляторами. Направленість на досягнення більш високого рівня стимулює розвиток й інших міст, дозволяє оцінити ступінь їх диференціації. Розрахунок багатовимірної середньої по містах Луганської області за 2010 і 2011 рр. проведемо на основі даних Головного управління статистики в Луганській області [11, 12, 13].

Слід відмітити, що у зв'язку з останньою зміною статистичної методології не розраховується низка принципово важливих показників, а саме: операційна рентабельність реалізації; операційні витрати на одиницю продукції; валові капітальні інвестиції на одне мале підприємство. Тому, за статистичними даними 2012 р. неможливо провести комплексну оцінку розвитку суб'єктів малого бізнесу.

Багатовимірною середньою для кожного міста області визначається як середня величина із визначених стандартизованих показників:

$$\bar{p}_j = \frac{\sum_{i=1}^m z_j}{m} \quad (3)$$

де m – число стандартизованих показників.

За допомогою інтегрального показнику розвитку малого підприємництва визначається рейтинг міст Луганської області (рис. 1).

Комплексна оцінка малого бізнесу регіону показала, що найвищий рівень показників спостерігався в 2011 г. в Луганську (0,792), а найнижчий – в Ровеньках (0,302). Отже, розподіл міст Луганської області за рівнем розвитку малого бізнесу не є однорідним.

При розподілі міст Луганського регіону за рівнем розвитку малого бізнесу доцільно проводити типологічні групування на підставі інтегральних показників. Групування виконане з рівними інтервалами, що дає можливість побудувати вторинне групування міст

Луганщини з виділенням низького, помірного, середнього і високого рівня значень показників малого бізнесу (табл. 1).

З табл. 1 видно, що у 2011 р. з 14-ти міст Луганської області, 8 – було з низьким рівнем розвитку малого бізнесу (57,10%). Даним містам є властивим такі риси: низька питома вага суб'єктів малого підприємництва в їх загальній кількості, низька продуктивність праці та недостатні обсяги валових капітальних інвестицій у розрахунку на одного суб'єкта, великі операційні витрати на одиницю продукції. Це свідчить, що для більшої частки міст області притаманними є прояви погіршення стану розвитку малого та середнього підприємництва. Більш того, для міст з низьким рівнем розвитку малого бізнесу характерні невисокий рівень загального соціально-економічного розвитку, інвестиційної активності, нерозвиненість ринкової інфраструктури, слабка організація взаємодії з іншими суб'єктами господарської діяльності.

Порівняно вищий рівень економічного розвитку та доступність інвестиційних ресурсів обумовили від-

носно високий для Луганського регіону рівень розвитку малого бізнесу обласного центру. Практично за всіма показниками він є лідером або одним з перших. Разом з тим, питома вага зайнятих у малому бізнесі Луганська в загальній кількості працездатного населення, як для розвинених країн, дуже мала – лише 18% [11]. Друге місце в рейтингу серед міст Луганщини за рівнем розвитку малого підприємництва зайняв Северодонецьк, в якому спостерігаються нижчі, в порівнянні з Луганськом, показники рентабельності операційної діяльності, валових капітальних інвестицій на одне підприємство. Третє місце в рейтингу за рівнем розвитку малого бізнесу в області займає Алчевськ, в якому спостерігаються ще нижчі показники, ніж у Луганську та Северодонецьку, за питомою вагою зайнятих в малому бізнесі в загальній чисельності зайнятих в підприємстві, рівню зайнятих в малому бізнесі в числі працездатного населення області, валових капітальних інвестиціях та у розрахунку на одного суб'єкта малого підприємництва.

Для більш повної характеристики рівня розвитку малого бізнесу регіону, проведемо його оцінку за вида-



Рис. 1. Розподіл міст Луганської області за інтегральним показником розвитку малого підприємництва у 2011 р.

Групування міст Луганської області за інтегральним показником розвитку малого підприємництва у 2011 р.

Таблиця 1

Інтегральний показник розвитку малого підприємництва	Міста області		
	Всього міст	Назва міст	Питома вага, %
Низький	8	Антрацит, Брянка, Кіровськ, Красний Луч, Краснодон, Ровеньки, Свердловськ, Стаханов	57,10
Помірний	4	Алчевськ, Лисичанськ, Первомайськ, Рубіжне	28,60
Середній	1	Северодонецьк	7,15
Високий	1	Луганськ	7,15
Загалом	14	-	100,0

ми економічної діяльності, з використанням наступних показників: X_1 – середньорічна кількість зайнятих, тис. осіб; X_2 – питома вага зайнятих у малому бізнесі в загальній кількості зайнятих у підприємстві, %; X_3 – обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва, млн. грн.; X_4 – продуктивність праці, тис. грн./осіб; X_5 – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.; X_6 – рентабельність операційної діяльності як співвідношення операційного прибутку та операційних витрат, %; X_7 – валові капітальні інвестиції, млн. грн.

Ці всі показники є стимуляторами. Стандартизовані оцінки (Z_{ij}) для показників – стимуляторів визначають у вигляді співвідношення показників кожного міста з їх максимальним значенням, використовуючи формулу (1). Інтегральний показник (багатомірною середня) визначає рейтинг видів економічної діяльності і для кожного її виду розраховується як середня величина з отриманих стандартизованих показників за формулою (2). Однак, слід враховувати той факт, що мале підприємництво представлено не в усіх видах економічної діяльності: не здійснюється діяльність у сфері державного управління і в таких видах, як „діяльність екстериторіальних організацій”.

У 2010 – 2011 рр. на Луганщині лідером серед видів економічної діяльності є торгівля, ремонт авто і побутової техніки (при цьому, за підсумками 2011 р. даний вид діяльності – практично єдиний, в якому спостерігаються зворотні тенденції), на другому місці – сільське господарство, мисливство й лісове господарство, на третьому – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг (рис. 2).

Отже, розвиток малого підприємництва більшою мірою представлений сферою послуг, що пояснюється

необхідністю вкладенням значно меншого капіталу для відкриття і функціонування підприємств цієї сфери в порівнянні з виробничими підприємствами; швидкою оборотністю наявних грошових коштів і орієнтацією цих підприємств на локальний попит.

Суб'єкти підприємництва, що здійснюють діяльність у торгівлі, займають перші місця за середньорічною чисельністю зайнятих працівників, обсягами реалізованої продукції, продуктивністю праці і валовими капітальними інвестиціями. Суб'єкти, які займаються сільським господарством, мисливством і лісовим господарством, є лідерами з одержаного фінансовому результату від звичайної діяльності до оподаткування, і по рентабельності операційної діяльності.

Суб'єкти підприємництва, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою та інжинірингом, не лідирують за жодним показником, але мають високі стандартизовані оцінки за середньорічною чисельністю зайнятих, питоною вагою зайнятих в малому бізнесі в загальній кількості зайнятих в підприємстві, фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування та валовими капітальними інвестиціями. Видами діяльності, які потребують регіональної й державної підтримки, є діяльність готелів та ресторанів, а також у сферах надання комунальних і індивідуальних послуг та освіти.

Проаналізуємо динаміку інтегрального показника розвитку малого підприємництва Луганської області за видам економічної діяльності в 2011 р. порівняно з 2010 р. (табл. 2).

Отже, за два роки дослідження більшість видів діяльності (дев'ять з одинадцяти) продемонстрували збільшення інтегрального показника розвитку малого бізнесу Луганщини, що, в свою чергу, характеризує

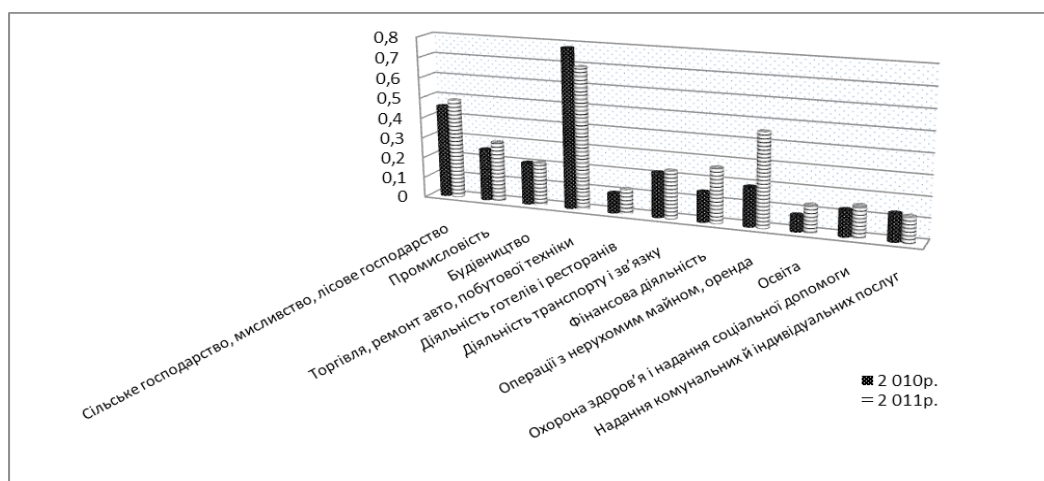


Рис. 2. Розподіл видів економічної діяльності за інтегральним показником розвитку малого підприємництва в Луганській області у 2010-2011 рр.

**Динаміка інтегрального показника розвитку малого підприємництва
Луганської області за видами економічної діяльності в 2010 – 2011 рр.**

Види економічної діяльності	2010 р.		2011 р.		Зміна рейтингу	Темп росту, %
	\bar{P}_j	рейтинг	\bar{P}_j	рейтинг		
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,455	2	0,489	2	-	107,5
Промисловість	0,254	3	0,295	4	↓1	116,2
Будівництво	0,206	5	0,211	7	↓2	102,7
Торгівля, ремонт авто, побутової техніки	0,783	1	0,697	1	-	89,0
Діяльність готелів та ресторанів	0,096	10	0,122	11	↓1	126,7
Діяльність транспорту та зв'язку	0,218	4	0,233	6	↓2	106,7
Фінансова діяльність	0,145	7	0,269	5	↑2	185,5
Операції з нерухомим майном, оренда	0,191	6	0,458	3	↑3	239,5
Освіта	0,079	11	0,133	9	↑2	168,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,127	9	0,153	8	↑1	120,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг	0,133	8	0,125	10	↓2	94,0

зростання темпів розвитку малого бізнесу та його ефективності. Відмітимо також, що найбільше зростання інтегрального показника спостерігалось в підприємницьких структурах по операціях з нерухомим майном і орендою (у 2,4 рази). Це підтверджується збільшенням прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на 25 млн. грн.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи результати проведеного аналізу, можна виокремити причини диференціації міст Луганської області за інтегральним показником розвитку малого підприємництва. Серед них:

- відсутність дієвої державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні;
- відносно низький рівень інвестиційної привабливості Луганського регіону;
- розвиненість інститутів ринкової інфраструктури в регіоні;
- наявність суттєвих фінансових бар'єрів (нестача власних коштів підприємців, неефективна податкова політика, високий процент по кредитах та складність їх отримання);
- наявність суттєвих адміністративних бар'єрів (загальна корупція, складність оформлення й отримання дозвільних документів для здійснення підприємницької діяльності, непрозорість адміністрування податків і зборів);
- високі тарифи на послуги природних монополій.

Проведене дослідження виступає підґрунтям для наступних пропозицій.

Першочерговими заходами щодо стимулювання розвитку малого підприємництва в Луганській області

та його використання у якості дієвого важеля комплексного соціально-економічного розвитку регіону доцільно виокремити:

1) опрацювання і прийняття Регіональної програми підтримки розвитку малого та середнього бізнесу Луганської області, яка має бути зорієнтована на першочергове стимулювання матеріальних видів діяльності;

2) запровадження дієвої політики державно-приватного співробітництва, однією зі складових якої доцільно визначити заохочення провідних банківських установ до мікрокредитування малого бізнесу;

3) виділення з бюджету області коштів (у тому числі загальнодержавні субвенції) на стимулювання розвитку малого підприємництва в шахтарських містах і поселеннях з передбаченням диверсифікації в них структури господарської діяльності).

Література

1. **Модернізація** механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
2. **Долгальова О. В.** Малий бізнес в Україні (від політики підтримки до політики сталого розвитку і партнерства): монограф. / О. В. Долгальова. – Донецьк: ВІК, 2007. – 449 с.
3. **Козаченко А. В.** Малий бізнес: устійчивість и компенсаторные возможности: моногр. / Козаченко А. В., Воронкова А. Э., Медяник В. Ю., Назаров В. В. – Киев: Либра, 2003. – 328 с.
4. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути

решения: монограф. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 452 с. 5. **Дементьева Т. А.** Активизация инновационной деятельности малых и средних предприятий на основе кластерной структуры их организации / Т. А. Дементьева // *Економічний вісник Донбасу*. – 2010. – № 1 (19). – С. 142 – 149. 6. **Иванова Н. Ю.** Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) / Н. Ю. Иванова, А. И. Орлов // *Экономика и математические методы*. – 2001. – Т. 37. – № 2. – С. 128 – 136. 7. **Лесик Н. Л.** Мале підприємництво: ефективність становлення та особливості розвитку: автореф. дис... на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук: спец.: 08.01.01 / Лесик Н.Л.; Київський національний ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 21 с. 8. **Манцуров І. Г.** Розвиток малих підприємств (статистичне оцінювання впливу на економічне зростання та конкурентоспроможність країни): монографія / І. Г. Манцуров, С. С. Вацаєв, С. Г. Дрига та ін. – К. : КНЕУ, 2009. – 181 с. 9. **Юрина Н. А.** Комплексная оценка развития малого бизнеса Донецкой области // *Економічний вісник Донбасу*. – 2011. – № 1 (23). – С. 21 – 26. 10. **Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.** Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 11. **Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік / за ред. С. Г. Пілієва.** – Луганськ, 2012. – 493 с. 12. <http://lugastat.lg.ua/>. 13. **Статистичний збірник „Основні показники діяльності малих підприємств Луганської області за 2011р.” / за ред. В. О. Иванова.** – Луганськ, 2012. – 88 с. 14. **Статистичний збірник „Основні показники діяльності малих підприємств Луганської області за 2012р.” / за ред. В. О. Иванова.** – Луганськ, 2013. – 100 с.

Чеботарьова Н. М., Демченко О. Г. Комплексний аналіз малого підприємництва Луганської області як складова формування соціально-економічного розвитку регіонів

В статті за методом багатовимірної середньої проведено дослідження рівня розвитку суб'єктів малого підприємництва міст Луганської області за галузевою та територіальною ознаками. Класифіко-

вано головні причини його незадовільного стану та визначено першочергові заходи щодо стимулювання розвитку, які доцільно застосувати на регіональному рівні.

Ключові слова: мале підприємництво, Луганська область, комплексний аналіз, розвиток, метод багатовимірної середньої.

Чеботарева Н. Н., Демченко О. Г. Комплексный анализ малого предпринимательства Луганской области как составляющая формирования социально-экономического развития региона

В статье с помощью метода многомерной средней проведено исследование уровня развития субъектов малого предпринимательства городов Луганской области по отраслевому и территориальному признаку. Проклассифицированы главные причины его неудовлетворительного состояния и определены первоочередные меры по стимулированию развития, которые целесообразно применить на региональном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Луганская область, комплексный анализ, развитие, метод многомерной средней.

Chebotareva N., Demchenko O. Comprehensive Analysis of Small Business of Luhansk Region as Part of Forming of Social and Economic Development of Regions.

Utilising the method of multi-dimensional medium the level of development of small businesses of Luhansk region on the basis sectoral and territorial characteristics studied in the article. Classified main reasons for its poor condition and identifies immediate measures to stimulate development that are expedient to be utilised at the regional level.

Key words: small business, Luhansk region, comprehensive analysis of development, method of multi-dimensional medium.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

А. И. Благодарный,
кандидат экономических наук,
И. А. Коршикова,
младший научный сотрудник,
Е. А. Плужникова,
экономист I категории,
Институт экономико-правовых исследований НАН Украины

ОЦЕНКА ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Изменение структуры общественного производства, характеризующее текущий этап развития экономики Украины, вызвано изменениями тенденций экономического развития регионов. Последнее время усиливаются межрегиональные различия в их экономическом развитии, вызванные несогласованностью и разногласиями позиций и действий органов управления разных уровней.

Социально-экономическая дифференциация в какой-то мере присуща всем государствам мира, изменения в уровне развития могут быть контролируемыми или нет.

В Украине уже длительный период наблюдается достаточно высокий уровень региональных неравенств. И, именно поэтому проблема нейтрализации межтерриториальных различий в социально-экономическом развитии в настоящее время является главной при разработке и реализации государственной региональной политики. При этом главной задачей в развитии экономики Украины является ослабление и устранение диспропорций, а также снижение их негативных воздействий на социально-экономическую систему страны.

В любом государстве источником социальной или политической нестабильности могут быть территориальные социально-экономические диспропорции, и они могут провоцировать противостояние регионов. Актуальность решения этой проблемы уже давно назрела в Украине и поэтому необходимо проводить исследование диспропорций с целью предупреждения их возникновения и нейтрализации возможных последствий.

Существуют возможности решения этой проблемы, одной из которых является выявление и изъятие в определенных размерах дополнительного дохода, проявляющегося в виде экономической ренты или квазиренты.

Решению указанной проблемы с различными подходами уделяли внимание Василенко В. Н. [1 – 3], Сторонянская И. З. [5], Бутенко Т. О. [6], Инякин В. Н. [7], Булеев И. П. [8], Мельников Р. М. [9], Попов В. Ю. [10] и другие, представляющие ренту как один из возможных источников усиления дифференциации экономического и социального развития территориальных образований.

Цель данной статьи – определение межтерриториальных различий в социально-экономическом развитии на основе определенных показателей, одним из которых является заработная плата.

Таблица 1 содержит показатели среднемесячной номинальной заработной платы в расчете на одного работника административно-территориальных образований (АТО) Донецкой области за 2001 – 2011 годы.

Анализируя данные, следует отметить, что в 2001 году на начальном этапе минимальный её размер наблюдался в Великоновоселковском районе – 157 грн./чел, а максимальный – в г. Красноармейск – 662 грн./чел. Это объясняется наличием нескольких сельскохозяйственных объектов в Великоновоселковском районе и прогрессивных производств угольной отрасли в г. Красноармейске. А это значит, что диапазон среднемесячной заработной платы в расчете на одного человека колебался в пределах 505 грн./чел. (662 – 157). Аналогично, в 2011 году минимальное значение этого показателя было в Великоновоселковском районе – 1728 грн./чел, максимальное – 4779 грн./чел в г. Красноармейске, диапазон увеличился до 3051 грн./чел. (4779 – 1728). То есть общий диапазон за рассматриваемый период времени увеличился с 505 грн./чел. до 3051 грн./чел. или более чем в 6 раз. Следует отметить, что в 12 (27%) АТО в 2001 году уровень заработной платы был выше среднего по области: в городах Донецк, Авдеевка, Угледар, Дебальцево, Доброполье, Ждановка, Кировское, Краматорск, Красноармейск, Мариуполь, Новогородовка, Ясиноватая. Это количество городов в 2011 году сократилось до 11 (24,4%) – Донецк, Авдеевка, Угледар, Дзержинск, Димитров, Доброполье, Ждановка, Кировское, Красноармейск, Мариуполь, Новогородовка). Из них только 9 (20%) сохранили свои лидирующие позиции. При этом снизили показатели Дебальцево, Краматорск и Ясиноватая, а повысили - Дзержинск и Димитров.

Известно, что определяющим моментом усиления возможной дифференциации в экономическом развитии отдельных территорий является разница в скоростях протекания определенных процессов. Считается, что скорость протекания процессов измеряется

Таблица 1

Среднемесячная номинальная заработная плата работников Донецкой области

(грн./чел.) *

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Область	383	452	550	712	962	1202	1535	2015	2116	2549	3063
Донецк	400	466	553	729	1008	1275	1666	2206	2340	2730	3283
Авдеевка	509	574	641	869	1188	1318	1630	02068	2433	3163	3277
Артемовск	320	420	501	666	873	1108	1376	1785	2024	2427	2854
Угледар	581	598	727	851	1242	1539	1815	2638	2960	3547	4263
Горловка	339	398	461	596	798	1019	1350	1768	1762	2274	2846
Дебальцево	459	575	682	802	988	1267	1615	2114	2294	2667	3061
Дзержинск	315	367	434	565	819	1023	1411	1968	2052	2534	3118
Димитров	357	450	455	593	789	1116	1497	2012	2164	2536	3329
Доброполье	476	522	571	721	985	1154	1558	2306	2613	3041	3654
Докучаевск	354	448	563	714	1000	1205	1528	1843	1865	2471	2928
Дружковка	352	396	459	648	794	967	1215	1652	1640	2207	2472
Енакиево	340	379	467	647	814	1006	1369	1809	1999	2441	3037
Ждановка	541	541	646	745	988	1202	1645	2409	2972	3483	4179
Кировское	520	622	773	925	1266	1648	2057	2830	2920	3607	4428
Константиновка	243	305	373	466	627	799	1051	1433	1498	1868	2288
Краматорск	498	498	625	757	962	1280	1591	1967	1877	2348	02744
Красный Лиман	370	467	571	689	856	1112	1375	1816	1888	2200	2537
Красноармейск	662	785	868	1119	1485	1854	2191	3039	3096	3738	4779
Макеевка	308	384	478	621	872	1034	1459	1989	2196	2554	2998
Мариуполь	518	587	748	969	1307	1539	1837	2180	2122	2597	3108
Новогородовка	401	479	662	779	944	1410	1724	2519	2752	3361	4599
Селидово	300	350	432	569	723	987	1347	1807	1946	2470	3022
Славянск	290	361	446	549	727	917	1208	1597	1715	2076	2416
Снежное	268	322	396	530	656	860	1149	1679	1767	2215	2729
Торез	277	332	391	522	662	878	1177	1635	1788	2176	2869
Харцызск	364	461	585	705	896	1151	1482	1972	2153	2364	2910
Шахтерск	324	364	452	551	708	958	1325	1844	2035	2262	2792
Ясиноватая	424	528	635	770	940	1202	1557	2088	2163	2488	2843
Амвросеевский	202	258	325	451	709	941	1193	1568	1647	1935	2104
Артемовский	207	265	325	408	568	741	947	1289	1426	1791	2130
Великоновоселковский	157	207	261	339	476	653	868	1209	1338	1660	1728
Волновахский	304	366	448	581	749	957	1261	1655	1666	2247	2259
Володарский	267	318	368	499	676	800	966	1289	1343	1491	1795
Добропольский	272	314	377	458	613	839	1121	1655	1617	1976	2415
Константиновский	211	233	279	379	514	649	816	1268	1455	1925	2123
Красноармейский	203	246	285	378	520	668	882	1313	1660	2070	2752
Марьянский	251	313	382	526	715	911	1155	1617	1767	2085	2489
Новоазовский	290	340	387	525	695	799	959	1308	1379	1615	1995
Александровский	180	225	268	366	530	690	897	1222	1363	1687	1900
Першотравневый	289	353	404	521	701	831	1048	1414	1484	1582	1814
Славянский	230	254	311	391	522	671	848	1094	1164	1576	1809
Старобешевский	251	337	491	665	902	1056	1349	1714	1900	2379	2842
Тельмановский	241	292	348	467	617	772	1064	1405	1400	1637	1917
Шахтерский	245	309	362	487	718	964	1165	1625	1748	2227	2509
Ясиноватский	278	348	428	561	743	946	1202	1714	1779	2069	2454

* здесь и далее составлено и рассчитано авторами [11 – 14]

темпами прироста с переменной базой сравнения (цепные темпы сравнения).

Показатели табл. 2, 3 являются расчетными, характеризуют изменения направлений (темпов роста) и скоростей (темпов прироста) формирования среднемесячной заработной платы в расчете на одного занятого наемного рабочего.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что на начальном этапе в 2002 году увеличение среднемесячной номинальной заработной платы наблюдалось на 10 территориях (22,2%): в городах Авдеевка (112,8%), Угледар (102,9%), Доброполье (109,7%), Дружковка (112,5%), Енакиево (111,5%), Ждановка (100,0%), Краматорск (100,0%), Шахтерск (112,3%) и районах Константиновский и Славянский – (110,4%). Выше средней по области в 12 (26,7%): в городах Артемовск (131,3%), Дебальцево (125,3%), Димитров (126,1%), Докучаевск (126,6%), Константиновка (125,5%), Красный Лиман (126,2%), Харцызск (126,6%) и районах Амвросиевский (127,7%), Артемовский (128,0%), Великоновоселковский (131,8%), Старобешевский (134,3%) и Шахтерский (126,1%). Это свидетельствует о том, что общий диапазон, в котором колебался размер среднемесячной заработной платы наемных работников, изменялся в пределах 34,3% (134,3% – 100,0%). Наблюдались значительные различия увеличений данных на территории нашей области (100% – Ждановка и 134,3% – Старобешевский район).

В 2011 году, т.е. в конце анализируемого периода, минимальные темпы роста базисного индекса имели место в 9 АТО (20%): городах Авдеевка (643,8%), Дебальцево (666,9%), Краматорск (551,0%), Красный Лиман (685,7%), Мариуполь (600%), Ясиноватая (670,5%) и районах Володарский (672,3%), Новоазовский (687,9%) и Першотравневый (527,7%). А максимальные наблюдались в 12 АТО (26,7%): в городах Новогродовка (1146,9%), Селидово (1007,3%), Снежное (1018,3%), Торез (1035,7%) и районах Амвросиевский (1041,6%), Артемовский (1029,0), Великоновоселковский (1100,6%), Константиновский (1005,2%), Красноармейский (1355,7%), Александровский (1055,6%), Старобешевский (1132,3%) и Шахтерский (1024,1%).

Общий диапазон роста базисного индекса среднемесячной номинальной заработной платы наемных работников в Донецкой области на заключительном этапе исследуемого периода колебался в пределах 828,0% (1355,7% – 527,7%). Значительные колебания в изменении данного показателя в конце исследуемого периода свидетельствуют о том, что на практике происходят структурные сдвиги в удельных весах видов экономической деятельности, а это значительно влияет на темпы экономического роста. При этом общий диапазон роста базисного индекса среднемесячной заработной платы работников

области, как свидетельствуют расчеты, увеличился с 34,3% до 828,0%.

Ранжирование АТО по показателям базисного индекса роста среднемесячной номинальной заработной платы (табл. 3) показало, что сохранили свои позиции в 2011 году выше среднего значения по области города: Артемовск, Димитров, Докучаевск, Кировское, Константиновка, Макеевка, Новогродовка, Славянск, Снежное, Торез и районы Амвросиевский, Артемовский, Великоновоселковский, Красноармейский, Марьинский, Александровский, Старобешевский, Шахтерский и Ясиноватский. К этой группе присоединились города Донецк, Горловка, Дзержинск, Енакиево, Селидово и Шахтерск, а также Добропольский и Константиновский районы, которые в 2002 году имели показатели ниже средних по области.

Лидирующие позиции занимают города: Новогродовка, Торез, Снежное и Селидово, а также районы: Красноармейский, Старобешевский, Великоновоселковский, Александровский, Амвросиевский, Артемовский, Шахтерский, Константиновский и Марьинский. Но большие промышленные города: Донецк, Краматорск, Мариуполь, Славянск и Горловка имеют не очень высокие темпы роста этого показателя, хотя насыщены промышленными предприятиями.

Остались на своих позициях ниже среднего значения по области города Ждановка, Доброполье, Угледар, Дружковка, Авдеевка, Мариуполь и Краматорск и Славянский и Новоазовский районы. К этой группе присоединились города Харцызск, Красноармейск, Красный Лиман, Ясиноватая и Дебальцево, а также Тельмановский, Волновахский, Володарский и Першотравневый районы.

Проведем исследование группы территорий, в которых показатели 2011 года стали выше среднего по области (табл. 4), имея в 2002 году показатели ниже среднего значения по области, а часть показателей, стоящих в группировке выше среднего по области, перешла в 2011 году ниже среднего по области.

В таблице представлены темпы роста среднемесячной номинальной заработной платы и стоимости основных средств. Сравнение приведенных показателей позволит проверить наличие взаимосвязи и зависимости между ними.

В таблице АТО Донецкой области проранжированы по базисным темпам роста среднемесячной номинальной заработной платы в 2011 г. Скорость изменения среднемесячной заработной платы за исследуемый период превышает среднюю скорость по области (799,7%) в 27 АТО, им присвоены ранги с 1 по 27. Наибольший темп роста среднемесячной заработной платы наблюдался в Красноармейском районе, Новогродовке, Старобешевском районе, Великоновоселковском районе. В 18-ти АТО рост среднемесячной заработной платы ниже среднего областного уровня.

Таблица 2

Базисные темпы роста среднемесячной номинальной заработной платы работников Донецкой области
2001 = 100%

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Область	118,0	143,6	185,9	251,2	313,8	400,8	526,1	552,5	665,5	799,7
Донецк	116,5	138,3	182,3	252,0	318,8	416,5	551,5	585,0	682,5	820,8
Авдеевка	112,8	125,9	170,7	233,4	258,9	320,2	406,3	478,0	621,4	643,8
Артемовск	131,3	156,6	208,1	272,8	346,3	430,0	557,8	632,5	758,4	891,9
Угледар	102,9	125,1	146,5	213,8	264,9	312,4	454,0	509,5	610,5	733,7
Горловка	117,4	136,0	175,8	235,4	300,6	398,2	521,5	519,8	670,8	839,5
Дебальцево	125,3	148,6	174,7	215,3	276,0	351,9	460,6	499,8	581,0	666,9
Дзержинск	116,5	137,8	179,4	260,0	324,8	447,9	624,8	651,4	804,4	989,8
Димитров	126,1	127,5	166,1	221,0	312,6	419,3	563,6	606,2	710,4	932,5
Доброполье	109,7	120,0	151,5	206,9	242,4	327,3	484,5	548,9	638,9	767,6
Докучаевск	126,6	159,0	201,7	282,5	340,4	431,6	520,6	526,8	698,0	827,1
Дружковка	112,5	130,4	184,1	225,6	274,7	345,2	469,3	465,9	627,0	702,3
Енакиево	111,5	137,4	190,3	239,4	295,9	402,6	532,1	587,9	717,9	893,2
Ждановка	100,0	119,4	137,7	182,6	222,2	304,1	445,3	549,4	643,8	772,5
Кировское	119,6	148,7	177,9	243,5	316,9	395,6	544,2	561,5	693,7	851,5
Константиновка	125,5	153,5	191,8	258,0	328,8	432,5	589,7	616,5	768,7	941,6
Краматорск	100,0	125,5	152,0	193,2	257,0	319,5	395,0	376,9	471,5	551,0
Красный Лиман	126,2	154,3	186,2	231,4	300,5	371,6	490,8	510,3	594,6	685,7
Красноармейск	118,6	131,1	169,0	224,3	280,1	331,0	459,1	467,7	564,7	721,9
Макеевка	124,7	155,2	201,6	283,1	335,7	473,7	645,8	713,0	829,2	973,4
Мариуполь	113,3	144,4	187,1	252,3	297,1	354,6	420,8	409,7	501,4	600,0
Новогородовка	119,5	165,1	194,3	235,4	351,6	429,9	628,2	686,3	838,2	1146,9
Селидово	116,7	144,0	189,7	241,0	329,0	449,0	602,3	648,7	823,3	1007,3
Славянск	124,5	153,8	189,3	250,7	316,2	416,6	550,7	591,4	715,9	833,1
Снежное	120,1	147,8	197,8	244,8	320,9	428,7	626,5	659,3	826,5	1018,3
Торез	119,9	141,2	188,4	239,0	317,0	424,9	590,3	645,5	785,6	1035,7
Харцызск	126,6	160,7	193,7	246,2	316,2	407,1	541,8	591,5	649,5	799,5
Шахтерск	112,3	139,5	170,1	218,5	295,7	409,0	569,1	628,1	698,1	861,7
Ясиноватая	124,5	149,8	181,6	221,7	283,5	367,2	492,5	510,1	586,8	670,5
Амвросеевский	127,7	160,9	223,3	351,0	465,8	590,6	776,2	815,3	957,9	1041,6
Артемовский	128,0	157,0	197,1	274,4	358,0	457,5	622,7	688,9	865,2	1029,0
Великоновоселковский	131,8	166,2	215,9	303,2	415,9	552,9	770,1	852,2	1057,3	1100,6
Волновахский	120,4	147,4	191,1	246,4	314,8	414,8	544,4	548,0	739,1	743,1
Володарский	119,1	137,8	186,9	253,2	299,6	361,8	482,8	503,0	558,4	672,3
Добропольский	115,4	138,6	168,4	225,4	308,5	412,1	608,5	594,5	726,5	887,9
Константиновский	110,4	132,2	179,6	243,6	307,6	386,7	600,9	689,6	912,3	1006,2
Красноармейский	121,2	140,4	186,2	256,2	329,1	434,5	646,8	817,7	1019,7	1355,7
Марьянский	124,7	152,2	209,6	284,9	362,9	460,2	644,2	704,0	830,7	991,6
Новоазовский	117,2	133,4	181,0	239,7	275,5	330,7	451,0	475,5	556,9	687,9
Александровский	125,0	148,9	203,3	294,4	383,3	498,3	678,9	757,2	937,2	1055,6
Першотравневый	122,1	139,8	180,3	242,6	287,5	362,6	489,3	513,5	547,4	627,7
Славянский	110,4	135,2	170,0	227,0	291,7	368,7	475,7	506,1	685,2	786,5
Старобешевский	134,3	195,6	264,9	359,4	420,7	537,5	682,9	757,0	947,8	1132,3
Тельмановский	121,2	144,4	193,8	256,0	320,3	441,5	583,0	580,9	679,3	795,4
Шахтерский	126,1	147,8	198,8	293,1	393,5	475,5	663,3	713,5	909,0	1024,1
Ясиноватский	125,2	154,0	201,8	267,3	340,3	432,4	616,5	639,9	744,2	882,7

Для выяснения причин столь высокого роста среднемесячных зарплат предлагается сравнить этот показатель с ростом стоимости основных средств по этим же АТО.

По данным, представленным в таблице, можно сделать вывод, что прямой четкой связи между

выбранными показателями не прослеживается. По построенным уравнениям регрессии величина достоверности аппроксимации R^2 составила от 0,0975 для линейного уравнения до 0,1583 для логарифмического уравнения. Т.е. связь между исследуемыми показателями отсутствует или очень слабая.

Таблица 3

Ранжирование территорий по базисным темпам роста заработной платы наемных работников Донецкой области, %

Базисный индекс 2002 год,%		Базисный индекс 2011 год, %		Результатная группировка	
1		2		3	
Старобешевский р-н	(134,3)	Красноармейский р-н	(1355,7)		
Великоновоселковский р-н	(131,8)	Новгородовка	(1146,9)		
Артемовск	(131,3)	Старобешевский р-н	(1132,3)		
Артемовский р-н	(128,0)	Великоновоселковский р-н	(1100,6)		
Амвросиевский р-н	(127,7)	Александровский р-н	(1055,6)		
Докучаевск	(126,6)	Амвросиевский р-н	(1041,6)		
Харцызск	(126,6)	Торез	(1035,7)		
Красный Лиман	(126,2)	Артемовский р-н	(1029,0)		
Димитров	(126,1)	Шахтерский р-н	(1024,1)		
Шахтерский р-н	(126,1)	Снежное	(1018,3)		
Константиновка	(125,5)	Селидово	(1007,3)	Селидово	(1007,3)
Дебальцево	(125,3)	Константиновский р-н	(1006,2)	Константиновский р-н	(1006,2)
Ясиноватский р-н	(125,2)	Марьинский р-н	(991,6)		
Александровский р-н	(125,0)	Дзержинск	(989,8)	Дзержинск	(989,8)
Марьянский р-н	(124,7)	Макеевка	(973,4)		
Макеевка	(124,6)	Константиновка	(941,6)		
Славянск	(124,5)	Димитров	(932,5)		
Ясиноватая	(124,5)	Енакиево	(893,2)	Енакиево	(893,2)
Першотравневый р-н	(122,1)	Артемовск	(891,9)		
Красноармейский р-н	(121,2)	Добропольский р-н	(887,9)	Добропольский р-н	(887,9)
Тельмановский р-н	(121,2)	Ясиноватский р-н	(882,7)		
Волновахский р-н	(120,4)	Шахтерск	(861,7)	Шахтерск	(861,7)
Снежное	(120,1)	Кировское	(851,5)		
Торез	(119,9)	Горловка	(839,5)	Горловка	(839,5)
Кировское	(119,6)	Славянск	(833,1)		
Новгородовка	(119,5)	Докучаевск	(827,1)		
Володарский р-н	(119,1)	Донецк	(820,8)	Донецк	(820,8)
Красноармейск	(118,6)				
Среднее по области	(118,0)	Среднее по области	(799,7)	Результатная группировка	
1		2		3	
Горловка	(117,4)	Харцызск	(799,5)	Харцызск	(799,5)
Новоазовский р-н	(117,2)	Тельмановский р-н	(795,4)	Тельмановский р-н	(795,4)
Селидово	(116,7)	Славянский р-н	(786,5)		
Донецк	(116,5)	Ждановка	(772,5)	Ждановка	(772,5)
Дзержинск	(116,5)	Доброполье	(767,6)		
Добропольский р-н	(115,4)	Волновахский р-н	(743,1)	Волновахский р-н	(743,1)
Мариуполь	(113,3)	Угледар	(733,7)		
Авдеевка	(112,8)	Красноармейск	(721,9)	Красноармейск	(721,9)
Дружковка	(112,5)	Дружковка	(702,3)		
Шахтерск	(112,3)	Новоазовский р-н	(687,9)		
Енакиево	(111,5)	Красный Лиман	(685,7)	Красный Лиман	(685,7)
Константиновский р-н	(110,4)	Володарский р-н	(672,3)	Володарский р-н	(672,3)
Славянский р-н	(110,4)	Ясиноватая	(670,5)	Ясиноватая	(670,5)
Доброполье	(109,7)	Дебальцево	(666,9)	Дебальцево	(666,9)
Угледар	(102,9)	Авдеевка	(643,8)		
Ждановка	(100,0)	Першотравневый р-н	(627,7)	Першотравневый р-н	(627,7)
Краматорск	(100,0)	Мариуполь	(600,0)		
		Краматорск	(551,0)		

Таблица 4

Ранжирование городов и районов Донецкой области по базисному темпу роста среднемесячной номинальной заработной платы в 2011 году

№ ранга	Наименование	Темп роста, %		№ ранга	Наименование	Темп роста, %	
		Среднемесячной номинальной заработной платы	Стоимость основных средств*			Среднемесячной номинальной заработной платы	Стоимость основных средств*
	Область	799,7	433,63				
1	Красноармейский	1355,7	98,7	24	Горловка	839,5	269,3
2	Новогородовка	1146,9	14,3	25	Славянск	833,1	582,3
3	Старобешевский	1132,3	511,8	26	Докучаевск	827,1	170,9
4	Великоновоселковский	1100,6	118,5	27	Донецк	820,8	357,3
5	Александровский	1055,6	208	28	Харцызск	799,5	389
6	Амвросеевский	1041,6	135	29	Тельмановский	795,4	134,7
7	Торез	1035,7	230,9	30	Славянский	786,5	142,1
8	Артемовский	1029	172	31	Ждановка	772,5	137,6
9	Шахтерский	1024,1	138,9	32	Доброполье	767,6	194,2
10	Снежное	1018,3	198	33	Волновахский	743,1	999,8
11	Селидово	1007,3	282,1	34	Угледар	733,7	126,7
12	Константиновский	1006,2	307,3	35	Красноармейск	721,9	3671,4
13	Марьянский	991,6	336,7	36	Дружковка	702,3	194,9
14	Дзержинск	989,8	206,3	37	Новоазовский	687,9	178,7
15	Макеевка	973,4	312,6	38	Красный Лиман	685,7	303,5
16	Константиновка	941,6	240,4	39	Володарский	672,3	103,4
17	Димитров	932,5	167,1	40	Ясиноватая	670,5	1688,8
18	Енакиево	893,2	300,4	41	Дебальцево	666,9	482
19	Артемовск	891,9	389,8	42	Авдеевка	643,8	365,7
20	Добропольский	887,9	244,8	43	Першотравневый	627,7	354,6
21	Ясиноватский	882,7	1349,5	44	Мариуполь	600	274,9
22	Шахтерск	861,7	156,7	45	Краматорск	551	2905,3
23	Кировское	851,5	1459,1				

* рассчитан как отношение стоимости основных средств в 2010 года к 2001 году

Так, у АТО-лидеров по росту заработной платы, таких как Красноармейском районе, Новогородовке, Старобешевском районе, Великоновоселковском районе при росте заработной платы от 1100,6% до 1355,7%, рост стоимости основных фондов составил от 14,3% до 511,8%.

Поэтому на рост заработной платы могли влиять другие факторы, в том числе и рентной природы.

Полученные результаты исследования показывают, что разница между среднемесячной заработной платой городов области остается существенной, но все же наметилась тенденция к сокращению разрыва средних заработных плат, что является положительным фактором снижения межтерриториальных различий в экономическом развитии отдельных городов области.

Выявленное различие в скоростях формирования заработной платы объясняется наличием разных структур экономики в АТО. АТО, численность

работников и объемы основных средств которых значительно превышают аналогичные показатели в менее обеспеченных АТО, наблюдаются более динамичные процессы.

Результаты проведенного исследования подтверждают то, что в процессе экономического развития возрастают межтерриториальные различия и их невозможно преодолеть без учета сложившихся экономических потенциалов на каждом АТО.

Обязательно необходимо учитывать структуру и состояние природных ресурсов АТО, качественный состав основных средств и трудовых ресурсов экономики области. А это – те факторы, которые по своей природе являются рентообразующими, и поэтому необходимо определить возможности выделения рентных показателей из процесса формирования межтерриториальных различий.

Литература

1. **Василенко В. Н.** Межрегиональные различия в экономическом развитии: темпы и различия / В. Н. Василенко // Экономика и право. – 2009. – № 3 (25). – С. 48 – 55. 2. **Василенко В. Н.** Пространственные особенности межрегиональных измерений структурных изменений в экономическом развитии / В. Н. Василенко // Вісник ІСПД НАН України. – 2011. – № 1. – С. 5 – 13. 3. **Василенко В. Н.** Аналитическая оценка ренты как источника межрегиональных различий в экономическом развитии / В. Н. Василенко, А. И. Благодарный // Прометей: Региональный сборник научных трудов по экономике. – Выпуск 2 (38). – 2012. – С. 55 – 64. 4. **Благодарный А. И.** Аналитическая оценка межрегиональных различий в экономическом развитии / А. И. Благодарный, И. А. Коршикова, Е. А. Плужникова // Вісник економічної науки України: науковий журнал. – 2013. – № 1 (23). – С. 19 – 25. 5. **Сторонянська І. З.** Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України / І. З. Сторонянська // Регіональна економіка: науково-практичний журнал. – 2006. – № 4 (42). – С. 101 – 111. 6. **Бутенко Т. О.** Динамические модели как инструмент диагностики межрегиональных различий в экономическом развитии / Т. О. Бутенко // Экономика и право. – 2009. – № 3 (25). – С. 56 – 61. 7. **Инякин В. Н.** Природная рента как ресурс жизнеобеспечения / В. Н. Инякин // Науч. труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 97. – 2005. – С. 163 – 171. 8. **Булеев И. П.** Рентные отношения в переходной экономике / И. П. Булеев // Науч. труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 68. – 2003. – С. 37 – 40. 9. **Мельников Р. М.** Анализ динамики межрегионального экономического неравенства: зарубежные подходы и российская практика // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 4. – с. 3 – 18. 10. **Попов В. Ю.** Парадоксы украинского рынка: міжгалузевий розподіл доходів // Статистика України. – 2007. – № 4. – С. 64 – 69. 11. **Статистичний** щорічник Донецької області за 2005 рік / Головне управління статистики у Донецькій області, за ред. О. А. Зеленого. – Донецьк. – 2006. – 403 с. 12. **Статистичний** щорічник Донецької області за 2008 рік / Головне управління статистики у Донецькій області, за ред. О. А. Зеленого. – Донецьк. – 2009. – 406 с. 13. **Статистичний** щорічник Донецької області за 2010 рік / Головне управління статистики у Донецькій області, за ред. О. А. Зеленого. – Донецьк. – 2011. – 502 с. 14. **Статистичний** щорічник Донецької області за 2011 рік / Головне управління статистики у Донецькій області, за ред. О. А. Зеленого. – Донецьк. – 2012. – 503 с.

Благодарный О. И., Коршикова И. О., Плужникова Е. А. Оцінка міжтериторіальних розбіжностей в економічному розвитку Донецької області

В статті розглянуто важливу проблему вивчення міжрегіональних нерівностей та можливість нейтра-

лізації їх в соціально-економічному розвитку, а також врахування цього при розробці та реалізації державної регіональної політики. При цьому головною задачею в розвитку держави є послаблення та усунення диспропорцій, а також зниження їх негативних впливів на соціально-економічну систему України.

Проведено аналіз показників по середньомісячній номінальній заробітній платі за 2001 – 2011 роки, визначені різниці збільшення даних по регіонах, діапазони зростання її базисного індексу.

Ключові слова: заробітна плата, міжрегіональні нерівності, диспропорція, діапазони змін, базисний індекс зростання, швидкість зростання заробітної плати.

Благодарный А. И., Коршикова И. А., Плужникова Е. А. Оценка межтерриториальных различий в экономическом развитии Донецкой области

В статье рассмотрена важная проблема изучения межрегиональных неравенств и возможность их нейтрализации в социально-экономическом развитии, а также учет этого при разработке и реализации государственной региональной политики. При этом главной задачей в развитии государства является ослабление и устранение диспропорций, а также снижение их негативных воздействий на социально-экономическую систему Украины.

Проведен анализ показателей по среднемесячной номинальной заработной плате за 2001 – 2011 годы, определена динамика данных по регионам и диапозоны роста базисного индекса.

Ключевые слова: заработная плата, межрегиональные неравенства, диспропорция, диапазоны изменений, базисный индекс роста, скорость роста заработной платы.

Blagodarnyj A. I., Korshykova I. A., Pluzhnikova E. A. Evaluation of Inter-territorial Differences in the Economic Development of Donetsk Region

The article deals with the important issue of inter-regional inequalities and explore the possibility of neutralization of the socio-economic development and consideration of the development and implementation of national regional policy. While the main task of the state is to reduce and eliminate disparities, and reducing their negative impacts on the socio-economic system of Ukraine.

The analysis of the indicators in average nominal wages for the years 2001 – 2011, by increasing the difference data by regions, ranges increase its base index.

Key words: wages, interregional inequalities, disparities, the range of variation, the base index growth rate of wage growth.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

Л. Л. Стариченко,

кандидат економічних наук,

І. В. Фокіна,

кандидат економічних наук,

Інститут економіки промисловості НАН України,

м. Донецьк

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ*

Вугільна галузь відіграє значну роль в енергетичному балансі України. У його структурі вугілля займає близько третини загального обсягу надходжень первинної енергії, посідаючи друге місце після імпортованого природного газу, і становить половину загального обсягу первинних енергоресурсів власного виробництва.

Розвиток власної вуглесировинної бази у сфері матеріального виробництва, що забезпечує енергетичну безпеку країни, є предметом постійної підвищеної уваги з боку українського уряду, про що свідчить прийняття ряду доволі масштабних програмних документів з розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості [1 – 6]. Проблеми реформування, структурних перетворень, визначення стратегічних напрямів розвитку вугільної промисловості також знаходять широке відображення у працях вітчизняних вчених і практиків, включаючи авторів статті [7 – 15 та ін.]. Проте як серед науковців, так і серед політиків і управлінців наразі немає єдності у поглядах щодо подальшої долі вітчизняної вугільної промисловості, а значна частина намічених урядом заходів щодо реформування, реструктуризації та розвитку галузі не реалізується через їх недостатню обґрунтованість.

Метою даної статті є визначення перспектив розвитку вугільної промисловості на основі аналізу її сучасного виробничо-економічного стану.

В даний час стратегічним напрямом реформування галузі визнано приватизацію підприємств, передачу їх в оренду або концесію. У результаті цих заходів очікується приріст обсягів видобутку вугілля на 26,7 млн т. Однак, як стверджують фахівці, залучення в галузь недержавних інвестицій в ході приватизації, передачі шахт в оренду або концесію – процес тривалий, оскільки функціонування галузі ускладнено нерівнозначними гірничо-геологічними умовами розробки різних вугільних родовищ, хронічної тех-

ніко-технологічною відсталістю та занедбаністю більшої частини шахт [10, с. 4]. склалося два сектори: державний, що з часом звужується, та недержавний, що розширюється (рис. 1, 2).

Виробничо-економічні показники секторів суттєво відрізняються (табл. 1).

Недержавний сектор зараз представляють в основному шахти, що належать до вертикально-інтегрованих енергетичної та металургійних корпорацій (ДПЕК, Метінвест, Донецьксталь). Цей сектор, до складу якого увійшли переважно найбільш потужні шахти з кращими природними умовами, завдяки цьому, а також своєчасному і достатньому інвестуванню, відносно високому рівню менеджменту, функціонує загалом рентабельно і характеризується позитивною динамікою показників, зокрема, продуктивності праці (рис. 3). Разом з тим, унаслідок профіциту вугільної продукції на внутрішньому ринку, що виник у зв'язку із загальною економічною кризою у 2009 р. і загострився у 2012 – 2013 рр., припинили видобування вугілля 2 шахти у складі корпорацій та 4 самостійні приватні шахти.

Проблемним є державний сектор галузі, який в результаті приватизації, передачі в оренду та концесію кращих шахт, а також внаслідок неефективного господарювання деградує за всіма показниками. Сектор характеризується надзвичайно низькою продуктивністю праці (нижче рівня післявоєнних 1940-х років – рис. 3), глибокою збитковістю (виручкою від продажу вугільної продукції покривалося у 2010 р. 65%, а у 2013 р. – лише 36% витрат на виробництво – рис. 4), величезною кредиторською заборгованістю (обсяг якої перевищує 80% річної вартості виробленої продукції).

Для покриття поточних збитків і підтримання виробничих потужностей державний сектор потребує значних систематичних державних субсидій. При цьому державні дотації неповністю покривають збит-

* Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи „Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки” (номер держреєстрації 0113U004371) Інституту економіки промисловості НАН України

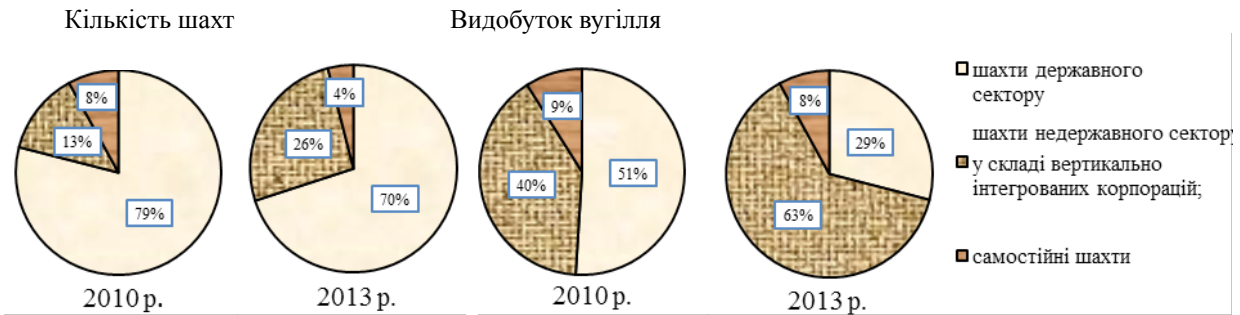


Рис. 1. Структура вугільної галузі за формами власності шахт (%)

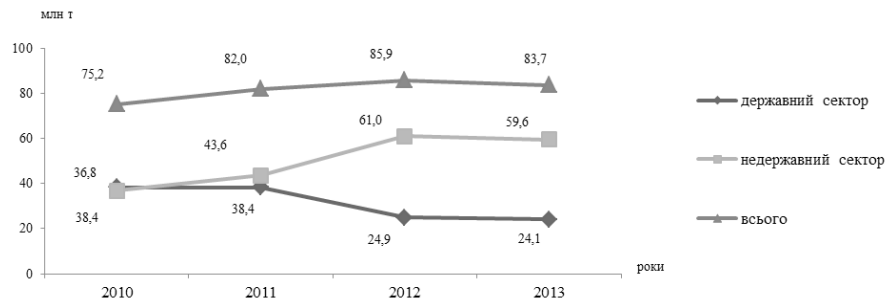


Рис. 2. Динаміка видобутку вугілля

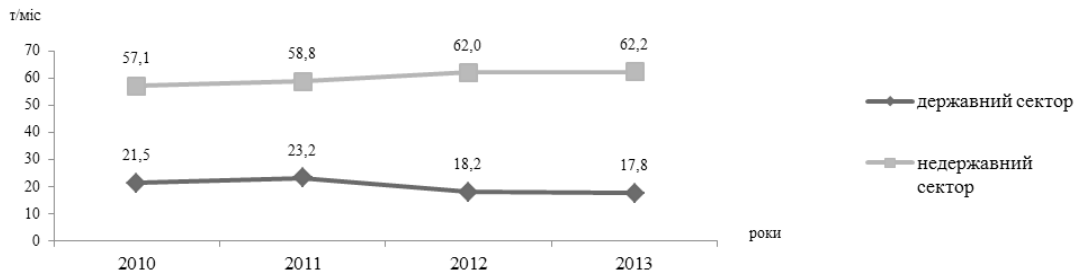


Рис. 3. Динаміка продуктивності праці робітника з видобутку

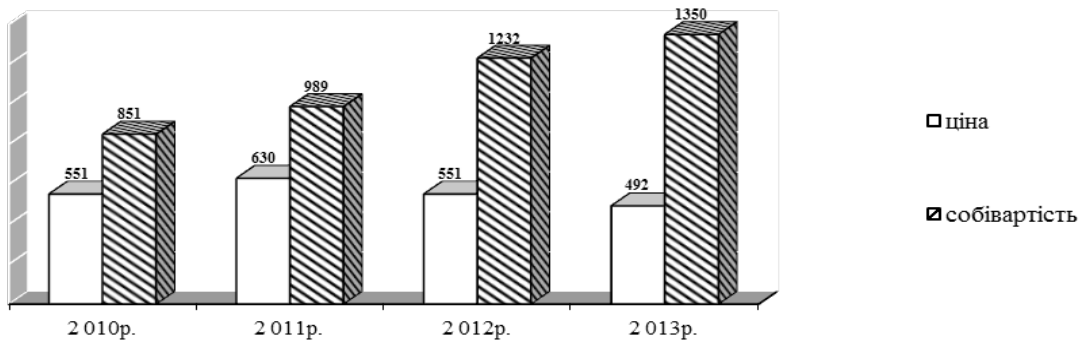


Рис. 4. Ціна та собівартість 1 т товарної вугільної продукції у державному секторі (грн)

Таблиця 1

Виробничо-економічні показники вугільної промисловості України у 2010 – 2013рр.

Показники	Роки				2013р. до 2010р.,%	
	2010	2011	2012	2013		
1	Кількість діючих шахт-техн. одиниць	147	147	142	131	89,1
	у т.ч. державного сектору	116	110	95	91	78,4
	недержавного сектору	31	37	47	40	129,0
	з них:					
	у складі міжгалузевих корпорацій	19	24	36	34	178,9
	самостійних	12	13	11	6	50,0
	крім того, кількість діючих малих приватних вугледобувних підприємств	72	53	
2	Видобуток вугілля, млн т	75,2	82,0	85,9	83,7	111,3
	у т.ч. державного сектору	38,4	38,4	24,9	24,1	62,8
	недержавного сектору	36,8	43,6	58,9	58,3	158,4
	з них: у складі корпорацій	29,8	35,5	52,7	52,9	177,9
	самостійних шахт	7,0	8,1	6,2	5,4	76,1
	малих приватних підприємств	2,1	1,3	
3	Середньодобовий видобуток, т:					
	1 шахти – державного сектору	931	981	734	745	80,0
	– недержавного сектору	3333	3307	3514	4091	122,7
	з них: у складі корпорацій	4397	4153	4103	4371	99,4
	самостійної шахти	1647	1746	1586	2505	152,1
	1 малого приватного підприємства	82	68	
4	Середнє навантаження на очисний вибій, т/добу:					
	у державному секторі	497	526	417	425	85,5
	у недержавному секторі*	1289	1372	1467	1460	113,3
5	Продуктивність праці робітника з видобутку, т/міс.:					
	у державному секторі	21,5	23,2	18,2	17,8	82,8
	у недержавному секторі*	57,1	58,8	62,0	62,2	108,9
6	Заробітна плата робітника з видобутку, грн/міс.					
	а) номінальна –					
	у державному секторі	3797	4656	5350	5751	151,5
	у недержавному секторі*	4637	6389	6187	6680	144,3
	б) приведена до 2010 р. (з урахуванням інфляції) –					
	у державному секторі	3797	4307	4922	5339	140,6
	у недержавному секторі*	4637	5910	5692	6201	133,7
<i>Показники по державному сектору</i>						
7	Обсяг товарної вугільної продукції, млн т	24,7	25,0	17,5	17,7	71,7
8	Ціна 1т товарної вугільної продукції, грн/т	551	630	551	492	89,3
9	Собівартість 1т товарної вугільної продукції, грн	581	989	1232	1350	232,4
10	Коефіцієнт рентабельності (співвідношення ціни та собівартості)	0,65	0,64	0,45	0,36	55,4
11	Збиток від випуску вугільної продукції, млн грн	7410	8975	11918	15187	205,0
12	Державна підтримка діючих вугледобувних підприємств, млн грн	6284	8504	11505	13868	220,7
13	у т.ч. а) дотація на покриття збитку (% до збитку)	5807 (78)	6710 (75)	10172 (85)	13279 (87)	228,7
14	б) фінансування капітальних витрат та ін. заходів	477	1794	1334	589	123,5
15	Державне фінансування реструктуризації галузі (закриття шахт), млн грн	1059	1597	1078	1215	114,7
16	Заборгованість на кінець року, млн грн:					
	дебіторська	2050	1520	
17	кредиторська	11027	13174	
	(% до річної вартості продукції)	(81)	(84)	

* Дані по значній частині підприємств, які видобували у 2010-2012 рр. понад 75%, у 2013р. – близько 50% вугілля недержавного сектору.

Джерело: [16]; авторські розрахунки.

ки шахт, що спричиняє подальше зростання збитків та боргів, а отже і необхідних дотацій (рис. 5). Механізм надання державних субсидій вугледобувним підприємствам блокує стимули до ефективної роботи, провокує утриманську поведінку керівників і працівників підприємств.

Фактично усі державні вугледобувні підприємства є банкрутами і від формального визнання цього їх рятує лише діючий у галузі мораторій на банкрутство.

Прийнятою у 2010 р. Програмою реформ [6] передбачалося здійснити радикальні заходи з метою „створення економічно ефективної беззбиткової вугільної галузі”. Планувалася жорстка й швидка реструктуризація: державні шахти протягом 2010 – 2016 рр. мали або приватизуватися, або закритися; дотування шахт повинно було різко скорочуватися (у 2014 р. – на 80%) і в 2016 р. скасуватися. Відповідно до програми у 2011 – 2012 рр. прийнято закони про особливості приватизації, оренди та концесії об’єктів галузі, визначено перелік шахт, що підлягають роздержавленню зазначеними способами, намічена корпоратизація унітарних державних підприємств, лібералізація вугільного ринку.

Однак фактично було здійснено лише заплановану раніше передачу в оренду ДП „Добропіллявугілля” (2010 р.) та в концесію – ДП „Ровенькиантрацит” і ДП „Свердловантрацит” (кінець 2011 р.), робилися невдалі спроби приватизації окремих шахт. Внаслідок того, що більшість державних шахт є малопривабливими об’єктами для потенційних інвесторів, а закриття шахт пов’язане з болючими соціальними наслідками, виконання задекларованих заходів гальмувалося і в 2013 р. практично припинилося, що значною мірою й спричинило кризовий стан державного сектору галузі.

Проте, як свідчить світовий досвід, альтернативи кардинальному реформуванню збиткової вугільної промисловості не існує. Прийнятну програму реформ слід скоригувати, відмовившись від кампанійського

(швидкоплинного) здійснення намічених заходів, і почати негайно її виконувати.

У першу чергу необхідно: прискорити виведення з експлуатації переважно шляхом консервації найбільш збиткових малопотужних шахт, що потребують великих дотацій, за рахунок яких можна підсилити соціальний захист працівників, що вивільняються (наприклад, шляхом дострокового призначення пенсій, перекваліфікації тощо); продовжити ініціювати, з відповідним інформаційно-рекламним забезпеченням, та здійснювати роздержавлення (приватизацію, передачу в оренду та концесію) шахт; сприяти поширенню практики спільної розробки вугільних родовищ державними та приватними підприємствами.

У подальшому треба: упорядкувати, удосконалити та законодавчо урегулювати систему державного субсидування вугледобувних підприємств з урахуванням норм СОТ і ЄС та з наданням їй стимулюючого характеру (2015 р.); провести укрупнення та корпоратизацію державних унітарних підприємств з підвищенням їх економічної самостійності та відповідальності (2015 р.); здійснити лібералізацію ринку вугільної продукції (2015 р.); продовжити поступове, але неухильне виведення з експлуатації збиткових шахт на конкурентних засадах у міру скорочення державного субсидування галузі (з орієнтацією на завершення у 2025 р.); продовжити роздержавлення вугледобувних підприємств у міру попиту (з орієнтацією на завершення у 2023 р.).

Література

1. **Постанова** Кабінету Міністрів України від 2 березня 1994 р. № 141 „Про затвердження Програми розвитку вугільної промисловості та соціальної сфери шахтарських регіонів на період до 2005 року” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1055.707.3&nobreak=1>. – Назва з екрану.
2. **Постанова** Кабінету Міністрів України від 19 ве-

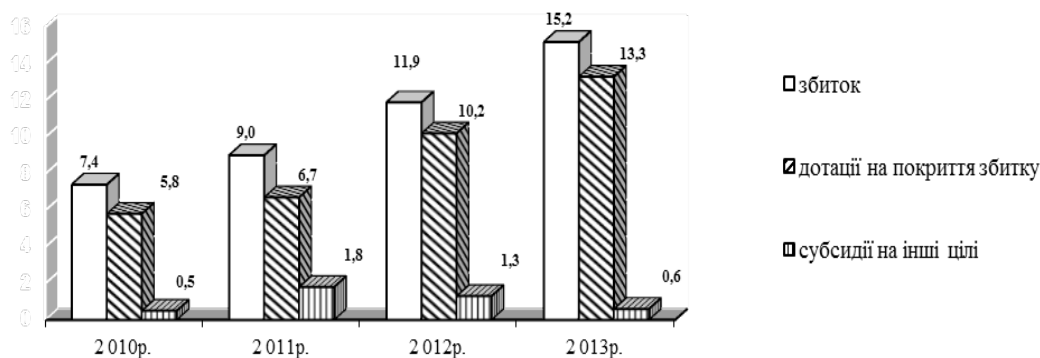


Рис. 5. Збиток та субсидування державного сектору галузі (млрд грн)

ресня 2001 р. № 1205 „Про затвердження Програми «Українське вугілля» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1050.1137.12&nobreak=1>. – Назва з екрану. 3. **Розпорядження** Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. № 236-р „Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.206.0>. – Назва з екрану. 4. **Розпорядження** Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 737-р „Про схвалення Концепції реформування вугільної галузі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=737-2008-%F0>. – Назва з екрану. 5. **Розпорядження** Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071-р „Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>. – Назва з екрану. 6. **Програма** економічних реформ України на 2010 – 2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>. – Назва з екрану. 7. **Сургай Н.** Перспективи и направления развития угольной промышленности Украины / Н. Сургай // Энергетическая политика Украины. – 2005. – № 1. – С. 46 – 48. 8. **Вовченко А.** Проблеми реформування вугільної промисловості України / А. Вовченко, В. Грінюв // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 19 – 23. 9. **Полтавець В.И.** Альтернативы реформирования угольной промышленности Украины / В. И. Полтавец, Б. А. Грядущий, Г. Л. Майдуков // Уголь. – 2008. – № 7. – С. 10 – 16. 10. **Державна** підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України: монографія / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 326 с. 11. **Розвиток** організаційної структури вугільної промисловості: світові тенденції та вітчизняна практика: наук. доповідь / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 32 с. 12. **Попович И. Н.** Итоги работы предприятий угольной промышленности Украины в 2011 году / И. Н. Попович // Уголь Украины. – 2012. – № 1. – С. 3 – 5. 13. **Яценко Ю. П.** Стратегія розвитку вугільної промисловості: методологічні підходи щодо опрацювання / Ю.П. Яценко // Уголь Украины. – 2012. – № 1. – С. 13 – 19. 14. **О необходимости** широкой модернизации угольной промышленности Украины: науч. докл. / Е. Л. Звягельский, Ю. С. Залозна / НАН Украины. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 68 с. 15. **Формування** та реалізація державної політики стосовно вугільної промисловості з урахуванням ін-

теграції України в світову економіку: монографія / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 196 с. 16. **Основні** показники роботи вугільної промисловості України за 2010, 2011, 2012, 2013 рр. // ВП „Галузевий інформаційно-розрахунковий центр”. – К., 2011, 2012, 2013, 2014.

Стариченко Л. Л., Фокіна І. В. Сучасний стан та перспективи розвитку вугільної промисловості України

Проаналізовано виробничо-економічні показники вугільної промисловості в розрізі державного та недержавного секторів галузі; розглянуто фактори, які обумовлюють розвиток вугледобувних підприємств у процесі реформування; на основі аналізу сучасного стану вугільної промисловості України визначено перспективи її подальшого розвитку.

Ключові слова: розвиток вугільної промисловості, державний сектор, недержавний сектор, реформування.

Стариченко Л. Л., Фокина И. В. Современное состояние и перспективы развития угольной промышленности Украины

Проанализированы производственно-экономические показатели угольной промышленности в разрезе государственного и негосударственного секторов отрасли; рассмотрены факторы, которые обуславливают развитие угледобывающих предприятий в процессе реформирования; на основе анализа современного состояния угольной промышленности Украины определены перспективы ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: развитие угольной промышленности, государственный сектор, негосударственный сектор, реформирование.

Starychenko L. L., Fokina I. V. Current State and Prospects of Development of the Coal Industry of Ukraine

The paper analyzes production and economic indicators of the coal industry in the aspect of state and non-state sectors; the factors which condition the development of mining enterprises in process of reforms are considered; based on the analysis of the current state of the coal industry of Ukraine the prospects for its further development, are identified.

Key words: development of the coal industry, state sector, non-state sector, reforming.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ СТРУКТУРНИХ ПРОПОРЦІЙ

Актуальність. Усе різноманіття досліджень розвитку національної економіки можна угрупувати за наступними цілями – оцінка стану, виявлення негативних явищ та процесів і прогнозування напрямку розвитку. Для досягнення таких цілей в теорії економічного аналізу існує багатий спектр макроекономічних показників, але їх сумісне використання ускладнює узагальнення отриманих результатів. Тому в практиці використовуються різні методичні підходи з обмеженим набором макроекономічних показників, що обираються дослідником в залежності від поставлених завдань та його суб'єктивних уявлень про організацію, функціонування та розвиток національної економіки.

Методичний підхід к дослідженню може бути аспектним, коли обирається якась одна грань проблеми по принципу актуальності. Більш високий рівень дослідження властивий системному підходу, де у комплексі розглядається певний спектр аспектів проблеми. Концептуальний підхід визначає спрямованість, архітектоніку й спадкоємність дослідження. Наприклад, в такій послідовності можна представити підходи до дослідження процесу розвитку – від виробничої функції Коба-Дугласа до неокласичних, неокейнсіанських, монетаристських концепцій тощо. В будь-якому випадку такі концепції базуються на домінанті однієї або декількох складових макроекономічної системи (елементу, сфери, підсистеми). Вони формують певні структурні пропорції, за якими можна судити про її розвиток.

В національній економіці як макроекономічній системі існує певне різноманіття структурних пропорцій, які визначають векторну спрямованість її розвитку. Виникає питання, які з них обрати для дослідження, і за якими показниками їх слід оцінювати? Це обумовлює актуальність наукового обґрунтування відповідного методичного підходу і визначає мету дослідження.

Мета статті – обґрунтувати основні макроекономічні структурні пропорції, що характеризують розвиток національної економіки

Для досягнення поставленої мети необхідно узагальнити структурні елементи, які визначають основні макроекономічні пропорції, за якими можна комплексно оцінити розвиток національної економіки. Для вирішення цього завдання, насамперед,

слід визначитися з поняттям „розвиток”. Нерідко у наукових публікаціях поняття розвитку і зростання використовують як синоніми, але вони відмінні. Стосовно національної економіки в роботі [1] визначено змістовну характеристику цих процесів, де економічне зростання відбувається в результаті кількісно-якісного накопичення ресурсів і впливу НТП і є складовою економічного розвитку, що характеризує розвиток технологічного способу виробництва в рамках певного типу національної економіки. Її переходу у принципово нову якість сприяє соціалізація інституціональної системи власності, що характеризує розвиток національної економіки.

Розвиток будь-якої національної економіки узагальнено визначається двома діалектично поєднаними складовими – соціальним та економічним розвитком. Для визначення основних структурних пропорцій, що характеризують векторну спрямованість соціально-економічного розвитку слід встановити відповідний критерій відбору. Безсумнівно, що поставлена задача є багатокритеріальною, але узагальненим критерієм відбору може служити головна мета розвитку національної економіки – постійне задоволення закономірно зростаючих потреб суспільства та кожного його члена [1]. Така мета досягається в процесі суспільного відтворення.

Для всебічного дослідження процесу суспільного відтворення К. Маркс використовував розподіл суспільного продукту в натуральній формі. Він уперше показав, що все суспільне виробництво ділиться на два великих підрозділи залежно від цільового призначення вироблених продуктів – виробництво засобів виробництва і виробництво предметів особистого споживання [2]. В макроекономічній системі як тенденція діє закон переважного зростання виробництва засобів виробництва. Але в умовах інтенсифікації суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу (НТП) можливе зближення темпів зростання й навіть переважний розвиток виробництва предметів особистого споживання.

Слід відзначити, що у сучасній системі національних рахунків така структуризація суспільного продукту не знайшла застосування, але виробництво базується на глибокому поділі праці, де виникає проміжне споживання певних видів виробленого

продукту. В системі національних рахунків за його виключенням розраховується валовий внутрішній продукт (ВВП), „як суму валових доданих вартостей (ВДВ) видів економічної діяльності та податків на продукти за виключенням субсидій на продукти” [3, с. 28]. Саме випуск ВВП безпосередньо відповідає головній меті, і який є традиційним критерієм оцінки національних економік. Отже, по частці ВВП і проміжного споживання у структурі випуску продукту та їх динаміці можна судити про економічне зростання. Але така оцінка не дає можливість повною мірою визначити ступінь інтенсифікації цього процесу.

Випуск ВВП обмежується наявними ресурсами. Основними такими ресурсами або факторами виробництва вважаються капітал, труд та НТП. Кількісно їх враховують відомі економіко-математичні моделі економічного зростання, що описують взаємозв'язок між ВВП та факторами виробництва. Серед них особливу значимість має НТП, оскільки якісно змінює капітал і труд, що сприяє розвитку технологічного способу виробництва та істотно збільшує зростання ВВП. Наприклад, у розвинутих капіталістичних країнах майже одна третина приросту ВВП забезпечується за рахунок НТП [4, с. 195]. При цьому забезпечується не тільки переважний розвиток виробництва предметів особистого споживання, але і їх якість. Таким чином структура приросту ВВП за основними факторами виробництва визначає інтенсивність економічного зростання.

ВВП традиційно розподіляється за галузевою структурою, що пов'язано із угрупованням товарів за критерієм однорідності. Загальною закономірністю в світовій економіці є збільшення частки сфери послуг і знижується питомої ваги сільського господарства у структурі ВВП зі збільшенням дохідності країни, яка традиційно оцінюється за рівнем валового національного доходу (ВНД) або ВВП на душу населення. При цьому частка промисловості спочатку зростає, а потім зменшується. Така закономірність обумовлена поступовим насиченням матеріальних потреб людей і відображає закономірний розвиток технологічного способу виробництва [1]. Отже, галузева структура ВВП характеризує економічний розвиток національної економіки.

Галузева структура ВВП формується у сфері виробництва, але вона залежить і від попиту, який формується у сфері споживання, де у порівнянні із попитом на засоби виробництва найбільш значимою структурною складовою є кінцевий споживчий попит на предмети особистого споживання. Саме їх виробництво безпосередньо відповідає головній меті розвитку будь-якої національної економіки. Ці сфери суспільного виробництва ще К. Маркс нерозривно

пов'язував із сферами розподілу та обміну [2], але яка сфера є визначальною для розвитку?

Виходячи з необхідності задоволення постійно зростаючих потреб суспільства і кожної людини можна зробити висновок про пріоритетність сфери споживання. Але вона діалектично пов'язана зі сферою виробництва, що визначав ще К. Маркс: «производство производит ... предмет потребления, способ потребления и побуждение к потреблению» [5, с. 717]; „потребление само есть момент и условие процесса воспроизводства” [6, с. 293]. Отже, у такій діалектичній єдності визначити пріоритетність будь-якої сфери для розвитку національної економіки неможливо. Проте з ієрархічної точки зору це сфери одного рівня, а розподіл і обмін, які їх опосередковують, – наступного рівня.

Між тим сфера обміну за певних умов може істотно впливати на економічну динаміку, що досить переконливо доведено на практиці прихильниками монетаристських концепцій. Саме тут на перше місце виходить ціна продукту, як головного фактору сфери обміну. Навіть тому сучасні теоретики ринкової економіки, продовжуючи традиції буржуазної політекономії, вважають фактори обміну основними в розвитку макроекономічної системи. Традиційно вважається, що ринкові ціни через механізм конкуренції стимулюють упровадження нової техніки і технологій, більш раціональне використання обмежених ресурсів і платоспроможний попит на продукцію. Іншими словами, стимулюють економічне зростання. Однак, у вирішенні проблеми збалансованості виробництва і споживання порівняно зі сферою розподілу вплив сфери обміну вторинний, оскільки вона лише опосередковує виробництво та розподіл з одного боку, а споживання – з іншого. Отже найбільш пріоритетними, з ієрархічної точки зору, для дослідження процесу розвитку національної економіки є макроекономічні пропорції, що виникають у сфері виробництва, розподілу та споживання, що тісно пов'язані між собою.

Відомо, що для економічного зростання необхідне збільшення споживання. Для цього потреба у виробленому продукті має бути забезпечена відповідними доходами суспільства. Зростання доходів викликає збільшення споживання. На думку М. Дж. Кейнса, зі зростанням доходів збільшуються заощадження, які можуть трансформуватися у виробничі інвестиції, але тільки за умови задоволення нагальних потреб більшої частини громадян. У разі його недотримання зникають не тільки мотиви, але і можливість зберігати частину доходу, що, безсумнівно, призводить до дефіциту інвестицій. Тому вчений цілком справедливо серед об'єктивних факторів, що впливають на споживання, визначальним вважав дохід суспільства

[7, с. 97]. Дохід суспільства формується з різних джерел, але які з доходів найбільш значущі для розвитку національної економіки?

В сучасній науці існують два принципово різних підходи до структуризації доходу суспільства – марксистська і маржиналістська концепція. Перша розглядає його як сукупність доходів власників своєї робочої сили і власників капіталу, що використовується у методології національних рахунків при структуризації первинного розподілу ВВП за категоріями доходу. Друга розглядає процес структуризації доходу на ринку ресурсів, де їх власниками виступають домогосподарства. В Україні такий підхід застосовується при структуризації сукупних ресурсів домогосподарств за видами грошових коштів і доходів у натуральному вигляді, а також пільг та субсидій. Проте для аналізу більш значущим є застосування першого підходу, оскільки він виявляє основне економічне протиріччя, яке є головною рушійною силою розвитку національної економіки. Саме право власників як особистої робочої сили, так і капіталу привласнювати певну частину доходів визначає основу капіталістичного господарства, а не розподіл суспільства на працюючі або непрацюючі групи, як вважає М. Туган-Барановський [8, с. 141], адже серед непрацюючих є велика група непрацевдатних – не власників капіталу.

З часової точки зору узагальнено існують наступні категорії власників робочої сили, які стануть найманими працівниками в майбутньому (діти), є найманими працівниками у теперішній час та які втратили працевдатність (пенсіонери). Разом вони складають визначальну для споживчого попиту частину населення. До того чисельно власників капіталу непорівнянне менше, чим найманих працівників, які безпосередньо створюють суспільний продукт. Саме зі зростанням доходів усіх категорій власників робочої сили розвивається внутрішній споживчий ринок і створюються умови для зростання заощаджень суспільства і їх трансформацій у виробничі інвестиції. У результаті зростає виробництво, збільшуються доходи суспільства і процес повторюється. Таке уявлення про циклічну безперервність процесу соціально-економічного розвитку та його взаємозв'язок зі структурними елементами сфер відтворення суспільного продукту властиве більшості неокласичних, неокейнсіанських та інституціональних концепцій (рис. 1). У теперішній час це знайшло відповідне місце у методології формування системи національних рахунків.

У системі національних рахунків структура розподілу ВВП за категоріями доходу містить оплату праці найманих працівників, валовий прибуток й змішаний дохід та податки за виключенням субси-

дій на виробництво та імпорт. З них певна частина доходів привласнюється державою через систему оподаткування і далі перерозподіляється на соціальні, економічні й владні потреби суспільства. Таким чином, розподіл доходів суспільства проходить дві стадії: первинну – розподіл між власниками своєї робочої сили, власниками капіталу та державою; вторинну – державний перерозподіл частини доходів, отриманих у виді відрахувань в бюджет з первинної стадії розподілу.

Основними джерелами формування доходів державного бюджету на вторинній стадії розподілу є податки та інші відрахування з первинних доходів. До основних неподаткових джерел належать доходи від державної (комунальної, муніципальної) власності, які формуються на первинній стадії розподілу. Далі значна частина доходів державного бюджету направляється на соціальні та інші потокові трансферти. Із них формуються доходи непрацевдатної частини населення і заробітна плата працівників владних структур. Ці доходи разом із первинними після оподаткування становлять доходи населення. Доходи населення і частина доходів держави, що залишилася, витрачаються на споживання ВВП. Його структура за категоріями споживання включає споживчі витрати домашніх господарств, споживчі витрати сектору загального державного управління, валове нагромадження основного капіталу та чистий експорт.

Згідно кейнсіанської концепції, зростанню виробництва сприяє не тільки та частина доходів, що витрачається на споживання, але й інша, котра відкладається у вигляді заощаджень і може бути використана як для споживання невиробничих товарів у майбутньому, так і для виробничих інвестицій у сьогоденні та майбутньому. Заощадження і витрати на споживання діалектично пов'язані між собою не тільки в статичній, але й в динамічній формі. С точки зору сукупного попиту найбільш значущими для економічного зростання є витрати на споживання і заощадження населення.

Вплив чистого експорту на економічне зростання має нестабільний і незначний характер, оскільки існуюча суперечливість економічних інтересів різних країн вирішується шляхом підтримки відносно стабільного балансу між їх експортом та імпортом на світовому ринку. В іншому разі одні країни одержують економічні переваги за рахунок інших. Крім того, через надмірно високу частку експорту не розвивається власне виробництво окремих товарів, які заміщуються імпортними.

У сукупності вищевикладене можна представити у вигляді узагальненої схеми взаємозв'язку структури розподілу доходів суспільства із залежною від неї

структурою споживання ВВП (рис. 2). Структурні пропорції, що виникають між елементами доходів та споживання ВВП, насамперед, визначають відносини власності, оскільки є визначальними у первинному розподілі доходу в суспільстві. Отже за структурою розподілу доходів і споживання ВВП можна оцінювати розвиток національної економіки.

Всі норми і правила у сфері розподілу доходів являють собою певні інститути, а організації, через які вони реалізуються, – відповідні інституції. У результаті інститути й інституції, які відіграють розподільну роль у процесі суспільного відтворення, утворюють інституціональну систему розподілу [9]. В неї із діалектичної точки зору необхідно виділяти базисну і надбудовну підсистеми. Базисну підсистему розподілу утворюють інститути й інституції власності. Відносно неї надбудовною виступає інституціональна система державного управління, основу якої становлять інститути й інституції вторинного перерозподілу доходів

як певні відносини власності, але вже не з приводу присвоєння засобів виробництва [1, 9].

Структуру інституціональної система власності узагальнено визначають приватна і суспільна власність. Саме від них, згідно системі національних рахунків, залежить величина оплат праці найманих працівників, валовий прибуток і змішаний дохід власників капіталу (фізичних осіб і держави) та податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт, що відраховуються в державний бюджет. Щодо інституціональної системи державного управління, то вона дозволяє державі привласнювати і перерозподіляти частину національного доходу як на первинній, так і на вторинній стадії розподілу. У розвинених країнах, на які припадає близько 2/3 світового ВВП, у середньому це складає до 50% національного доходу, але інституціональні системи державного управління і власності діалектично пов'язані. Від них залежить структуризація доходів

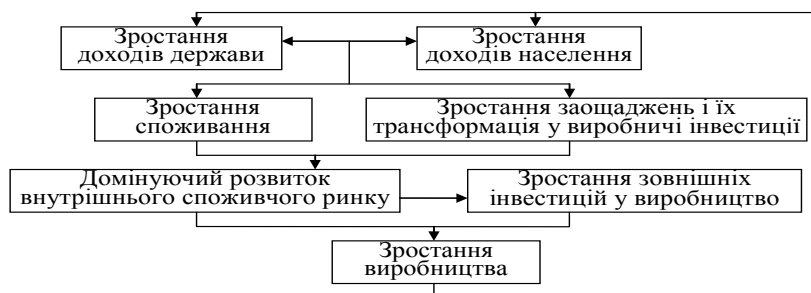


Рис. 1. Взаємозв'язок процесу соціально-економічного розвитку зі структурними елементами сфер суспільного відтворення [1]

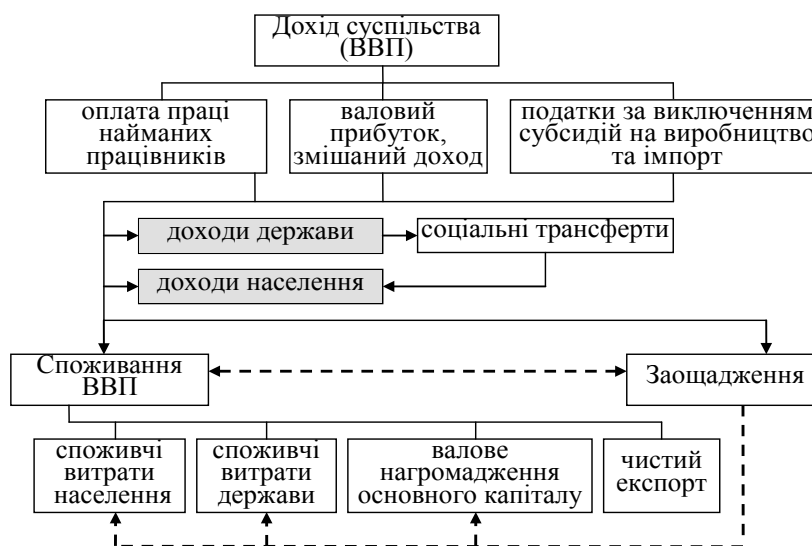


Рис. 2. Узагальнена схема розподілу доходу суспільства та споживання ВВП

як на первинній стадії розподілу, так і остаточне формування доходів домогосподарств, які у сукупності, згідно маржиналістської концепції, визначаються їх ресурсами. Отже, по структурі форм власності, первинному розподілу доходів суспільства та структурі сукупних ресурсів домогосподарств можна оцінювати ступінь розвитку інституціональної системи розподілу.

Вищевикладене дозволяє узагальнити основні структурні елементи сфери виробництва, споживання і розподілу, які визначають розвиток національної економіки (рис. 3).

Висновок. При дослідженні розвитку національної економіки на основі структурних пропорцій слід оцінювати:

- проміжне споживання і валову додану вартість у загальному випуску товарів, робіт та послуг;
- частку НТП, основного капіталу і праці у структурі приросту ВВП;

- частку сільського господарства, промисловості та сфери послуг у галузевій структурі виробництва ВВП;
- суспільну і приватну власність у структурі основного капіталу;
- кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження капіталу і чистий експорт у структурі споживання ВВП;
- оплату праці найманих працівників, валовий прибуток й змішаний дохід та податки за виключенням субсидій на виробництво й імпорт у структурі первинного розподілу ВВП за категоріями доходу;
- сукупні ресурси домогосподарств за видами грошових надходжень і доходів у натуральному вигляді, а також пільг та субсидій;
- витрати населення і держави на споживання і заощадження.

Для кількісного аналізу їх взаємозв'язку із розвитком національної економіки слід розробити відповідну методику дослідження.

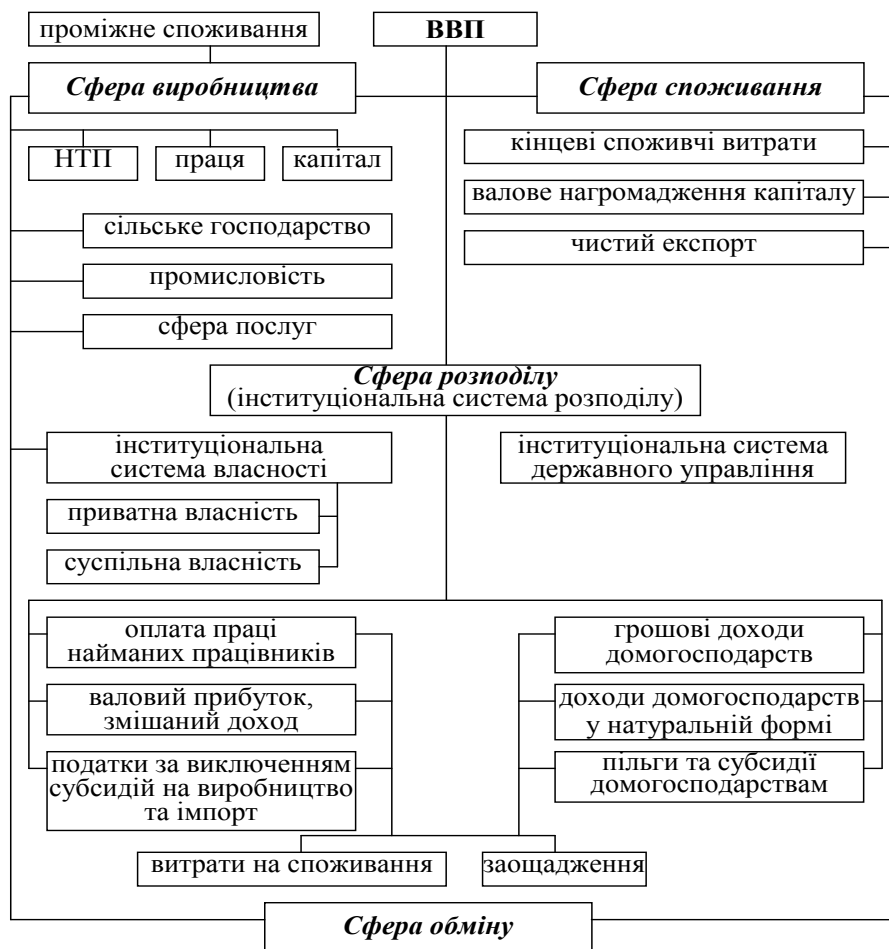


Рис. 3. Основні структурні елементи сфери виробництва, споживання і розподілу, які визначають розвиток національної економіки

Література

1. **Беленцов В. М.** Методологія формування оптимальної структури власності як основи економічного розвитку України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / В. М. Беленцов; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2009. – 434 с. 2. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономии. – Т.2, кн. 2: Процесс обращения капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1961. – Т.24. – С. 3 – 648. 3. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с. 4. **Економічна** енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т.1. – 864 с. 5. **Маркс К.** Из рукописного наследия // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1964. – Т. 12. – С. 709 – 738. 6. **Маркс К.** Теория прибавочной стоимости (IV том „Капитала”) [Пролетарские противники политико-экономов, исходившие из рикардовской теории] // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1964. – Т. 26, ч.3. – С. 245 – 336. 7. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс: пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с. 8. **Туган-Барановський М. І.** Політична економія: Курс популярний. / М. І. Туган-Барановський. – К.: Наук. думка, 1994. – 262 с. 9. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В. И. Ляшенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.

Беленцов В. М. Методичний підхід до дослідження розвитку національної економіки на основі структурних пропорцій

Обґрунтовано, що для дослідження розвитку національної економіки слід використати макроекономічні пропорції, які виникають у структурі: розподілу суспільного продукту за проміжним споживанням і валовою доданою вартістю; приросту ВВП за основними факторами виробництва; галузе-

вого розподілу ВВП; розподілу ВВП за категоріями доходу та кінцевого споживання; сукупних ресурсів домогосподарств; доходів суспільства та населення, які витрачаються на споживання і заощадження.

Ключові слова: національна економіка, структура, пропорція, додана вартість, продукт.

Беленцов В. Н. Методический подход к исследованию развития национальной экономики на основе структурных пропорций

Обосновано, что для исследования развития национальной экономики следует использовать макроэкономические пропорции, которые возникают в структуре: распределения общественного продукта на промежуточное потребление и создание валовой добавленной стоимостью; прироста ВВП по основным факторам производства; отраслевого распределения ВВП; распределения ВВП по категориям дохода и конечного потребления; совокупных ресурсов домохозяйств; доходов общества и населения, которые тратятся на потребление и сбережение.

Ключевые слова: национальная экономика, структура, пропорция, добавленная стоимость, продукт.

Belentsov V. N. Methodical Approach to Investigation of the Development of the National Economy on Base to Structured Proportions

Substantiated that for investigation of the development of the national economy should to use the macroeconomic proportions, which appear in structure: distribution of the public product on intermediate consumption and creation gross value added; the growth of GDP on the main factor production; branch distribution of GDP; distribution of GDP on category of the income and final consumption; the total resource of the household; the income of society and population, which are spent on consumption and saving.

Key words: national economy, structure, proportion, value added, product.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЕКСТЕРНАЛІЙ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СУСПІЛЬНОМУ ЖИТТІ

Постановка проблеми. Сучасна економічна діяльність нерозривно пов'язана із інформаційними потоками та функціонуванням економічної інформаційної системи. Організована і спрямована на досягнення певної мети економічна діяльність була б неможлива без обміну інформацією. Інформація – дуже важливий ресурс як у життєдіяльності окремої людини, організації, так і всього суспільства. Достовірна, повна та своєчасна інформація є підґрунтям прийняття економічних рішень та управління будь-якою виробничою діяльністю, тому порушення в економічних інформаційних потоках або їх недостатність призводять до перебоїв як в роботі конкретного підприємства, так і всього господарства. Економічна діяльність з виробництва, використання та споживання інформаційних товарів і послуг як ніяка інша супроводжується значними зовнішніми ефектами, тобто вигодами або збитками для третіх осіб без відповідної оплати або відшкодування. Все це зумовлює актуальність проблем визначення проявів інформаційних екстерналій та знаходження шляхів мінімізації їх негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування ролі інформації та процесів інформатизації у процесі розвитку національної промисловості й соціально-економічних систем у цілому постає об'єктом досліджень достатньо давно [7, с. 130]. Проблеми виникнення та подолання негативних екстерналій, пов'язаних з інформатизацією суспільного життя, та системного управління інформаційними потоками економічних суб'єктів висвітлені в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Й. Стігліц, К. Друрі, Д. Міддлтон, Ф. Махлуп, К. Шеннон, Е. Тоффлер, С. Б. Алексєєв, Ю. Г. Лисенко, Р. М. Лепа, М. В. Бандура, С. В. Солодухін, А. Я. Берсуцький, Ю. О. Коваленко, Т. Писаренко, Ф. Ф. Бутинець, М. Г. Михайлов, О. В. Карпенко та ін. Не зважаючи на значну кількість наукових праць, та з подальшим зростанням ролі інформації та інформаційних ресурсів в суспільно-економічному розвитку, стають дедалі актуальнішими і потребують подальшого дослідження питання щодо особливостей прояву екстернальних ефектів від інформатизації суспільства та пошуку оптимальних шляхів управління інформаційними потоками в умовах їх впливу.

Метою статті є розкриття сутності інформаційних потоків та функціонування економічної інформаційної системи, дослідження особливостей прояву

інформаційних екстерналій в економічній діяльності.

Виклад основного матеріалу. В загальному вигляді екстерналії (зовнішні ефекти) можна визначити як некомпенсований вплив (позитивний або негативний) однієї сторони на іншу. Вони можуть виникати як в результаті виробництва, так і споживання товарів і послуг. Принциповими особливостями зовнішніх ефектів є те, що вони не знаходять повного відображення в ринкових цінах та відносять частину витрат або вигід від ринкової угоди на рахунок третіх осіб, які не беруть у ній участь.

В сучасному суспільстві інформація стає одним із основних і значущих факторів виробництва. Під час взаємодії економічних агентів виникає безліч інформаційних зв'язків, що породжують багато інформаційних потоків. В більшості випадків інформація є різноманітною, рухається в різних напрямках, з різною інтенсивністю, часовою впорядкованістю, що не дозволяє адекватно оцінити стан ринку та його учасників та точно спрогнозувати ймовірні параметри ефективності діяльності як окремого підприємства так і всієї економіки [4, с. 295]. Це є причиною появи інформаційних екстерналій, які можна визначити як некомпенсований вплив інформаційних потоків та систем на економічний суб'єкт, що безпосередньо не приймає участі у їх створенні та функціонуванні. Як підкреслює Й. Стігліц, інформаційні екстерналії в якості особливого класу екстерналій стали виділятися порівняно недавно. Це можна пояснити процесами інформатизації, що обумовлюють зміни сучасного суспільства. Зростання ролі інформації як товару та фактора виробництва, розробка принципово нових інформаційно-комунікаційних технологій, стрімке поширення їх на всі сфери економічного і суспільного життя свідчать про перехід до інформаційного суспільства.

Аналітична діяльність будь-якого суб'єкта господарювання ґрунтується на основі інформаційних потоків. В життя сучасного суспільства все більше впроваджуються новітні інформаційні технології, та ефективно економічне зростання вже не може забезпечуватися без використання інформації, перш за все в економічній діяльності. Інформаційний потік являє собою сукупність циркулюючих всередині економічної системи або між економічною системою і зовнішнім середовищем інформаційних ресурсів, необхідних для управління і контролю за економічними процесами.

Інформаційна система економічного об'єкта є основою системи управління. Вона постійно видозмінюється, з'являються нові інформаційні потоки, зумовлені широким впровадженням засобів обчислювальної техніки і розширенням виробничих і фінансових зв'язків підприємства. Функціональне призначення і тип інформаційної системи залежать від того, чиї інтереси і на якому рівні вона обслуговує. Економічну інформаційну систему можна визначати як: 1) середовище, складовими елементами якого є комп'ютери, комп'ютерні мережі, програмні продукти, бази даних, персонал, технічні та програмні засоби зв'язку; 2) систему, що реалізує автоматизований збір, обробку та маніпулювання даними й включає технічні засоби обробки даних, програмне забезпечення та обслуговуючий персонал; 3) систему, спрямовану на досягнення безлічі цілей, однією з яких є виробництво інформації, необхідної для підтримки прийняття управлінських рішень.

Інформаційний ресурс – організована сукупність документованої інформації, відомостей, даних і знань, яка призначена для задоволення інформаційних потреб споживача. Інформаційний ресурс є практично невичерпним на відміну від інших (матеріальних) ресурсів. З розвитком суспільства його об'єм лише зростає.

Таким чином, інформаційна сфера охоплює широке коло товарів і послуг та пронизує усі соціально-економічні процеси в суспільстві. Ринок інформації включає такі сектори, як комунікації, освіта, науково-технічні дослідження, пресу, кіно, рекламу, управлінську діяльність та ін. Слід розрізняти інформацію як таку і носії інформації. У міжнародній практиці, ще починаючи з робіт Ф. Махлупа, до інформаційних товарів, як правило, відносять власне продукти інформаційної діяльності та допоміжні продукти, що забезпечують виробництво, зберігання, обробку і поширення інформації.

Інформація одночасно є і ресурсом для прийняття управлінського рішення і його продуктом, допускає наявність джерела інформації та одержувача (користувача). Взаємодія між ними визначається поняттям інформаційного забезпечення. Це поняття містить в собі: склад інформації; її структуру та закономірності перетворення; характеристики руху та якості інформації; а також способи її перетворення.

Сучасні системи комерційної, економічної інформації будуються як децентралізовані комплексні системи, які інтегруються в централізовані системи управлінської інформації підприємства за допомогою локальних інформаційних мереж. Основу інтеграції складають відповідні інформаційні технології (наприклад, Internet). Обов'язкова вимога до інформації

полягає в наявності її носія, джерела і приймача, а також встановленого каналу зв'язку між ними.

Найважливішими характеристиками інформації є точність, достовірність, повнота, актуальність, оперативність. Точність інформації визначається припустимим рівнем її спотворення по відношенню до поставленого завдання. Достовірність інформації визначається її властивістю відображати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю. Оперативність інформації характеризує її актуальність за умов зміни ситуації.

Економічна інформація є найважливішою складовою в організації управління підприємством, тому що містить відомості про склад трудових, матеріальних та фінансових ресурсів як на даний момент часу, так і за певний період. Її можна використовувати в процесі планування, обліку, контролю, аналізу на всіх рівнях управління виробничо-господарською та фінансовою діяльністю об'єкта. Особливе значення має здатність інформації перетворюватись на нові знання, які можуть бути використані для прийняття управлінських рішень і поповнень знань управлінського персоналу.

Водночас сила інформаційного впливу на суспільство і особистість постійно зростає. Забезпеченість інформаційними товарами і послугами, можливості інформаційного обміну характеризують готовність суспільства до соціально-економічних змін. Відставання у сфері інформаційного виробництва закриває доступ до новітньої інформації та призводить до відставання як у традиційних, так і в новітніх галузях економіки. Кількість, якість і доступність інформаційних ресурсів визначає рівень розвитку країни, її статус у світовому співтоваристві.

Тобто можна виділити два основні напрями інформатизації сучасного суспільства: по-перше, інформація стає товаром, тобто об'єктом купівлі-продажу, по-друге, розвиток інформаційних технологій відбивається на ефективності організації та управління економічною діяльністю як на мікро- так і на макрорівні, тобто інформація є невід'ємним фактором виробництва. Таким чином, і прояви інформаційних екстерналій можна розглядати в двох напрямках, що визначають інформатизацію економічної діяльності:

1) у виробництві інформаційних ресурсів цей вид екстерналій пов'язаний зі специфікою інформації як товару. Інформація – унікальна субстанція, що пронизує всі сфери людської діяльності, що служить провідником знань і думок, інструментом спілкування, взаєморозуміння і співпраці. Багато продуктів інформаційної діяльності за своїм статусом є суспільними благами (фундаментальні наукові дослідження, державне управління, національні мережі комунікацій та

ін.). Вони виробляються не для обміну і надаються споживачу безкоштовно, в якості так званих суспільних благ. Їх виробництво здійснюється державою або безприбутковими некомерційними організаціями. Ці інформаційні продукти мають властивості неподільності і невиключності із споживання, і в основному створюють позитивний екстернальний ефект для всього суспільства.

Цінність або корисність інформації полягає в можливості дати додаткову свободу дій споживачеві. Тобто будь-яке рішення, що приймає економічний агент, піддається інформаційному впливу, а інформація розширює набір можливих альтернатив і допомагає правильно оцінити їх наслідки. Класична теорія інформації К. Шеннона розглядає здатність знімати невизначеність ситуації як основну властивість інформації. Ця здатність інформації як товару може спричиняти позитивні екстерналії для осіб, які не є безпосередніми виробниками або споживачами інформаційного ресурсу. Але треба зазначити, що інформація може не тільки знімати невизначеність, а навпаки: отримані через інформацію знання дозволяють побачити нові можливості в старій ситуації і тим самим збільшують ступінь невизначеності і тягар вибору, що вже є негативною екстерналією виробництва та споживання інформаційних продуктів. Разом з тим, внаслідок інформаційного перевантаження сучасного суспільства є важливим в кожному випадку розрізнати інформацію та інформаційний шум. Інформаційний шум представляє собою повідомлення, непотрібне суб'єкту, незалежно від того, відоме воно йому чи ні. Тобто інформаційний шум теж може виступати як прояв інформаційних екстерналій. Слід відмітити, що цей прояв у кожному конкретному випадку може бути як позитивним так і негативним.

Як показує світовий досвід, на основі одних лише ринкових принципів неможливо виявити і задовольнити потреби в інформаційних благах, тому що обсяг інформації, доступної кожному економічному агенту, обмежений існуючими ринковими умовами, що породжує брак інформації або її асиметричність, а це спричинює негативні екстерналії у вигляді зниження інтенсивності конкуренції та виникнення монопольної влади на ринках. Наприклад, для агентів, що приймають рішення на фінансових ринках, стає характерною масова (стадна, наслідувальна) поведінка, пов'язана з обмеженою інформованістю економічних агентів, що може призвести до негативних наслідків – утворенню фінансових бульбашок, падінню індексів фінансових ринків, банкрутству компаній [6]. Брак інформації та інформаційна асиметрія – взаємопов'язані проблеми, але мають різні підходи щодо їх вирішення. Асиметричність інформації означає, що один

учасник угоди має відомості, які він навмисно приховує від іншого учасника. При недостатній інформованості навмисного приховування відомостей немає, але не всі можуть скористатися наявною інформацією або правильно її інтерпретувати. Ці відмінності диктують і різні способи вирішення проблем; у разі асиметрії необхідно розробити механізм, що забезпечує розкриття інформації тією стороною, яка нею володіє. Брак інформації можна усунути, наприклад, шляхом проведення масових або адресних інформаційних кампаній.

Тому, як правило, держава бере на себе регулювання процесу виробництва і розподілу інформаційних продуктів, без яких суспільство не може нормально розвиватися. Це створює більш-менш рівні можливості у сфері споживання інформаційних продуктів. Адже інтереси суспільства вимагають, щоб значна частина інформації була б доступною, ось чому держава і безприбуткові організації беруть на себе покриття витрат на забезпечення доступу до інформації. Відзначимо, що в ряді випадків приватний бізнес також зацікавлений у досить простому і дешевому доступі до інформації, наприклад при проведенні рекламних кампаній.

Таким чином інформаційні екстерналії можуть мати як негативний так і позитивний вплив і тому потребують регулювання. Класичним прикладом позитивних інформаційних екстерналій є фінансування окремими фірмами наукових досліджень і розробок, результати яких часто стають надбанням широкого кола зацікавлених осіб. Засобом усунення позитивних зовнішніх ефектів інформаційного виробництва можуть бути патенти чи ліцензії.

До негативних інформаційних екстерналій можна віднести, наприклад, негативне ставлення телеглядачів до реклами, яка займає багато ефірного часу. Відповідним рішенням будуть розроблені законодавчі акти, що регулюють рекламний бізнес, багато в чому засновані на критеріях естетичного або психологічного характеру. Однак в силу того що інформація являє собою особливий вид товару, багато фахівців, обговорюючи проблеми регулювання виробництва інформації, налаштовані песимістично, тому що вважають неможливим як повне відшкодування вартості її виробництва, так і ефективний захист права власності на будь-який вид інформації.

Отже, з одного боку, регулювання інформаційних ринків у багатьох випадках підпорядковується загальним тенденціям, з іншого боку, особливості інформацій як товару вимагають вироблення принципово нових підходів при оцінці ефективності її виробництва і можливостей її використання.

2) прояв інформаційних екстерналій пов'язаний з тим, що інформація виступає як фактор виробництва,

інформаційні технології є ресурсом організації та управління економічною діяльністю, а рівень розвитку інформаційних технологій визначає рівень розвитку країни, її конкурентоспроможність на світовому ринку та залученість до глобалізаційних процесів. Інформація є вирішальним чинником, що визначає розвиток технології і ресурсів у цілому [5]. Сучасне ефективне управління діяльністю підприємства взагалі і управління його стратегічним потенціалом неможливе без впровадження інформаційних технологій [1]. До того ж існує безліч інформаційних товарів і послуг, які не є безпосередньо результатом інформаційної діяльності. Це перш за все матеріальні компоненти, які необхідні для виробництва, переробки, зберігання і розповсюдження інформації. В сучасному суспільстві зростає потреба в розробці та застосуванні ефективних рішень у сфері інформаційної індустрії, виробництві технічних і програмних засобів, інформаційних технологій для отримання нових знань. Але розвиток інноваційної діяльності підприємства крім позитивних результатів у вигляді підвищення конкурентоспроможності, має також суттєві негативні ефекти. Мова, перш за все, йде про бажання третіх осіб нелегально скористатися отриманою у процесі відповідних розробок інформацією та знаннями. Тобто підвищуються інформаційні ризики підприємства, що має спонукати його до удосконалення політики інформаційної безпеки, одним із головних діючих елементів якої є засоби інформаційного захисту [10]. Посилення та вдосконалення інформаційної безпеки на підприємстві, захищеність його інформаційної системи від випадкового або навмисного втручання в процес її функціонування, спроб розкрадання інформації, модифікації або руйнування її компонент сприятиме подоланню цих негативних інформаційних екстерналій.

Усі економічні системи ґрунтуються на основі знань, усі комерційні підприємства залежать від цього виробничого ресурсу [12, с. 102]. Створення інформаційної економіки на базі широкого впровадження інформаційних технологій, цифрових методів обробки інформації в різних галузях економіки призводить до появи таких позитивних інформаційних екстерналій для економічних агентів та суспільства в цілому, як підвищення швидкості реакції економічних агентів на зовнішні і внутрішні зміни та оперативності прийняття управлінських рішень; підвищення точності та якості виконання виробничих операцій; створення повністю автоматизованих виробництв за рахунок автоматизації та комп'ютеризації виробничих операцій; зниження собівартості і підвищення рентабельності виробництва створюваних промислових виробів, товарів і послуг; підвищенню конкурентоспроможності створюваних промислових виробів і товарів, за

рахунок підвищення їх якості, а також функціональних і експлуатаційних характеристик.

Разом з тим, інформатизація суспільства та економіки є причиною низки негативних інформаційних екстерналій, таких як створення потужних механізмів маніпуляції громадською думкою і формування усередненого смаку, тобто розповсюдження так званої „масової культури”; стирання „автоматизація” людини, дегуманізація життя, технократичне мислення; небезпека величезної поляризації знань у суспільстві – „елітарне знання”, можливе накопичення знань у вузьких верств населення; зростаюча складність життя; „зниження культурного рівня” – розвиток інформаційного середовища створює передумови для підвищення культурного рівня, однак автоматично це не відбувається; можливе різке збільшення кількості людей, які є механічними споживачами наданої інформації; „ізоляція індивіда” – без суспільного регулювання інформатизація може призвести до того, що люди замінюють реальне спілкування віртуальним, що опосередковане розвиненими інформаційними технологіями: незнання і відсутність потреби реального спілкування з іншими членами суспільства (колегами, сусідами, родичами) є вкрай небезпечним соціальним явищем [2, с. 18]. Також малорухливий спосіб життя, що зумовлений можливостями працювати, робити покупки, спілкуватися з іншими людьми не виходячи з дому, з одного боку спрощує життя людини, надає можливості економії часу, а з другого негативно відбивається на її здоров'ї та соціалізації в суспільстві. Треба зазначити, що подолання цієї негативної екстерналії інформатизації суспільства, як і деяких вище названих, багато в чому залежатиме від самої особистості людини, її ціннісних орієнтирів та суспільства, в якому вона проживає.

Висновки. Розуміння інформаційного суспільства як суспільства, в якому інформаційний ресурс, накопичені знання, їх розповсюдження і використання на основі досягнень науково-технічного прогресу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, створення ефективного програмного забезпечення стає основним фактором розвитку на всіх рівнях економіки та соціальної сфери є загальноприйнятим та несуперечливим. Але інформатизація суспільства та економічної діяльності може спричинити як позитивні так і негативні інформаційні екстерналії на суспільно-економічний розвиток. Подальший прогрес суспільства значною мірою пов'язаний сьогодні з удосконалюванням інформаційної інфраструктури, ефективністю формування, розміщення і використання інформаційних ресурсів і продуктів [5]. Це зумовлює необхідність управління інформатизацією суспільства, надання процесу інформатизації необхідних форм, напрямків з метою посилення його

інтенсивності, підвищення економічної ефективності та позитивної соціальної віддачі від використання інформаційних ресурсів.

Література

1. **Алексеев С. Б.** Проблеми впровадження інформаційних технологій у процес управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства / С. Б. Алексеев. – Збірник наукових праць „Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку”. – № 4, 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.industrial-dr.in.ua/SiteDocs/9.htm>. 2. **Жеребин В. М.** Информатизация повседневной жизни населения / В. М. Жеребин, Н. А. Ермакова // Вопросы статистики. – 2010. – № 10. – С. 10–20. 3. **Махлуп Ф.** Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с. (“The Production and Distribution of Knowledge in the United States”. 1962.). 4. **Писаренко Т.** Роль управлінського обліку у формуванні ефективної системи інформаційних потоків на підприємстві / Писаренко Т. // Економічний аналіз. – 2010, вип. 6. – С. 295–297. 5. **Коваленко Ю. О.** Інформаційний ресурс у контексті теорії факторів виробництва / Ю. О. Коваленко // Економіка промисловості. – 2011. – № 4 (56). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_56_22.pdf. 6. **Лепя Р. Н.** Анализ влияния теории информационных каскадов и стадного поведения агентов на формирование финансовых пузырей / Р. Н. Лепя, С. В. Солодухин // Економіка промисловості. – 2011. – № 4 (56). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_56_37.pdf. 7. **Бандура М. В.** Информационная составляющая механизма управления стабильным развитием социально-экономической системы Украины / М. В. Бандура // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2 (61–62). – С. 130–135. 8. **Лепя Р. Н.** Модели рефлексивного управления в экономике: моногр. / Р. Н. Лепя: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 380 с. 9. **Берсуцкий А. Я.** Информационное моделирование системы поддержки принятия решений в управлении развитием ресурсного потенциала предприятия / А. Я. Берсуцкий // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4 (59–60). – С. 135–139. 10. **Танцюра М. Ю.** Економічний аналіз рівня інформаційного захисту підприємства / М. Ю. Танцюра // Економіка промисловості. – 2011. – № 53 (1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_53_31.pdf. 11. **Рефлексивные** процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: монография; под ред. Р. Н. Лепя: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: Изд-во „Ноулидж”, 2011. – 442 с. 12. **Тоф-**

флер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер. – М. : Наука, 2001. – 158 с. 13. **Левицкий С. І.** Інформаційні системи на підприємствах: розвиток теорії та практики: моногр. / С. І. Левицкий, Р. М. Лепя, Ю. О. Коваленко та ін. / НАН України, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: Юго-Восток, ЛТД, 2007. – 250 с. 14. **Козлова Л. В.** ІКУ – основа побудови інформаційного суспільства / Л. В. Козлова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4 (56). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_56_24.pdf. 15. **Левицкий С. І.** Інтегрована інформаційна система управління ресурсами підприємства / С. І. Левицкий, І. А. Фрунзе, Н. М. Зайцева // Економіка кібернетика. – 2010. – № 1–3 (61–63). – С. 89–96.

Омельченко О. Ю. Особливості прояву інформаційних екстерналій в економічній діяльності та суспільному житті

Розглянуто сутність інформаційних потоків та функціонування економічної інформаційної системи, досліджено особливості прояву інформаційних екстерналій в економічній діяльності та суспільному житті, визначені їх позитивні та негативні наслідки.

Ключові слова: екстерналії, інформація, інформаційна система, інформаційний ресурс, інформатизація.

Омельченко О. Ю. Особенности проявления информационных экстерналий в экономической деятельности и общественной жизни

Рассмотрена сущность информационных потоков и функционирования экономической информационной системы, исследованы особенности проявления информационных экстерналий в экономической деятельности и общественной жизни, определены их положительные и отрицательные последствия.

Ключевые слова: экстерналии, информация, информационная система, информационный ресурс, информатизация.

Omelchenko O. Yu. Features of Display Information Externalities in Economic Activity and Social Life

The essence of information flows and functioning of the economic information system has been considered. Features of display information externalities in economic activity and social life were investigated. Their positive and negative effects have been identified.

Key words: externalities, information, information systems, information resource, informatization.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

П. Є. Житний,

доктор економічних наук

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МЕТОДОЛОГІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНИХ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Вступ. Інтеграція України в європейську і світову економіку потребує нового підходу у вітчизняній концепції бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту та трансформації їх змісту і цільової орієнтації до визначення шляхів досягнення поточних успіхів і стратегічної вигоди у майбутньому періоді. Саме інтеграція досягнень тактичних цілей і реалізація стратегічної мети потребують сучасних методів оцінки та прогнозування якості, конкурентоспроможності, ризиків, фінансової стійкості та економічної безпеки господарської діяльності. Проте процеси створення методологічного інструментарію оцінювання характерних для ринкових відносин подій, які впливають на фінансовий стан суб'єкта господарювання і повинні враховуватися у поточній діяльності та адекватно відображатися в бухгалтерському обліку, як зауважують фахівці, ще далекі від завершення [1, с.255]. Особливо це стосується якості та конкурентоспроможності продукції, ціноутворення, ризиків та економічної безпеки виробничо-економічної діяльності суб'єкта господарювання. За таких умов обліково-аналітичне забезпечення та аудит повинні набирати консалтингової основи, де визначальною є економічна вигода. У зв'язку з цим на перший план виступають дослідження, які стосуються розширення прав суб'єктів господарювання у вирішенні визначних проблем. Останні можуть бути реалізовані при формуванні облікової політики та розробці відповідної методики аудиту обґрунтованості застосування альтернативних облікових рішень для досягнення стратегічної вигоди і стійкого функціонування виробничо-економічної системи в умовах ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання бухгалтерського обліку, контролю, економічного аналізу якості продукції та її конкурентоспроможності постійно перебуває у полі зору науковців України. Особистий внесок у їх висвітлення внесли В. Пархоменко [2] та ін. Менше дослідженими залишаються проблеми ризику та економічної безпеки. Значний внесок у дослідження цієї проблеми вносить Л. Гнилицька [3; 4]. Вона зазначає: „Підвищена увага суспільства до проблем економічної безпеки обумовлена посиленням загроз,

спричинених невизначеністю, що об'єктивно існує у будь-якому суспільстві, зростанням впливу людського чинника на економічні процеси та загостренням протиріч у стосунках між економічними суб'єктами, що проявляється у різних формах недобросовісної конкуренції та партнерства” [3, с. 41].

В сучасних дослідженнях простежується наближення обліково-аналітичного підходу до вирішення визначних проблем. Такий підхід, на нашу думку, слід вважати обґрунтованим, та він визначає актуальність подальшого дослідження.

Використання облікових та аналітичних складових в дослідженні сучасних економічних процесів дозволить дати подальший розвиток системному, синергетичному та інституціональному підходу, теорію яких, зокрема, досліджує провідний український вчений В. І. Ляшенко [12].

Мета статті – узагальнити досвід характерних для ринкових відносин подій та визначити першочергові для нашої країни шляхи розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення сучасних виробничо-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. В умовах переходу до ринкових відносин змінюються пріоритети розвитку виробничо-економічних систем. На перший план виходять потреби щодо якості продукції, як пріоритетного фактору її конкурентоспроможності та такі категорії як ринкова ціна, ризик, економічна безпека. Характерно, що в ринкових умовах господарювання саме ці економічні категорії тісно пов'язані між собою і є основними функціональними складовими економічної безпеки виробничо-економічної системи.

Визначені проблеми розглянемо за такими напрямками:

1. Якість та конкурентоспроможність. Проблема якості для економіки нашої країни не є новою. Протягом зазначеного періоду існує система управління якістю (СУЯ), яка є способом отримання довгострокової та неупередженої інформації про діяльність СУЯ та фіксування ступеню її відповідності встановленим вимогам конкурентного середовища сучасної світової економіки.

Проте в Україні якості і конкурентоспроможності виробів у науковому плані, а також і на практиці

приділяється мало уваги. Методичні розробки з оцінки рівня якості виробів недостатньо адаптовані до економіки і ринкових відносин. Якість вимірюється тільки технічними показниками, а не грошовим еквівалентом. Вищенаведене обумовлює, як вважають фахівці, необхідність розробки концепції бухгалтерського обліку, контролю та економічного аналізу витрат на якість продукції. Висновки та рекомендації теоретичного та прикладного характеру, отримані в результаті вирішення даних проблем, забезпечують належний рівень визначення та управління витратами на якість продукції як об'єкта облікового відображення [2, с. 1].

Дослідженню рівня конкурентоспроможності підприємств присвячено мало вітчизняних розробок і їх зміст, в основному, зводиться до оцінки фінансового стану підприємств.

Метою подальших обліково-аналітичних досліджень повинно стати обґрунтування значимості облікової політики з точки зору управління якістю і розкриття методичного підходу щодо визначення окремих і узагальнених показників споживчої якості виробів, як основного критерію їх конкурентоспроможності.

Оскільки у ринкових умовах господарювання якість є одним з основних чинників підвищення конкурентоспроможності виробів і зростання ефективності підприємницької діяльності, то облікова політика повинна постійно реагувати на оцінку продукції з позиції її відповідальності вимогам ринку та економічної обґрунтованості якості продукції. Виконання цих вимог пов'язано з товарною політикою підприємства, яка є складовою перспективного планування розвитку виробництва, що базується на принципах ринкової економіки і включає:

- аналіз діючих ринків, на яких реалізується продукція підприємства;
- визначення життєвого циклу виробів;
- оцінку рівня конкурентоспроможності власного товару і аналогічного товару конкурентів;
- визначення умов переходу на випуск нової продукції і необхідність її державної та міжнародної сертифікації;
- прогнозування попиту і пропозиції на нову продукцію та можливих змін податкової політики;
- визначення економічно оптимальної якості продукції.

Постійне підвищення якості продукції є одним із головних принципів товарної політики.

Якість як фактор конкурентоспроможності впливає не тільки на економічне положення виробничої системи, але і поширюється на всю національну економіку. Вона сприяє раціональному використан-

ню усіх видів ресурсів, підвищенню долі експорту готової продукції і надходженню валютних коштів, зростанню добробуту населення і зміцненню довіри до вітчизняних виробів.

2. Життєвий цикл (ЖЦ) виробничої системи та стадії ЖЦ виробу.

Сьогодні, коли конкурентоспроможність промислового підприємства перебуває не стільки в оптимізації витрат, скільки в правильно обраній стратегії управління, що враховує життєвий цикл підприємства, зростає роль методів управління орієнтованих на облік стадії життєвого циклу підприємства та його виробів.

Кожна управлінська структура функціонує в певному періоді життєвого циклу підприємницької діяльності. Життєвий цикл підприємницької діяльності – це сукупність етапів підприємницької діяльності, які послідовно змінюють один одного, кожен з яких характеризується особливою формою організаційного механізму. Часовий підхід виступає інструментом до розгляду змін у підприємстві як керованої системи. Розбиваючи даний цикл на етапи, можна провести дослідження структури впливу організаційного механізму на керовану систему, а також характер змін в даній системі в результаті реакції на отриманий вплив.

Перший етап циклу є організаційним. На цьому етапі особливу роль відіграє організаційний механізм підприємницької діяльності. Змістом першого етапу є розробка установчих документів, заснованих на законах держави і прийнятих нормативних актах. На даному етапі також розробляється організаційна структура управління підприємством, вирішуються питання організації виробництва. Особливу важливість має оптимальний вибір параметрів виробничого процесу, використання новітніх інженерних розробок. Організаційна та технічна підготовка на даному етапі багато в чому визначає ефективність функціонування виробництва на наступному етапі життєвого циклу підприємницької діяльності. При цьому необхідно забезпечити зниження до мінімуму тимчасових рамок першого етапу, щоб забезпечити своєчасний випуск продукції, що відповідає потребам ринку. Фінансові та промислові структури, проводячи маркетингові дослідження, оцінюють економічний стан фірми і динаміку її розвитку, що базується на інвестиційній активності. Це дозволяє в умовах конкуренції утримати свій сегмент ринку та неминуче знаходити точки зіткнення в спільних проектах. Процес може йти зсередини, шляхом викупу фінансовими структурами ряду промислових фірм, діяльність яких має перспективну спрямованість, але з ряду причин перебувають на межі банкрутства. Мову можна вести

також про участь у банківській структурі у якості акціонерів, що проводить політику диверсифікації на ринку фінансово-промислового капіталу. Імпульс діалектичної активності може виходити від одного або групи промислових підприємств, що мають доцільну можливість створення власного фінансового інституту. Важливою проблемою є економічна обґрунтованість вищеписаних процесів. Йдеться про кількісні та якісні характеристики системи, що об'єднує ряд комерційних, промислових і фінансових структур. Кінцевим підсумком організаційного етапу об'єднання фінансово-промислового капіталу є завершена за своїми пропорціями керована система, що включає точну кількість структур кожного виду з чітко відведеною роллю і гарантованою прибутковістю, що дозволяє оптимізувати загальні господарські результати діяльності.

Другий етап життєвого циклу підприємницької діяльності промислового підприємства починається, коли підприємство випускає першу продукцію, починає надавати спектр послуг і отримує перший дохід. На цьому етапі на керовану систему починає впливати механізм економічних взаємозв'язків. Він охоплює питання розподілу прибутку, оплати праці. Організаційний механізм на другому етапі виробляє систему управління відносинами, взаємодією всередині системи фінансових, промислових і комерційних структур. Це можуть бути підприємства – партнери, банки, державні структури.

Третій етап умовно можна назвати „кориговальним”. Він не має чіткої межі з другим етапом і характеризується зниженням рівня доходів. На даному етапі з'являється необхідність реалізації нововведень і відповідного впливу на керовану систему шляхом зміни організаційних структур управління, вдосконалення виробничого процесу, номенклатури продукції, вирішення питань придбання та впровадження ноу-хау. На третьому етапі об'єктивно вирішується питання про подальше функціонування тієї чи іншої управлінської структури, її закриття або створення нової. Це пояснюється тим, що в процесі існування вже в наступному плановому періоді через моральне і фізичне старіння устаткування, матеріальних активів, зміни потреб ринку промислових товарів і банківських послуг відбувається зниження прибутковості. Необхідна санація, що еквівалентно підвищенню витратної частини та розробці спеціального режиму санації, на першому етапі якого, як показують дослідження аналогічних заходів на базі деяких банківських систем України, значного приросту господарських результатів не приносить. Інший шлях – створення принципово нової управлінської структури. Це може бути нове дочірне

підприємство, філія фінансового інституту або нова комерційна фірма.

Механізм управлінської поведінки в цих умовах дуже добре розкривається в трудах вітчизняних вчених В. І. Ляшенка, С. В. Ляшенка, А. І. Землянкін тощо [13; 14], які пов'язані з розвитком наукових парків, елементів інфраструктури інноваційного підприємництва та проблемами інвестування капіталу.

Важливо своєчасно визначити, коли другий етап змінюється третім. Це дозволить вирішити економічні проблеми без різкого зниження фінансових результатів. Порядок визначення настання третього етапу можна представити таким чином. Дослідження починається з завдання деякого проміжку часу, протягом якого буде проводитися облік одержуваного підприємством доходу. Величина індивідуальна для кожного підприємства і залежить від багатьох факторів. Якщо середня величина доходу за обраний проміжок часу менше деякого заданого мінімального значення, то і настав третій етап життєвого циклу підприємницької діяльності.

Аналогічно визначається початок четвертого етапу, який можна умовно назвати „кризовим”. Кризовий етап життєвого циклу може прийти відразу на зміну другому етапу. „Коригуючий” же третій етап при своєчасному і правильному впливі на керовану систему може знову перейти в другий етап.

Четвертий етап характеризується як „кризовий”, оскільки вимагає глобальних змін у керованій системі. На цьому етапі можлива докорінна реконструкція виробництва, налагодження випуску інших видів продукції, що, в свою чергу, веде до зміни в структурі управління. На цьому етапі можлива зміна форми власності, що діє в рамках досліджуваного підприємства. Зарубіжний досвід показує, що другий етап від четвертого відокремлюють 5 – 7 років. У разі успішного проведення всіх зазначених заходів відбувається наступ умовного п'ятого етапу, за своїми характеристиками аналогічного другому. Тоді четвертий етап надалі виступатиме як перший.

На всіх етапах життєвого циклу діють відповідні аналітичні процедури. Система контролінгу, за допомогою інформації управлінського обліку, здійснює контроль витрат та виявляє причини відхилень від планових показників.

Адаптаційний механізм, який застосовується до підприємства, що знаходиться в „кризовому” етапі життєвого циклу підприємницької діяльності може виступати як складова частина не тільки державної стратегії послідовної зміни форм власності, а й зміни власників як всередині держави, так і за її межами, що викликає зміни в обліковій політиці у відповідності міжнародним або національним стандартам обліку.

Якщо взяти до уваги, що виробництво загалом розвивається за тією ж моделлю що і вироби, то життєвий цикл виробничої, а разом з тим і фінансово-промислової системи, багато в чому залежить від конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг).

Як показали проведені нами раніше дослідження [9], наукова та практична актуальність вирішення цієї проблеми обумовлена тим, що процеси створення, виробництва та використання виробів потребують значних витрат, обсяги яких залежать від взаємодії різноспрямованих факторів. На кожній стадії ЖЦ виробу можлива свобода дій щодо обрання напрямів послаблення негативних та посилення впливу позитивних факторів на досягнення поставлених цілей.

Відстеження і підтримка пріоритетних напрямів розвитку виробництва, визначення цін, джерел фінансування, вибір варіантів стратегічного розвитку виробничої системи та раціонального використання виробничих ресурсів – всі ці управлінські рішення пов'язані з поняттям „облікова політика” та аудиторською формою контролю.

Це свідчить про те, що облікову політику слід формувати не загалом, а з урахуванням особливостей окремих стадій ЖЦ товару. Такий підхід є доцільним тому, що кожна стадія ринкового періоду ЖЦ виробу має тільки їй притаманні ознаки і події. Ці події можуть мати місце альтернативних рішень та маневрувати витратами, їм можна дати якісні та кількісні оцінки, які впливають на результати господарської діяльності, підлягають обліку та відображенню у фінансовій звітності.

3. Цінова політика. Одним з найважливіших інструментів ринкового економічного механізму є ціна. Вона безпосередньо впливає на виробництво, розподіл, обмін і споживання. Виконує функцію індикатора ринкових відносин, чітко і миттєво реагує на зміни, які відбуваються під впливом політичних, технічних, організаційних, соціально-економічних та інших факторів. Цінова політика підприємства в умовах ринкових відносин тісно пов'язана з його цілями у сфері комерційної діяльності. Вона може стимулювати розвиток технічного прогресу та виробничої системи загалом, або навпаки – привести до її занепаду. Слід зауважити наступне: „Технический прогресс. Возникает, как только становится возможным при данных ценах на факторы производства произвести данный уровень выпуска при более низких издержках. Обеспечивает рост производительности” [5, с. 779]. Все залежить від уміння суб'єктів господарювання використовувати позитивні функції ціни та процесу ціноутворення конкурентної спроможності продукції.

Ігнорування такого підходу є однією з причин необґрунтованого перекладу економічних негараздів,

які відбуваються в нашій країні, на зростання зовнішніх цін. Під прикриттям таким гаслом виробники для досягнення бажаного прибутку постійно намагаються підвищувати ціни на свою продукцію, а не займаються пошуком резервів зниження собівартості виробів, підвищення їх якості, конкурентоспроможності, що є одним із джерел зростання обсягів виробництва та вирішення економічних проблем підприємства. В умовах зростання цін без урахування конкурентоспроможності товару і попиту на нього, може виникнути ситуація, коли приріст цін не забезпечить покриття тих витрат, які виникають при скороченні обсягів реалізації. Як наслідок тимчасовий прибуток від реалізації товару за старими цінами може бути вищим від прибутку від реалізації його за новою ціною, коли остання визначена без урахування зазначених вище чинників „Фирме следует осуществлять свою деятельность в долгосрочном периоде только в том случае, если цена выше или равна долгосрочным средним издержкам” [5, с. 167].

Для забезпечення і підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва необхідно, щоб темпи підвищення якості продукції випереджували темпи зростання цін. Таким чином, аналіз і аудит цінової політики та системи належної організації обліку витрат, пов'язаних з ціноутворенням і визначених обліковою політикою, буде сприяти підвищенню рівня економічного управління підприємством.

4. Економічні ризики. Останнім часом науковці приділяють значну увагу проблемі управління економічними ризиками, які є об'єктивною реальністю у сучасних умовах господарювання. При розробці прогнозів ринкової трансформації економіки нашої країни фахівці враховували наступні ризики: структурні, інвестиційні, зовнішньоекономічні, валютні, інфляційні, фіскальні та політичні [6, с. 671 – 672].

В умовах виробничих систем економісти виділяють можливість виникнення негативного впливу ризиків на фінансові результати на трьох рівнях: операційному, інвестиційному та фінансовому [1, с. 25].

Знати про можливе виникнення ризику необхідно, але не досить. Важливо установити, як впливає на результати діяльності конкретний вид ризику і які будуть наслідки ризику, причому спочатку потрібно оцінити імовірність того, що певна подія відбудеться, а потім – як вона вплине на економічне становище підприємства.

Відомо, що бізнес завжди супроводжується високими ризиками, особливо це стосується досить специфічної і відносно нової сфери підприємницької діяльності – комерційних банків та страхових компаній. Проблема пов'язана з відсутністю в нашій

країні стабільної законодавчої бази, досвіду роботи фінансово-кредитного механізму в умовах ринкового середовища, не сформованістю ринку капіталу та багатьма іншими чинниками. Так наприклад, на ризику, обумовлені зовнішніми факторами непрямої дії (політична нестабільність у світі та державі, інфляційні процеси) дуже суттєво реагує банківська система. Дія зовнішніх факторів може призвести до погіршення ліквідності й платоспроможності банківських установ. Відтік клієнтських коштів впливає на зниження ресурсної бази банку, що призводить до зростання собівартості залучених коштів і зниження рівня прибутковості. Негативний вплив зовнішніх факторів на діяльність клієнтів банку підвищує ризик неповернення кредитів, зумовлює зростання обсягів страхових резервів, що також знижує банківський прибуток та підвищує соціальну напруженість в країні.

Питання узагальнення класифікації ризиків та розгляд їх через призму управління сучасними соціально-економічними і фінансовими проблемами у сфері господарювання є досить актуальними, окремі із них нами досліджені у роботі [7; 8; 9].

Важливо розглядати систему оцінки ризику за міжнародними стандартами, зокрема, ISO, Basel II та Basel III, які активно застосовуються провідними фінансовими установами на світовому ринку капіталу.

5. Економічна безпека. Економічна безпека практично визначається здатністю суб'єктів господарювання вміло забезпечити конкурентну стійкість та економічну стійкість виробничої системи. В умовах ринкових відносин однією із головних складових економічної безпеки є фінансова стійкість підприємства. Ми згодні з фахівцями [4; 11], які вважають, що саме такий підхід повинен бути покладений в основу розробки методології обліково-аналітичного забезпечення підтримки безпечного функціонування підприємства в умовах нестійкого зовнішнього середовища та існування ризиків і небезпек у його внутрішніх бізнес-процесах. За таких умов особливого значення набуває бухгалтерський облік, аналіз та аудит інформації, отриманої в системі «директ-костинг», одним із основних показників якої є критичний обсяг виробництва (реалізації). Він дає змогу контролювати постійні і змінні витрати, ціну і поріг рентабельності (точку беззбитковості), маржинальний дохід, маржу безпеки, яка характеризує можливість падіння обсягу реалізації, коли рівень рентабельності буде дорівнювати нулю, індекс безпеки – такий відсоток зниження обсягу реалізації, після якого підприємство вступить в зону збитків тощо.

Економічна безпека виробничої сфери багато в чому залежить від рівня можливого ризику прийнятих

рішень. Особливо ця проблема стосується фінансових структур. Імовірність роботи без ризику надзвичайно мала. Тому керівництву необхідно постійно контролювати зону допустимого ризику, тобто зону, де величина можливих витрат від прийняття того чи іншого рішення не перевищує величини прогнозного прибутку.

Дуже актуальними є питання державного регулювання системи економічної безпеки промислових, фінансових та банківських установ. З цього приводу важливою є інформаційна прозорість та зрозумілість діяльності суб'єктів господарювання для держави, представленої НБУ, Нацкомфінпослуг тощо та для економічних агентів. Доповнення теорії транспарентності обліковими механізмами дозволить вивести алгоритми вирішення проблеми інформаційної та фінансової безпеки на новий якісний рівень.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вирішення розглянутих проблем, на нашу думку, потребує подальшого розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення сучасних виробничо-економічних відносин. Оскільки розглянуті проблеми не є стандартними, то вони повинні враховуватися при формуванні облікової політики для кожної виробничо-економічної системи окремо і стати одним з найважливіших напрямів подальшого розвитку теоретичних та практичних положень облікового процесу, спрямованого на досягнення стратегічних вигід в умовах нестійкого ринкового середовища.

Література

1. **Яремко І. Й.** Економічні ризики: спроможність оцінки і проблематика облікової методології / І. Й. Яремко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ, 2005. – № 2 (84), ч. 1. – С. 249 – 256.
2. **Пархоменко В. М.** Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції: автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. М. Пархоменко; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 36 с.
3. **Гнилицька Л. Г.** Основи економічної безпеки підприємства / Л. Г. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 7. – С. 41 – 48.
4. **Гнилицька Л. Г.** Теоретико-методологічний інструментарій формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. Г. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 9. – С. 37 – 45.
5. **Фишер С.** Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмамнзи. – М. : Дело, 1997. – 864 с.
6. **Папанка А. А.** Развитие экономических отношений в среде преобразования промышленного региона /

А. А. Папаика, В. Г. Саенко, Г. В. Саенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского. 2003. – 720 с.

7. **Житний П. Е.** Контроль лимитов банковских операций в системе управления устойчивостью коммерческих банков / П. Е. Житний // Региональные перспективы. – Кременчуг, 2001. – № 2 – 3 (15 – 16) – С. 190 – 191.

8. **Житний П. Є.** Особливості управління операційним ризиком в умовах комерційного банку / П. Є. Житний, В. Є. Житний // Вісник СНУ ім. В. Даля № 3 [133], ч. I. – Луганськ. – 2009. – С. 64 – 71.

9. **Житний П. Є.** Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація : монографія / П. Є. Житний ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.

10. **Калінеску Т. В.** Моніторинг податкових ризиків: навч. посібник / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, В. С. Алешкін. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – 240 с.

11. **Євдокимов В. В.** Адаптована модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку: [моногр.] / В. В. Євдокимов. – Житомир: ЖДГУ, 2010. – 516 с.

12. **Ляшенко В. І.** Фінансово-регуляторні режими стимулювання економічного розвитку: введення в економічну режимологію: моногр. / В. І. Ляшенко; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2012. – 370 с.

13. **Ляшенко В. І.** Перспективи розвитку наукових парків як елементів інфраструктури інноваційного підприємництва в Україні / В. І. Ляшенко, А. І. Землянкін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 89 – 109.

14. **Ляшенко С. В.** Інвестування капіталу у структурні трансформації територіальних утворень / Ляшенко С. В., Ляшенко В. І. // Сучасні тенденції економічного та соціального розвитку: держава, регіон, підприємство: матеріали всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю (м. Луганськ, 19 лютого 2014 р.). – Луганськ : Русь, 2014. – С. 184 – 185.

Житний П. Є. Концептуальні аспекти розвитку методології обліково-аналітичного забезпечення сучасних виробничо-економічних відносин

У статті досліджено напрями розвитку обліково-аналітичного забезпечення управлінського апарату

виробничо-економічних структур відповідно до сучасних вимог ринкових відносин, проведено порівняльну характеристику заходів, спрямованих на розвиток теоретичних основ бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, які забезпечують швидке реагування на кон'юнктурні зміни ринку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, економічний аналіз, аудит, облікова політика, якість, конкурентоспроможність, ціна, ризик, економічна безпека, виробничо-економічна структура.

Житний П. Е. Концептуальные аспекты развития методологии учетно-аналитического обеспечения современных производственно-экономических отношений

В статье исследованы направления развития учетно-аналитического обеспечения управленческого аппарата производственно-экономических структур в соответствии с современными требованиями рыночных отношений, проведена сравнительная характеристика мероприятий, направленных на развитие теоретических основ бухгалтерского учета, анализа и аудита, обеспечивающих быстрое реагирование на конъюнктурные изменения рынка.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, экономический анализ, аудит, учетная политика, качество, конкурентоспособность, цена, риск, экономическая безопасность, производственно-экономическая структура.

Zhytnyy P. E. Conceptual Aspects of Accounting Methodology-analytical Support Modern Production-economic Relations

The article investigates the direction of accounting and analytical support for the managerial staff of industrial and economic structures in accordance with the modern requirements of the market, a comparative characterization of activities aimed at the development of the theoretical foundations of accounting, analysis and audit, ensuring rapid response to the changes in the market.

Key words: accounting, economic analysis, audit, accounting policy, quality, competitiveness, price, risk, economic security, industrial and economic structure.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

О. Ю. Кудріна,

кандидат економічних наук

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

РЕГІОНАЛЬНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА: ЕЛЕМЕНТИ ТЕОРІЇ, ЛОГІКИ ТА ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ

Постановка проблеми. Перед тим, як навести різні наукові підходи щодо регіональної промислової політики, треба пригадати, що в науці існують певні вимоги до визначення термінів. Це, зокрема, об'єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення. Не менш важливою вимогою є категорійна відповідність терміна і слова, від якого він походить, що не можуть належати до різних категорій.

Виходячи із цього, можна дійти висновку, що регіональна політика повинна означати, перш за все, політику, яка у визначенні має бути уточнена ознаками, що відрізняють її від інших видів політики.

Порушення цих основоположних формально-логічних заповідей закономірно призводить до помилкових уявлень щодо природи регіональної політики. Нижченаведені приклади різнопланових наукових доробок – наочний приклад існування виокремленої закономірності.

Аналіз досліджень та публікацій. Розвиток промисловості органічно пов'язаний з територіальною трансформацією продуктивних сил. Тому виважена промислова політика регіонів є однією із найважливіших передумов забезпечення економічної стабільності України. В цьому плані високої оцінки заслуговують праці сучасних українських науковців: О. Амоші [1], З. Варналія, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, М. Чумаченка, Б. Буркинського, Є. Степанова, С. Злупка, Д. Стеценка, І. Лукінова, І. Михасюка, П. Беленького, В. Пили, А. Спіфанова, І. Сала, С. Соколенка, Л. Яковенко та інших.

Метою статті є розкриття елементів теорії, логіки та понятійного апарату регіональної промислової політики як системи з позиції методології системного аналізу.

Викладення основного матеріалу. Формування регіональної промислової політики в Україні стало можливим із прийняттям Концепції державної регіональної політики, схваленої Указом Президента України від 25 травня 2001 року N 341/2001 [9].

Уперше за роки незалежності України на державному рівні визначено основні засади державної регіональної політики на довгостроковий період. Указом Президента України ухвалено Стратегію економічного та соціального розвитку України „Шляхом європейської інтеграції” на 2004–2015 роки, в якій є окремий розділ: „Здійснення активної державної регіональної політики” [10].

Основна ідея Концепції державної промислової політики – створення конкурентоспроможного промислового комплексу постіндустріального типу, здатного в умовах глобалізації вирішувати головні завдання високотехнологічної держави. Прийняття цього документа, в розробці якого важливу роль відіграло Міністерство промислової політики України, створило необхідні передумови для конкретизації стратегічної мети, основних напрямів та інструментів ринкових перетворень у національному промисловому комплексі.

Згідно указу Президента України „Про Концепцію державної промислової політики” – державна промислова політика є „важливою складовою загальнодержавної політики, яка спрямована на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції” [11].

Розробка концепції регіональної політики в Україні, на жаль, набула характеру чергової „кампанії” слідом за розробкою концепції адміністративної, муніципальної реформи тощо. Поки що єдиний результат цієї діяльності – кілька проектів концепцій державної регіональної політики України, автори яких намагаються, серед іншого, визначити поняття регіональної політики, сформулювати її мету, зміст тощо. Відповідно до проекту, розробленого Комісією з розробки концепції державної регіональної політики, державна регіональна політика – це система заходів, що здійснюється органами державної влади з метою здійснення управління політичним, економічним та соціальним розвитком регіонів і територіально-адміністративних одиниць.

На нашу думку, запропоноване визначення є не зовсім вдалим з наступних причин:

1. Термін „державна регіональна політика” передбачає, що це є політика виключно держави, в той час як загальноприйнятою є теза, відповідно до якої регіональна політика є єдністю державної та місцевої регіональної політики. Тому з точки зору структури регіональної політики є підстави говорити про державну регіональну політику та місцеву регіональну політику.

2. Аналіз даного визначення приводить до висновку, що питання суб'єкта та об'єкта регіональної

політики у аналізованій Концепції слід уточнити. Її автори суб'єктом регіональної політики бачать виключно „органи державної влади”, залишаючи поза увагою інших потенційних суб'єктів, перш за все – органи місцевого самоврядування, громадські організації, суб'єкти підприємницької діяльності і, на кінець, безпосередньо населення регіонів.

3. Фахівці справедливо стверджують про зростання напруженості на лінії „регіон-центр-регіон” та боротьбу регіональних політичних і фінансово-промислових еліт за вплив на прийняття рішень у центрі.

Очевидно, що важливим елементом національної безпеки будь-якої держави, включно України, є недопущення територіальної дезінтеграції, тобто ефективність регіональної політики визначається тим, наскільки вдалося досягти і підтримувати компроміс між регіональними інтересами держави і місцевими інтересами самого регіону. Об'єднаною ідеєю і державної, і місцевої регіональної політики є стабільність між- і внутрішньо-регіональних відносин.

4. Метою будь-якої політики є формулювання і досягнення інтересів певних суб'єктів. Це відноситься і до регіональної політики, яка повинна полягати у максимальній і довгостроковій гармонізації інтересів держави і регіонів. Мета регіональної політики – звести до мінімуму ті нерівності, які створюють ґрунт для виникнення соціальних конфліктів, заважають соціально-економічному розвитку держави в цілому або її частин, чи груп держав (наприклад, країн – членів певної міжнародної організації).

В останнє десятиліття регіоналісти відмовляються від планів відтворення у відсталих регіонах індустріальної структури, характерної для регіонів-лідерів. Найбільш популярною стала концепція порівняльних регіональних переваг, відповідно до якої кожний регіон прагне до максимізації регіонального економічного доходу на основі активізації тих галузей, в яких концентруються найбільш розвинуті і надлишкові в даному регіоні фактори виробництва.

Тому прагнення органів державної влади полягає в реалізації цієї ідеї через промислову політику, що базується на реформуванні системи управління промисловістю, подолання диспропорцій у промисловому виробництві, створення сприятливих умов економічного розвитку для суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, повному та ефективному використанні наявного наукового потенціалу й подальшому його розвитку для підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва.

Регіональна промислова політика є системою взаємовідносин між територіальними органами влади і господарюючими суб'єктами з приводу забезпечення ефективної роботи підприємств регіону, за рахунок підвищення інноваційної активності і конкурентоспроможності виробництва з метою розширення

промислового комплексу в інтересах підвищення добробуту громадян.

Регіональна промислова політика є частиною державної промислової політики і визначається, передусім, загальнодержавними пріоритетами в підтримці галузей промисловості.

Упродовж 1990-х років у світі сталася корінна зміна моделей промислової політики. На зміну традиційній промисловій політиці, що ставить метою створення і розвиток „пріоритетних” галузей економіки, прийшла нова промислова політика, орієнтована на сприяння зростанню конкурентоспроможності національних компаній-виробників. Відповідно, змінилися форми і інструменти проведення промислової політики. Для традиційної моделі промислової політики були характерні методи прямого державного втручання в економічні процеси: опора на бюджетне субсидування і кредитування підприємств пріоритетних галузей; регулювання цін на сировину і енергію, тарифів природних монополій; вироблення захисних механізмів в зовнішній торгівлі.

Нова промислова політика припускає створення умов, сприяючих реалізації підприємницької ініціативи, організацію підтримки інвестиційних проектів (переважно в інноваційній сфері), вдосконалення інформаційної і транспортної інфраструктури, забезпечують загальне зростання економічного потенціалу країни або регіону і підвищення їх привабливості для інвесторів.

Нині склалася загальна для усіх регіонів необхідність державної участі в реструктуризації українського виробничого апарату, структурної адаптації, стабілізації відтворювальних систем, як на федеральному, так на регіональному рівні, оскільки самі по собі ринкові механізми не здатні вивести з кризи виробничу сферу.

Промислова політика регіону має бути побудована індивідуально, враховуючи тип регіону, види господарюючих суб'єктів, критерії вибору пріоритетних галузей промислового виробництва, міру державної дії і інші чинники.

Регіональна промислова політика – політика, спрямована на зменшення територіальних диспропорцій, у тому числі відновлення і розвиток промислового потенціалу в депресивних регіонах і малих містах; узгодження із загальнодержавними пріоритетами потреб формування регіональних і міжрегіональних промислових комплексів, створюваних для розв'язання соціально-економічних, екологічних та інших проблем регіонів; розвиток міжрегіональної виробничої кооперації. Концепція державної промислової політики [10].

Деякі автори, втім, необґрунтовано звужують поняття регіональної промислової політики до економічних функцій держави. Таку позицію Романюк С. А. аргументує тим, ... що навіть у тих випадках, коли

йдеться про неекономічні сфери, механізм забезпечення все одно спирається на фінансово-економічні важелі [13].

Артамонов Е. А. розглядає промислову політику регіону, як систему управління чинниками промислового виробництва для підвищення його ефективності в поточному періоді і формування структури промисловості, сприяючої підтримці розширеного відтворення в майбутньому [2].

Наведене вище визначення Артамонова Е. А. має низку спірних аспектів. Виходячи із запропонованого тлумачення, начебто треба вважати промислову політику лише способом управління чинниками промислового виробництва. Однак такий підхід не є об'єктивним відображенням діючої ситуації. Сказати, що промислова політика являє собою заходи з управління чинниками – певною мірою алогічне й складно уявлене твердження. Скоріше за все промислова політика в своїй основі полягає в впливі на певні процеси, що відбуваються у промисловості.

Окрім того, дещо заплутаною видається друга частина аналізованого речення: ... система ... формування структури промисловості, сприяючої підтримці розширеного відтворення... (?). Вочевидь, складно зрозуміти, про що взагалі йдеться.

Тарасенко Ю. Г. вважає, що регіональна промислова політика сприяє раціональному розміщенню промислового виробництва, вирівнюванню промислового потенціалу регіонів, комплексному використанню ресурсів промислового росту, ефективній регіональній організації промислового виробництва, вирішенню територіальних екологічних проблем та зміцненню всієї економіки держави [14].

Безумовно, якщо розглядати позицію Тарасова Ю. Г. щодо цілей регіональної промислової політики – то її можна визнати майже беззаперечною. Проте якщо поставити питання про сутність регіональної промислової політики з позицій загальноприйнятих формально-логічних правил конструювання економічних термінів, – то в цьому плані тлумачення розгляданого автора не є бездоганним. Основний його мінус, як на нас, тлумачення Тарасова Ю. Г. не містить власне ознак самого визначення.

Аналогічні спірні моменти містить підхід Макаренка І. О., який стверджує, що регіональна промислова політика – взаємозв'язана сукупність цілей промислового розвитку та способів їх досягнення, заснована на ранжуванні повноважень в області управління промисловим регіоном між центральними та регіональними органами влади з метою ефективного використання географічних, природних, економічних та інших переваг регіону [7].

Таказова М. Т. звертає увагу на регіональну промислову політику як на комплекс економічних, політичних і організаційних заходів, які реалізуються

у внутрішньому та зовнішньому середовищі регіону та необхідних для підвищення ефективності чинників виробництва, зниження політичних та соціальних витрат структурної адаптації соціально-економічного комплексу регіону [15].

При цьому, Таказова М. Т. залишає поза поля зору той факт, що здійснювані політичні заходи на загальнодержавному й регіональному рівнях не належать до числа заходів промислової політики, яка априорі є сферою економічного управління.

Більше того, виокремлення внутрішнього та зовнішнього середовища регіону як структурних елементів запропонованого даним автором поняття також видається доволі сумнівним. Якщо брати до уваги, що промислова політика – це те ж саме що і державна промислова політика, то поділ середовищ регіону на внутрішнє та зовнішнє у їхньому семантичному відриві позбавлений логічного підґрунтя.

Не є безспірним щодо визначення регіональної промислової політики й підхід Чумаченко М. Г., який під розгляданим явищем розуміє діяльність влади на регіональному рівні... Цій діяльності притаманний розподіл функцій між центром і регіонами. Вчений вважає, що регіональна політика має економічну, соціально-політичну, науково-технічну, гуманітарну, національну, управлінську, демографічну, зовнішньоекономічну складові [16].

З одного боку, словосполучення „діяльність влади” не розкриває суті здійснюваних на регіональному рівні заходів із регулювання промисловістю. З іншого боку, складно уявити соціально-політичні та національні складові у якості напрямків діяльності регіональної промислової політики. І, нарешті, говорити про розподіл функцій влади між центром та регіонами у сфері здійснення промислової політики навряд чи є правильним. Насамперед, треба пам'ятати, що промислова політика – це парафія державно-владного впливу. Держава реалізує заходи з регулювання промисловості на загальнодержавному рівні, проте в регіональному масштабі місцева влада не має якихось окремих, власних повноважень щодо регулювання промисловості (хоча, переконані, це є недоліком механізму вітчизняного управління і промисловістю, й економікою загалом), проте виконує делеговані їй із боку центральних органів влади повноваження. Тому говорити сьогодні про розподіл владних функцій щодо управління промисловістю між центром та регіонами недоречно.

Захарченко В. І. розкриває регіональну промислову політику держави як системне явище представлене сукупністю дій держави, спрямованих на вирівнювання умов діяльності регіонів, підвищення їх економічної ефективності, оптимальне використання регіональних ресурсів. Мета регіональної промислової політики – об'єднання галузевих і

місцевих механізмів впливу для забезпечення ефективного функціонування і розвитку промисловості. Промислова політика регіону повинна передбачати збереження територіальної цілісності країни та її геополітичну стабільність, взаємну ув'язку на рівні регіонів всіх інших складових державної політики, цілеспрямовану діяльність органів державної влади щодо стимулювання розвитку регіонів з акцентом на їх власний потенціал, зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів і подолання хронічної депресивності окремих з них, формування регіональної територіальної структури господарства, зниження екологічних ризиків, розвиток міжрегіональної виробничої кооперації при сприянні органів регіонального управління, залучення для розвитку промисловості як державних, так і регіональних ресурсів [6].

Не зважаючи на принципову правильність даного підходу до визначення регіональної політики, все ж у нас є одне зауваження до нього: дещо сумнівним видається твердження Захарченко В. І. про те, що діяльність держави має бути спрямована на вирівнювання умов діяльності регіонів. Так звана «уравніловка» регіонів априорі не може мати місця, оскільки за економічними, соціальними, інфраструктурними й іншими показниками регіони є абсолютно різними, а подекуди – діаметрально протилежними. Різні регіони традиційно й історично мають різні умови господарювання, а тому стверджувати про цілеспрямовану державного впливу на вирівнювання регіонів – навряд чи можливо.

У розгляданому контексті слід визнати логічно обґрунтованою позицію Буркинського Б. В. і Степаненко Є. Ф., котрі стверджують, що регіональна промислова політика є складовою частиною державного аналога, але разом з цим, до неї пред'являються специфічні вимоги і обмеження. Зокрема, вона, на думку зазначених економістів, визначається виходячи з напрямів і темпів соціально-економічного розвитку регіону, розміру його бюджету, характеристик внутрішнього конкурентного середовища, екологічної ситуації, ресурсного потенціалу, а також з урахуванням власної інвестиційної політики (яка одночасно є і джерелом формування, і основним напрямом регіональної промислової політики) [4].

Слід сказати, що, не зважаючи на логіку в міркуванні Буркинського Б. В. і Степаненко Є. Ф., представлене даними фахівцями визначення, як ми вважаємо, також не позбавлене дискусійних аспектів, і основний із них – відсутність чіткості поняття й всеосяжності охоплюваних ним характеристик досліджуваного поняття.

Аналогічні недоліки мають й нижченаведені наукові позиції.

Так, Райнін І. Л. й Волик І. М., проаналізували протягом останнього десятиріччя високу територі-

альну диференціацію рівнів розвитку промисловості у регіонах України, що була частково отримана країною у спадок після розпаду СРСР, практично не змінювалася ні за структурою регіонів-лідерів та регіонів-аутсайдерів, ні за амплітудою розбіжностей між максимальними й мінімальними значеннями показника обсягу промислової продукції у розрахунку на одну особу. Отже державна промислова політика та промислова політика регіонів України у період відносно стабільного економічного зростання країни не забезпечили збалансований територіальний інноваційно спрямований розвиток індустріального сектору економіки.

Основні потреби ефективного використання індустріальних факторів у процесі системного реформування національної економіки обумовлюють необхідність розробки й впровадження нових методологічних підходів щодо формування державної промислової політики України та регіональної промислової політики з урахуванням впливу процесів економічної глобалізації та динамічного створення нових якісних ознак індустріального виробництва, які притаманні ХХІ століттю [12].

Зважаючи на слабкі сторони та переваги наукових точок зору стосовно природи явища регіональна промислова політика, вважаємо доцільним виділити підхід Вторушиної Т. М., яка при аналізі регіональної промислової політики, як нам видається, виводить найбільш влучне визначення розглядаваної понятійної категорії – це система стосунків між територіальними органами влади і господарюючими суб'єктами з приводу забезпечення ефективної роботи підприємств регіону, за рахунок підвищення інноваційної активності і конкурентоспроможності виробництва з метою розширення промислового комплексу в інтересах підвищення добробуту громадян.

Очевидно, що істотний вплив на темпи і пропорції змін в промислових комплексах регіонів робить їх галузева і територіальна структура, а також заходи підтримки, що робиться регіональними органами влади [5].

Регіональна промислова політика має здійснюватись у межах єдиного правового простору країни і передбачає існування суб'єктивно-об'єктивних відносин між державою і регіонами. На всіх рівнях регіональна промислова політика виступає як полі-структурна категорія і охоплює основні сфери життєдіяльності суспільства: економічну, фінансову, податкову, соціальну, екологічну тощо.

Інструментами регіональної промислової політики можуть виступати такі класичні способи підтримки і розвитку підприємств як державні і регіональні замовлення, трансфертні платежі тощо. У узагальненому вигляді регіональна промислова політика має бути побудована індивідуально залежно від типу

господарюючого суб'єкта (проблемні підприємства, стабільні підприємства, підприємства-лідери). Модель формування і реалізації промислової політики регіону повинна розроблятися на основі галузевого підходу (галузевий підхід передбачає, що у якості об'єкта промислової політики розглядаються підприємства галузей, що роблять основний вклад в створення валового регіонального продукту).

Цілі регіональної промислової політики і цілі соціально-економічного розвитку регіону повинні бути пов'язані між собою, причому перші носять вторинний, підлеглий характер по відношенню до загальних цілей розвитку.

Цілі можуть носити як оперативний, так і стратегічний характер, що означає необхідність виявлення не тільки існуючих, але і прогнозованих проблем комплексного соціально-економічного розвитку регіону.

Сучасна глобальна економічна криза, продуцирована кризою фінансової системи, котра поєднує всі розрізнені кризові процеси та за своїм характером є структурною кризою, що відображає серйозні диспропорції в економіці. Розглядані диспропорції викликані невідповідністю її виробничої, продуктової структури (співвідношення виробництва і сфери послуг, державного і приватного сектора, оборонного і цивільного секторів тощо) та структури кінцевого попиту.

В основу моделі системи антикризових механізмів промислового сектора економіки регіону покладено тезу, що будь-якій соціально економічній системі відповідає певна технологія управління. Діагностика і попереджувальна санація в ході реалізації стратегії управління є як технологією, так і організацією.

В антикризовому управлінні провідне місце повинна займати концепція рефлексії, яка на ранніх стадіях розвитку кризових ситуацій виступає методологічною основою моделі, що пов'язує сучасні альтернативні мікроекономічні теорії і динамічну економічну дійсність.

Враховуючи вищезазначене, можна дійти і такого висновку: цілі промислової політики, так само як і інструменти їхньої реалізації, мають бути розділені і чітко визначені по рівням управління; державна промислова політика повинна відповідати цілям і завданням держави, і, отже, функцією останнього являється її виконання.

Втілення в життя інвестиційної стратегії у сфері промислової політики повинне забезпечувати рішення наступних задач, таких як: збереження найбільш цінних елементів накопиченого науково-технічного потенціалу і його застосування для розвитку української промисловості; виявлення, розвиток і використання її порівняльних конкурентних переваг і послідовне подолання її недоліків; ліквідація деформацій, які

склалися, в галузевій, внутрішньогалузевій і виробничій структурах, що виражаються в технічному і технологічному відставанні нашої індустрії; насичення внутрішнього ринку вітчизняною продукцією відповідно до об'єму структурного попиту; створення власної ніші на світовому ринку для української продукції; регіональна промислова політика націлена на задоволення потреб підприємств регіону і є складовою частиною державного аналога; сукупність інвестиційних програм підприємств регіону визначає формування усіх інших функціональних політик регіональних органів управління; регіональна промислова політика створює своїм підприємствам протекційні умови, мінімізуючи конкуренцію; критерієм вибору місцевих підприємств для підтримки служить висока ефективність виробництва, а інструментом підтримки – компенсація побічних ефектів; завдання регіональної промислової політики – підвищення продуктивності праці; стратегічним напрямом регіональної промислової політики є підтримка місцевих стабільно працюючих підприємств.

У процесі розробки регіональної політики велике значення має аналіз чинних тенденцій та закономірностей розвитку окремих регіонів, вимірювання та оцінка рівнів використання їхніх соціально-економічних потенціалів, оцінка ефективності функціонування матеріального та нематеріального виробництва, виявлення специфіки та масштабів індивідуального споживання. Такий аналіз може також служити інформаційною основою для перерозподілу сукупного суспільного продукту та національного прибутку.

Для здійснення регіональної політики та побудови господарства потрібний соціально-економічний аналіз у таких напрямках: комплексна оцінка дійсного соціально-економічного потенціалу регіону, виявлення джерел та масштабів розвитку, визначення та оцінка варіантів перспективного соціально-економічного розвитку регіону.

Таким чином, однією з найважливіших задач розробки регіональної політики є визначення перспектив розвитку кожного регіону, його цільової функції з загальнодержавних позицій, враховуючи те, що економіка України є єдиний народногосподарський комплекс. Ці перспективи, враховуючи пріоритети у розвитку окремих регіонів, повинні виявлятися на основі раціоналізації розміщення продуктивних сил країни і виражатися передусім у визначенні та систематичному уточненні спеціалізації регіону. Складовою частиною регіональної політики є державні регіональні програми, які реалізуються у масштабі країни, окремих областей, систем розселення. Виконання таких програм має забезпечуватися спеціальними фондами регіонального розвитку та протекційністю регіональної держави стосовно окремих регіонів (надання пільг, розподіл фінансових коштів тощо).

Відштовхуючись від вищевикладеного, вважаємо необхідним надати своє авторське бачення поняття регіональна промислова політика.

Регіональна промислова політика – система заходів, що здійснюються в рамках загальноекономічної політики держави у межах адміністративно-територіальних одиниць, спрямованих на прогресивні зміни в механізмі функціонування й результативності промислових підприємств регіону відповідно до цілей та завдань регіонального розвитку, а також стратегічних національних пріоритетів.

В літературі поряд із поняттями „промислова політика”, „державна промислова політика”, „регіональна політика”, „регіональна промислова політика” використовується термін „економічна політика”.

У науковій літературі зустрічаються різні визначення поняття „економічна політика”. Економічна політика, як стверджує Брегеда А. Ю., – це свідомо, цілеспрямована діяльність державних органів, політичних партій та суспільних організацій в економічній сфері, що здійснюється в інтересах суспільства [3].

Деякі вітчизняні дослідники відмічають, що економічна політика формується як суб’єктивний процес, наповнений нормативними рішеннями, які приймають суб’єкти всіх рівнів вертикальної державної структури відповідно до кола інструментів і визначених цілей, необхідних для їх досягнення [8].

З вищенаведених визначень економічної політики випливає, що істотних розбіжностей в плані розуміння цього терміну не існує. Економічна політика – це заходи, які вживаються і спрямовуються на вирішення економічних проблем. Держава як господар в особі своїх органів (законодавчої й виконавчої влади всіх рівнів) свідомо ставить економічні цілі, завдання на певний період часу й організовує їх реалізацію. Для цього використовуються різноманітні економічні й адміністративно-правові методи, засоби (важелі), які в сукупності становлять державний механізм управління економікою.

Економічна політика держави являє собою багатовимірний, складний і динамічний процес. Економічна політика – це державна діяльність органів законодавчої влади й управління, які визначають мету, завдання, пріоритети та методи і засоби їх досягнення в економіці, тобто економічна політика є система заходів і організаційно оформлених дій держави.

Економічна політика за своєю природою може відповідати об’єктивному процесу функціонування та розвитку економіки, стимулюючи її. Однак, з іншого боку, економічна політика може суперечити об’єктивним процесам функціонування та розвитку економіки, створювати кризову ситуацію. Прикладом є криза в Україні та інших країнах СНД.

Водночас, політика може бути і гнучкою: залежно від конкретної ситуації змінювати пріоритетність

напрямків розвитку економіки, сприяти об’єктивному процесу економічного розвитку, чи, навпаки, протидіяти йому.

Підбиваючи підсумки наукового аналізу, можна зробити декілька висновків.

1. Економічна політика держави являє собою поняття загального порядку, складовими частинами якого виступають і промислова політика (державна промислова політика), і регіональна політика, й регіональна промислова політика.

Оскільки регіональна політика виступає синергетичним поєднанням державної та місцевої (регіональної) політики, тому з позицій структури регіональної політики можна вести мову окремо про державну політику та окремо про місцеву політику, об’єктом впливу обох яких є регіон.

Таким чином, поняття „державна регіональна політика” за своїм об’ємом є вужчим, ніж поняття „регіональна політика”. Державна регіональна політика поряд із політикою місцевої влади, спрямуванням котрої так само виступає регіон, є однією із складових регіональної політики.

Натомість, регіональну промислову політику не можна семантично розглядати як беззаперечний структурний елемент регіональної політики. Регіональна промислова політика є частиною державної промислової політики і визначається, передусім, загальнодержавними пріоритетами в підтримці галузей промисловості. Регіональна промислова політика являє собою систему взаємовідносин між територіальними органами влади і господарюючими суб’єктами з приводу забезпечення ефективної роботи підприємств регіону.

2. Метою сучасної регіональної політики має бути гармонізація інтересів держави і регіонів, зведення до мінімуму нерівностей, що слугують підґрунтям соціальних конфліктів, утруднюють соціально-економічний розвиток держави.

Теперішня регіональна політика має бути визначена як система заходів, спрямованих забезпечення збалансованого розвитку регіонів за рахунок максимально ефективного використання наявних внутрішніх і залучення зовнішніх ресурсів.

3. В умовах хронічного дефіциту внутрішніх ресурсів плани відтворення в індустріально відсталих регіонах індустріальної структури, характерної для регіонів-лідерів, приречені на невдачу.

Більш правильним видається шлях активізації діяльності тих галузей регіонів, в яких концентруються найбільш розвинуті і надлишкові в даному регіоні фактори виробництва.

Література

1. Амоша О. І., Вишневецький В. П., Збаразська Л. О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу //

- Економіка України. – 2009. – № 11 – 12. 2. **Артамонов Е. А.** Некоторые аспекты региональной промышленной политики / Е. А. Артамонов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31). – С. 45 – 48. 3. **Брегед А. Ю.** Основи політології: навч. посіб. / А. Ю. Брегеда; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 312 с. 4. **Буркинський Б. В.** Регіонально-промислова політика / Б. В. Буркинський, Є. Ф. Степаненко // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – № 1. – С. 3 – 9. 5. **Вторушина Т. М.** Основные тенденции и проблемы в проведении региональной промышленной политики в Ханты-Мансийском автономном округе – Юрге [Электронный ресурс] / Т. М. Вторушина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 114. – С. 84 – 88. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-i-problemy-v-provedenii-regionalnoy-promyshlennoy-politiki-v-hantu-mansiyskom-avtonomnom-okruge-yugre>. 6. **Захарченко В. І.** Про регіональну промислову політику в Україні / В. І. Захарченко // Суспільство і економіка. – 2004. – № 5. – С. 118 – 136. 7. **Макаренко І. О.** Сучасні складові державної промислової політики України [Електронний ресурс] / І. О. Макаренко // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наук. фах. видання. – 2011. – Режим доступа : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=113>. 8. **Нестеренко Л.,** Рокоча В. Економічна політика в соціальному ринковому господарстві // Економіка України. – 100. – № 2. – С. 31. 9. **Про Концепцію державної регіональної політики:** Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 22. – Ст. 983. 10. **Про Концепцію державної промислової політики:** Указ Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 7. – Ст. 278. 11. **Про Стратегію економічного та соціального розвитку України „Шляхом європейської інтеграції” на 2004 – 2015 роки:** Указ Президента України 28.04.2004 р. № 493/2004 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 18. – Ст. 1278. 12. **Райнін І. Л.** Регіональна промислова політика та регіональний промисловий потенціал [Електронний ресурс] / І. Л. Райнін, І. М. Волик // Бизнес Информ. – 2010. – № 11. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2010_11/78-80.pdf. 13. **Романюк С. А.** Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: регіональні дослідження : монографія / С. А. Романюк. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 112 с. 14. **Тарасенко Ю. Г.** Промислова політика, як необхідна передумова розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / Ю. Г. Тарасенко. – 2007. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Gosupravlenie/19266.doc.htm. 15. **Таказова М. Т.** Развитие промышленной политики в регионах [Электронный ресурс] / М. Т. Таказова. – 2011. – Режим доступа : <http://www.tmy.mwport.ru/files/2011-2econ-07.pdf>. 16. **Чумаченко М. Г.** Регіональна промислова політика // Економіка України та шляхи її подальшого реформування : Матеріали Всеукраїнської наради економістів 15 – 16 вересня 1995 р. – К. : Генеза, 1996. – С. 99 – 100
- Кудріна О. Ю. Регіональна промислова політика: елементи теорії, логіки та понятійного апарату**
- У статті досліджено особливості підходів до розуміння поняття „регіональна промислова політика” різними науковцями. Наведено основні характеристики та принципи дослідження цієї наукової категорії. На основі проведеного аналізу сформовано власний підхід до визначення терміну з урахуванням всіх особливостей та критеріїв фактичного синтезу теоретичної оцінки об’єкту дослідження.
- Ключові слова:* державна промислова політика, промислова політика, регіональна політика, регіональна промислова політика.
- Кудрина О. Ю. Региональная промышленная политика: элементы теории, логики и понятийного аппарата**
- В статье исследованы особенности подходов к пониманию понятия „региональная промышленная политика” различными учеными. Приведены основные характеристики и принципы исследования этой научной категории. На основе проведенного анализа сформирован собственный подход к определению термина с учетом всех особенностей и критериев фактического синтеза теоретической оценки объекта исследования.
- Ключевые слова:* государственная промышленная политика, промышленная политика, региональная политика, региональная промышленная политика.
- Kudrina O. Yu. Regional Industrial Policy: Elements of the Theory, Logic and Conceptual Apparatus**
- This paper investigates the features of approaches to understanding the concept of “regional industrial policy” by different researchers. The basic characteristics and principles of scientific research category. Based on the analysis formed its own approach to the definition of all the features and criteria for evaluation of the actual synthesis of theoretical research object.
- Key words:* state industrial policy, industrial policy, regional policy, regional industrial policy.
- Стаття надійшла до редакції 14.02.2014
Прийнято до друку 25.06.2014

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Актуальність теми. В умовах наближення України до євроінтеграції проблеми ефективності та дієвості соціальної політики набувають особливого сенсу. Перш за все це зумовлене обмеженістю бюджетних ресурсів, низьким рівнем розвитку економіки, відставанням у багатьох галузях в порівнянні з країнами Європи.

Існуючі методи моделювання соціально-економічної політики не спроможні досягти бажаного результату. Кризова ситуація в економічному мисленні є поштовхом до пошуку виходів, нових підходів, відповідної парадигми, яка змогла б стати основою для адекватної відповіді новим потребам суспільства. Міждисциплінарний характер синергетичного знання може стати дієвим інструментом для підвищення ефективності розробок у сфері досліджень не лише природних, а й суспільних, економічних наук.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми синергетики в економічній і соціальній діяльності вивчали такі вітчизняні й закордонні науковці й фахівці, як Г. Хакен, І. Пригожин, В. Білоус, С. Курдюмов, Е. Князева та інші, проте питання необхідності застосування законів синергетики в моделюванні соціально-економічної політики повною мірою не досліджено, не враховано процеси самоорганізації, хаотичного виникнення в економічному середовищі упорядкованих структур при підведенні до них енергії.

Метою дослідження є на основі проведеного аналізу існуючої моделі соціальної політики та її безпосередньої залежності від економічної політики країни, розробити пропозиції щодо моделювання основних соціальних важелів на основі міждисциплінарних досліджень синергетики.

Виклад основного матеріалу. Вже багато років процеси, що відбуваються в Україні, можна характеризувати як прагнення до реформації суспільства і економіки, переходу на новий рівень, трансформації і навіть революції. Теорія і практика сталого розвитку як на глобальному, так і на регіональному чи місцевому рівні, є відображенням об'єктивної потреби переорієнтації політики держави до самоаналізу, виявлення внутрішніх резервів країни, використання людського потенціалу для вирішення нагальних соціальних проблем.

На сьогоднішній день ми маємо нераціональну структуру природокористування, яка є наслідком нагромадження за багато десятиріч структурних деформацій господарства, домінування природомістких галузей промисловості, ресурсо- та енергомістких технологій, переважне використання не відновлювальних природних ресурсів, сировинної орієнтації експорту, надмірної концентрації виробництва в окремих регіонах держави. Нинішня структура економіки в цілому залишається неефективною та екологічно небезпечною. Тому майбутнє України – у її відкритості, застосуванні новітніх наукових методів і підходів, досвіту інших цивілізованих, розвинених країн.

Процес державного управління має постійно реагувати на зміни в ньому (або ініціювати їх вразі необхідності) і відповідним чином будувати свої дії із застосування новітніх досягнень наукової управлінської думки. При цьому, дуже важливим є використання як системного так і синергетичного підходів.

Синергетика як новітнє наукове бачення світових процесів стала об'єктом уваги зовсім нещодавно. Засновниками синергетичного підходу прийнято вважати І. Пригожина та Г. Хакена, які завдяки своїм дослідженням вперше детально розробили основні закони, категорії та принципи синергетики як наукового мислення.

Свій розвиток синергетика розпочала в фундаментальних науках, зокрема біології, фізиці та хімії, де синергетичні процеси були доведені науковим методом і отримала широке поширення. Потім, в результаті кропіткої роботи науковців різних напрямків було виявлено, що ці процеси притаманні не лише біологічним або хімічним структурам, а й соціальним системам.

Синергетика (від грецьк. *synergetikos* – спільний; що діє узгоджено) вивчає процеси утворення масової (колективної) взаємодії в нерівноважних умовах.[2]

Тобто, на думку Хакена Г. синергетика – це теорія самоорганізації в системах різноманітної природи. Вона має справу з явищами та процесами, в результаті яких в системі в цілому можуть з'явитися властивості, якими не володіє жодна з частин. Оскільки йдеться про виявлення та використання загальних закономірностей в різних галузях, тому такий підхід передбачає міждисциплінарність.

Синергетика виявляється у взаємоузгодженні соціальної та економічної, екологічної та економічної, а також екологічної та соціальної сфер, і на цьому ґрунтуються теорії соціально орієнтованого, екологічно орієнтованого та ергономічного суспільного господарства.

Продуктивним є застосування синергетичного підходу до аналізу самоорганізації соціальних систем, узгодження їхніх рушійних сил – мотиваційних спрямованостей соціальних об'єктів на основі певних духовних та культурних цінностей задля досягнення економічної рівноваги між соціальними індивідуумами і державою, котрі разом утворюють цілісну систему. Комплекс синергетичних категорій про моделі самоорганізації у науках про людину й суспільство допомагає по-новому осмислити традиційні проблеми соціальної психології, економіки, політики, розкриваючи при цьому маловідомі причинні залежності. Синергетика як теорія самоорганізації дає ключ до розуміння не лише механізмів нестабільності, а й механізмів стійкості складних систем.

Проблемою застосування синергетики в управлінні господарської діяльності займався А. Сериков, який дослідив модель скалярного представлення вектора ефективності господарської діяльності. На його думку завдяки самоорганізації можливо виділити відносно невелику кількість змінних середовища, яке визначає його динаміку і тому називається „параметром порядку”. За таких умов усі складові середовища (системи) підлаштовуються під ці параметри порядку і приймають такий режим існування і розвитку, який можна назвати взаємсприянням або когерентністю (від лат. *cohaerere* – бути пов'язаними). Якщо підходити до зазначеного результату з позиції системного аналізу, стає зрозумілим, що він можливий завдяки такій властивості систем, як емерджентність (від англ. *emergent* – виникати). Властивості системи, які притаманні тільки їй і не виникають з властивостей її складових виникають і існують поки існує система, яка їх породжує, а точніше системоутворюючі фактори [11].

Використання синергетичного підходу передбачає здійснення наступних кроків:

- виділення складної системи або процесу, які потребують синергетичного впливу, їх характеристика (у поняттях формальної логіки);
- дослідження стратегії її розвитку – можливі рівні її свободи, тобто передбачення рівноможливих напрямів і шляхів її розвитку;
- здійснення факторного аналізу можливих шляхів її самоорганізації;
- визначення мети або бажаного результату (у яких конкретно аспектах необхідно змінити стан даної системи);

- розробка номенклатури (переліку) слабких впливів, що сприятимуть самоорганізації хаотичної системи, а також тактику їх застосування;
- правильно визначити критичний момент біфуркації досліджуваної системи.

Для того, щоб в складних системах відбувалися процеси самоорганізації, вони повинні бути відкритими. Будь-які економічні агенти, а також економічна система будь-якої держави в цілому, задовольняють вимогам, що пред'являються до відкритих систем, – в них постійно циркулюють потоки грошей, ресурсів, інформації і ін.

Іншою важливою характеристикою системи, здібної до самоорганізації, є нерівноважність системи. Як відзначив Н. Моїсеєв, „стійкість, доведена до своєї межі, припиняє будь-який розвиток. Вона суперечить принципу мінливості. Занадто стабільні форми – це тупикові форми, еволюція яких припиняється. Надмірна адаптація... така ж небезпечна для досконалості вигляду, як нездатність до адаптації” [7].

Володіти відповідними методами синергетики – це уміти вибирати і оцінювати необхідні для поставлених цілей параметри. На думку російського культурного антрополога і експерта в області психології масової поведінки Аюпа П. Н. відмінність між реалістичними і утопічними проектами не в тому, що перші можна утілити в життя, а другі – ні. Утопії тим і небезпечні, що вони здійснимі; найближчі нам приклади – „побудований в боях соціалізм” і потім очікування ринкового раю на його обманяках. Характерною межею утопічного мислення служить гіпертрофія позитивних і ігнорування негативних наслідків того або іншого вибору».

Виходячи з наукових розробок останнього часу основний закон синергетики можна сформулювати ще й як відповідність потреб та інтересів суб'єктів соціального середовища (системи) їх здібностям і можливостям, правильне розуміння ними інтересів інших суб'єктів та суспільства в цілому і взаємодія та взаємодопомога в реалізації всіх цих інтересів [5, с. 231].

Цей підхід є дуже цікавим в умовах ринкової економіки, адже її суттєвою рисою є те, що продукти виготовляються для продажу (обміну) і набувають форми товару. Відомий англійський економіст XVIII століття А. Сміт у своїй класичній праці „Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776 р.) писав про це так: „Людина постійно потребує допомоги своїх ближніх, і марно буде вона чекати її лише від їхньої доброзичливості. Вона швидше сягне своєї мети, якщо звернеться до їхнього егоїзму і зможе показати їм, що у їхніх власних інтересах зробити для неї те, що вона вимагає від них... Дай мені те, що мені

потрібно, і ти отримаєш, що потрібно тобі, – такий сенс усякої подібної пропозиції. Не від доброзичливості м'ясника, пивовара або пекаря очікуємо ми отримати свій обід, а від задоволення ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їхньої гуманності, а до їхнього егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші нужди, а про їхні вигоди”. До основоположних засад ринкової економіки відноситься і використання ціпового механізму узгодження, регулювання поведінки окремих учасників виробництва, а також обмеження координуючої ролі держави.

Конституцією Україна репрезентується як соціально орієнтована, правова, з ринковою економікою держава, що, серед іншого, означає і соціально орієнтований ринок праці, свободу людини.

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки та соціально орієнтованого ринку праці пов'язується з кардинальними змінами на ринку праці і зайнятості в напрямі розширення сегменту інтелектуальної, інноваційної високо мотивованої праці як необхідної умови підвищення рівня життя населення і економіки в цілому.

На сьогоднішній день Україна розглядає варіант вступу до Європейського союзу, ці процеси також можливо прогнозувати під призмою синергетики.

Перед усім слід проаналізувати існуючу керовану систему, розробити перелік факторів, що матимуть негативний вплив на її самоорганізацію, визначити критичний момент біфуркації.

Підхід до управління, згідно якому результат дії, що управляє має прямий пропорційний наслідок доданим зусиллям, має місце тільки у разі, коли керована система знаходиться в рівноважному стані з навколишнім середовищем і внутрішніми процесами. Проте, коли та ж система знаходиться в сильно невірноваженому стані, вона починає підкорятися законам нелінійного характеру (відгук системи не пропорційний силі дії на неї).

На сьогоднішній день соціальна модель України не має рівноваги, поряд з цим вона підігріта прагненням до різкої зміни існуючих стандартів, наближенням їх до рівня європейських.

Існує широке і вузьке визначення поняття соціальної моделі. У вузькому значенні зміст соціальної моделі фактично зводиться до системи соціального забезпечення, особливостям регулювання ринку праці і заробітної плати. На Європейській раді в Барселоні в 2002 році дане таке визначення цього поняття „заснована на успішній економіці, високому рівні соціального захисту, освіти і соціального діалогу, європейська соціальна модель представляє собою рівновагу між економічним процвітанням і соціальною справедливістю”. [8]

В документах Європейської конфедерації профспілок (CES) зазначено: „Європейська соціальна модель полягає в такому баченні суспільства, яке об'єднує стійкий економічний зріст і безперервне покращення умов життя і праці. Воно передбачає повну зайнятість, якість робочих місць, рівність шансів, соціальний захист для всіх, участь громадян у рішеннях, які зачіпають їх інтереси... Саме цей аспект відрізняє Європу, де соціальний прогрес в післявоєнні роки слідував нерозривно за економічним зростом від американської моделі, де невелика група індивідуумів отримала перевагу за рахунок більшої кількості людей” [9].

Рівень забезпеченості населення українців є значно нижчим за європейські стандарти. І підвищити його можливо лише шляхом справедливого перерозподілу доходу, отриманого від ведення бізнесу між власниками і працюючими, подолання схем мінімізації в оподаткуванні, тіньової економіки, розробки нових проєктів у сфері науки, ІТ-технологій, подальшої модернізації на всіх рівнях суспільного життя і виробництва.

Аналіз фінансової звітності публічних акціонерних товариств Луганської області, віднесених до категорії великих, показав, що при декларуванні збитків від ведення господарської діяльності і не сплати податків, підприємства декларують бюджетне відшкодування податку на додану вартість з державного бюджету України. При цьому, фактичні власники багатьох з них розробляють схеми реалізації продукцію через фінансово-промислові групи або офшорні компанії. Так, результати діяльності Публічного акціонерного товариства „Алчевський металургійний комбінат” згідно звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) за 2013 рік наведені у табл. 1.

Сума, заявлена до відшкодування в рахунок майбутніх платежів зазначеним підприємством тільки за грудень 2013 р. складає 66 260 220 грн. Основними причинами виникнення бюджетного відшкодування є проведення імпорتنих операцій, експортних операцій. При цьому, аналіз придбання сировини свідчить про те, що велика її частини купується за кордоном, таким чином спостерігається відток грошових коштів з території країни.

Аналіз результатів діяльності Публічного акціонерного товариства „Стахановський завод феросплавів” (далі – ПАТ „СЗФ”) за період 2011 – 2012 рр. наведено на рис. 1.

Основний покупець продукції ПАТ „СЗФ” в 2011, 2012 роках – нерезидент з офшорним статусом.

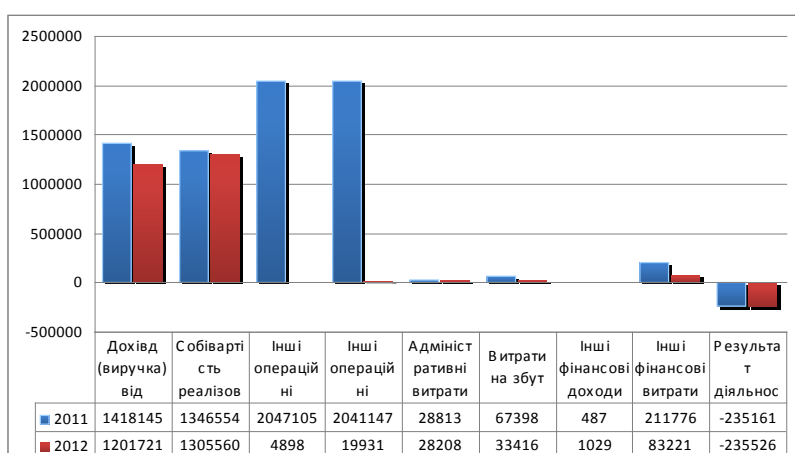
Внаслідок такої діяльності основна частина прибутків України зосереджується в руках олігархів.

Подолати цю ситуацію можливо лише за допомогою розробки чітких, деталізованих норматив-

Таблиця 1

**Результати діяльності ПАТ „Алчевський металургійний комбінат”
за 2012 – 2013 рр., тис. грн.**

Стаття фінансової звітності ПАТ „АМК”	2013 р.	2012 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14756532	14438835
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(15053844)	(14347053)
Збиток	(297312)	
Фінансовий результат від операційної діяльності:		
збиток	(1044933)	(347176)
Фінансовий результат до оподаткування:		
збиток	(1736267)	(832594)
Чистий фінансовий результат:		
збиток	(1736267)	(1027753)



**Рис. 1. Аналіз результатів діяльності ПАТ „Стахановський завод феросплавів”
за період 2011 – 2012 роки, тис. грн.**

но-правових активів, їх додержання всіма учасниками господарських відносин.

Спроба отримати синергетичний ефект від об'єднання в Міністерство доходів і зборів податкової і митної служби не принесло очікуваного результату – в цілому по Україні план надходження податків і зборів до бюджету зі січень 2014 року виконано лише на 80,7 відсотків, внаслідок чого бюджет недоотримав 4,2 млрд. грн. Одним із факторів впливу на дану тенденцію може бути невідшкодований з бюджету податок на додану вартість. Так, станом на 01.02.2014р. сума заборгованості складає 14,1 млрд. грн. План зборів на митниці виконано лише на 67,1% або на 1,2 млрд. грн. (16,5%) менше ніж в січні минулого року. При цьому зменшення імпорту продукції не відбувалось. Структура зібраних платежів наведена на рис. 2 та 3.

Таким чином, вбачається, що створена система має тенденцію до саморуйнування, а не розвитку, тобто параметри системи при її утворенні було зав-

дано не коректно.

Наступна глобальна проблема економіки України - у світовому просторі її розглядають лише як ресурсний придаток. І це стосується не лише природних ресурсів. Кращі вчені нашої країни працюють переважно в іноземних компаніях, а великі ІТ-компанії України займаються не власними розробками, а пишуть коди по технічних завданнях США і ЄС. За даними асоціації «ІТ України», наша країна знаходиться на 5-му місці в світі по ІТ-аутсорсингу.

Однією з найважливіших технологій майбутнього вважається квантовий комп'ютер. В 2011 р. канадська компанія D-Wave показала перший його примірник і продала його за 10 млн. дол. США, в травні 2013 р. Google і NASA придбали другий екземпляр за 15 млн. дол. США. Одним із чотирьох засновників компанії D-Wave Systems є вчений з Харкова О. Загоскін, який і розробив ідею створення.

В 2012 р. компанія Google придбала за 34 млн. дол. США українську компанію Viewdle, яка спеціа-

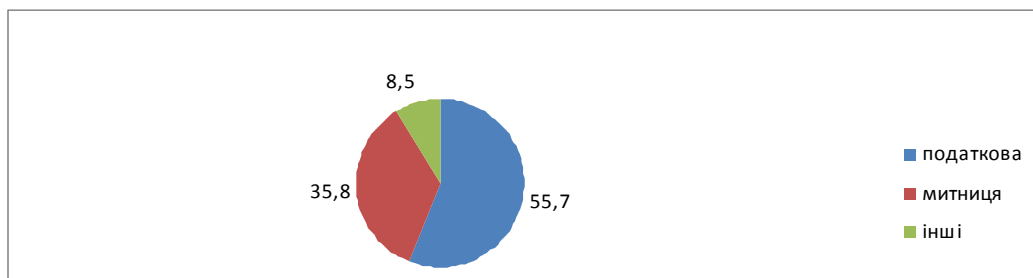


Рис. 2. Структура доходів загального фонду держбюджету в січні 2013 р., %

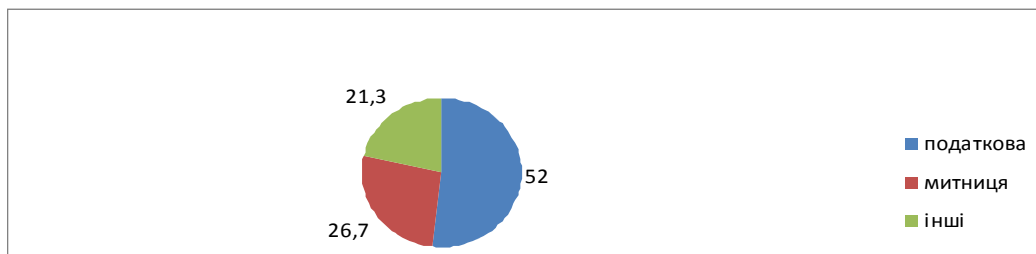


Рис. 3. Структура доходів загального фонду держбюджету в січні 2014 р., %

лізується на розробці систем комп'ютерного бачення. І таких прикладів ще багато.

Таким чином, одним з провідних напрямків економічної політики України має бути підтримка ІТ-компаній, адже трудовий, інтелектуальний потенціал українців в даному напрямку дуже високий. Методи вирішення цього питання: зниження податкового тиску, пільги, інвестиції, замовлення з боку держави.

Ще один з перевічених методів покращення економічного становища України – розвиток ефективного сільського господарства. При реалізації даного заходу необхідно, як і в інших галузях, застосовувати високі технології, наукові досягнення. Це стосується і механізації, і мінеральних добрив, і процесів поливу, і накопичення сонячної енергії для забезпечення отримання урожаю протягом всього року у теплицях.

Таким чином питання, як повинна функціонувати економіка, не можна відокремити від питання, як вона влаштована і функціонує насправді. Економіка – це система, що самоорганізується, зміна стану якої відбувається через її внутрішні механізми. Зовнішній світ, хоч і є причиною її зміни, проте, цілком її не детермінує.

Могутнім інструментом, який дасть змогу застосувати методи синергетичного підходу в економіці і «прораховуватимуть» гіпотетичні варіанти розвитку при різних ключових подіях має стати комп'ютер. Це дуже важливо, адже дослідження здійснюватиметься шляхом експерименту з моделлю, а не реальною системою.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сьогодні соціальна політика знаходиться в прямій залежності від економічної тому вивчення взаємовпливу та взаємодії із економікою таких сфер, як соціальна, політична, правова, інформаційно-технологічна, екологічна, морально-етична, має стати активним полем міждисциплінарних досліджень синергетики. Соціально-економічна політика має орієнтуватись не на досягнення рівноваги, а на досягнення такого розвитку, який би забезпечував необхідну для життя динамічну взаємодію із навколишнім середовищем. При цьому задачею керівництва держави є налагодження основних параметрів системи для її подальшої самоорганізації.

Крім того, окрему увагу слід приділити розвитку людини як найважливішому елементу загальної системи, її центру і економічному ресурсу. Принциповим для соціально орієнтованого ринку праці є те, що працююча людина має розглядатися як мета економічного розвитку, тобто досягнення ефективності господарювання слугує підвищенню якості життя населення до рівня прогресивних соціальних стандартів розвинутих країн. І тільки після досягнення такого рівня кожної окремої людини в Україні можливо говорити про євроінтеграційні процеси.

Література

1. **Хакен Г.** Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М. : Мир, 1985. – 423 с. 2. **Ха-**

кен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. – Москва-Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.

3. **Пригожин И.** Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. / общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климонтовича и Ю. В. Сачкова. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.

4. **Курдюмов С. П.** Коэволюция сложных социальных структур: баланс доли самоорганизации и доли управления / С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева // Матер. Первой междунар. науч.-практ. конф. „Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления”. – Том 1. – М. : Проспект, 2004. – С. 146.

5. **Білоус В. С.** Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності : навч. посіб. / В. С. Білоус. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.

6. **Моисеев Н. Н.** Алгоритмы развития. – М.: Знание, 1987 – 304 с.

7. **Conseil europeen de Barcelone du 15 et 16 mars 2002, Conclusions de la Presidence** (<http://ue.eu.int/ueDocs/>).

8. **Fondation Shuman.** Questions d'Europe, 2005. – № 5, 10 oct.

9. **Лібанова Е. М.** Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу [моногр.] / Лібанова Е. М. ; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – К. : КНЕУ, 2008. – 328 с.

10. **Саливон С.** Высокая печать / С. Саливон // Бизнес. – 2014. – № 6. – С. 21 – 22.

11. **Сериков А. В.** Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление / А. В. Сериков // Економічний вісник Донбасу, 2011. – № 2 (24). – С. 212 – 219.

Альшкін В. С. Синергетичний підхід до моделювання соціально-економічної політики України на шляху до євроінтеграції.

Стаття присвячена дослідженню безпосередньої залежності соціальної політики від економіки країни, необхідності запровадження до її інструментарію синергетичного підходу. Розглянуто проблеми соціальної політики України на шляху до євроінтеграції, проаналізовано основні джерела наповнення бюджету, надано рекомендації щодо усунення негативних

тенденцій та явищ, які спостерігаються в економіці, а також формуванню передумов активізації процесів самоорганізації в складних системах.

Ключові слова: синергетика, синергетика в соціальному середовищі, євроінтеграція, моделювання соціально-економічної політики, теорія самоорганізації.

Алешкин В. С. Синергетический подход к моделированию социально-экономической политики Украины на пути к евроинтеграции.

Статья посвящена исследованию непосредственной зависимости социальной политики от экономики страны, необходимости внесения в её инструментарий синергетического подхода. Рассмотрены проблемы социальной политики Украины на пути к евроинтеграции, проанализированы основные источники наполнения бюджета, даны рекомендации относительно устранения отрицательных тенденций и явлений, которые наблюдаются в экономике, а также формированию условий для активизации процессов самоорганизации в сложных системах.

Ключевые слова: синергетика, синергетика в социальной среде, евроинтеграция, моделирование социально-экономической политики, теория самоорганизации.

Aleshkin V. S. A Synergistic Approach to Modeling of Socio-economic Policy of Ukraine on the Path to European Integration.

The article is devoted to the immediate dependence of the social policy of the country's economy, the need for the introduction to the instruments synergetic approach. Consider the problems of social policy of Ukraine on the path to European integration, analyzed the main sources of filling the budget, recommendations on elimination of negative tendencies and phenomena which are observed in the economy, and create conditions for an intensification of processes of self-organization in complex systems.

Keywords: synergy, synergy in the social environment, European integration, modeling of socio-economic policy, theory of self-organization.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Вступ. Динамічні вкладення інвестицій є звичайним мірилом розвитку інвестиційних процесів. Саме за їх обсягом, спрямованості та структурі можна судити про результати здійснюваної економічної політики держави в галузі забезпечення сталого розвитку економіки та проведення структурних змін в економічному базисі країни [1].

В умовах сучасної нестабільної ситуації в Україні потреба в нових інвестиціях обумовлена необхідністю вирішення як поточних, повсякденних завдань, пов'язаних з необхідністю підтримувати економічний розвиток за схемою розширеного відтворення в рамках заданої економічної моделі, так і завдань надзвичайного характеру, що виникають через невідворотну необхідність ліквідації загрози виникнення гострої кризи, пов'язаної з дестабілізацією економічної обстановки в регіонах.

До числа надзвичайних завдань можна віднести потреби у вишукуванні інвестицій для вирішення стратегічних завдань термінового реформування економіки та забезпечення структурних перебудов, спрямованих на досягнення такого рівня національної економіки, який дозволив би перетворитись на конкурентоспроможну державу, яка живе за власним політичним, економічним та соціальним сценарієм розвитку [2].

При цьому, конкурентоспроможність держави в цілому залежить від конкурентоспроможності окремих її регіонів. Для регіону як суб'єкта конкурентної боротьби досягнення конкурентоспроможності означає, з одного боку, можливість підвищення ефективності розвитку, з іншої – право зайняти гідне місце в системі державного устрою і сприяти економічному зростанню в країні. У зв'язку з цим розуміння суті міжрегіональної конкуренції і оволодіння методами зміцнення конкурентоспроможності регіонів стають актуальними для керівників регіональних рівнів [3, с. 296].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку та становлення інвестиційних процесів в економіці України та питанням удосконалення механізму інвестиційної політики регіонів присвячені праці багатьох відомих вчених, таких як: І. Александров, В. Гейц, М. Герасимчук, В. Дорофійенка, О. Коновалов, Л. Костирко, О. Логачова, Ю. Махортов, С. Мілевський, П. Перерви, О. Половян, М. Тарасова, Д. Черваньова, М. Чумаченка та багатьох інших учених, які вирішували ці проблеми як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів [1 – 5].

При цьому, негативні явища сучасного економічного становища України потребують проведення

додаткових досліджень з корегування складових механізму інвестиційної політики регіонів на шляху підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Загальна мета дослідження. Кризові явища в Україні, яка безумовно має ресурсний та фінансовий потенціал, негативно впливають на конкурентоспроможність країни в цілому. Застарілий механізм інвестиційної політики регіонів не сприяє рішенню проблем економічної стагнації на регіональному рівні, що потребує проведення дослідження питань з реструктуризації механізму інвестиційної політики регіонів. Метою написання статі є пошук домінуючого блоку управління у механізмі інвестиційної політики регіонів в умовах недостатнього рівня забезпеченості ресурсним базисом.

Виклад основного матеріалу. Створити умови для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів можливо шляхом збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, удосконалення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладання [6, с. 82].

Основною складовою інвестиційного механізму є безпосередньо інвестиції. В економіці існують різні модифікації визначень поняття інвестиції, що відображають множинність підходів до розуміння їх економічної сутності. Значною мірою це обумовлено економічною еволюцією, специфікою конкретних етапів історико-економічного розвитку конкретних регіонів та існуючих форм і методів господарювання в державі.

Процес інвестування є одним з найважливіших факторів економічного зростання регіону та його соціально-економічного розвитку. З розвитком ринкових відносин в сучасній економіці відбувається перегляд тлумачення категорії інвестиції відповідно з новими умовами. Характерними рисами ринкового підходу до розуміння сутності інвестицій є:

- зв'язок інвестицій з отриманням доходу як мотиву інвестиційної діяльності;
- розгляд інвестицій в єдності двох сторін: ресурсів (капітальних цінностей) і вкладень (витрат);
- аналіз інвестицій не в статичній, а в динамічній, що дозволяє об'єднати в рамках категорії інвестиції ресурси, вкладення і віддачу вкладених коштів як мотиву цього об'єднання;
- включення до складу об'єктів інвестування будь-яких вкладень, що дають економічний (соціальний) ефект.

Ринковий підхід до аналізу сутності, форм і принципів здійснення інвестиційної діяльності знайшов своє відображення при визначенні терміна

інвестиції в українському законодавстві. Відповідно до Закону України „Про інвестиційну діяльність” в редакції від 09.11.2013, - інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [7].

У поточної редакції Закону „Про інвестиційну діяльність” визначено, що інвестиціями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих („ноу-хау”); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [7].

Цей законодавчий документ має конкретну спрямованість сфери капітальних вкладень, в ньому уточнено поняття не тільки інвестицій, але і капітальних вкладень, які розглядаються як форма інвестицій, які спрямовані на відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів.

Отже інвестиції це довгострокові вкладення державного або приватного капіталу у власній країні чи за кордоном з метою отримання доходу в підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти.

Слід враховувати, що рух інвестицій включає дві основні стадії. Змістом першої стадії інвестиційні ресурси – вкладення коштів є власне інвестиційна діяльність. Друга стадія вкладення коштів – результат інвестування передбачає окупність здійснених витрат та отримання доходу в результаті використання інвестицій. Вона характеризує взаємозв’язок і взаємозумовленість двох необхідних елементів будь-якого виду економічної діяльності: витрат і їх віддачі.

З одного боку, економічна діяльність пов’язана з вкладенням коштів, з іншого боку, доцільність цих вкладень визначається їх віддачею. Без одержання доходу (ефекту) відсутня мотивація інвестиційної діяльності, вкладення інвестиційних ресурсів здійснюється з метою зростання авансованої вартості. Тому інвестиційну діяльність в цілому можна визначити як єдність процесів вкладення ресурсів і одержання доходів у майбутньому [8, с. 144].

Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає реалізації структурних перетворень механізму інвестиційної політики регіонів, спрямованого на формування конкурентоспроможного середовища, що базується на інноваційній основі такого механізму. В сучасних умовах особливо актуальними стають розробка і реалізація механізмів активної державної політики в інвестиційній сфері, а також гнучкої

системи взаємодії ринкових структур та державного регулювання.

Практичне досягнення цілей інвестиційної політики регіону пов’язано зі створенням та забезпеченням ефективного функціонування механізму її реалізації. Однак зауважимо, що автори ряду наукових робіт, розглядаючи питання управління інвестиційною діяльністю, зазвичай акцентують увагу на методах, за допомогою яких можна впливати на цей вид діяльності, обходячи при цьому зміст і структуру такої категорії як „механізм реалізації інвестиційної політики”.

Сучасні енциклопедичні видання поняття „механізм” трактують таким чином:

- внутрішній устрій або система чого-небудь;
- сукупність і послідовність станів, стадій процесів, з яких складається будь-яке явище [9].

Виділені характеристики, властиві цій категорії, поєднані з привабливістю конкретного регіону, дозволяють розкрити і доповнити зміст цього поняття стосовно до інвестиційного процесу в регіонах. Підкреслимо, що механізм (у тому числі інвестиційний) є результатом цілеспрямованої діяльності і являє собою деяку сукупність інституцій, норм, правил, що забезпечують при певних умовах формування заданих явищ.

Відповідно до прийнятої загальної схеми побудови регуляційного механізму модельне уявлення досліджуваного механізму включає в себе наступні елементи:

- суб’єкт – рушійна сила, осмислено запускає в дію цей механізм;
- об’єкти – господарюючі суб’єкти, економічна середина;
- мета – програмовані бажані результати дії механізму;
- методи – інструментарій, способи і технології процесів досягнення поставлених цілей;
- форма – організаційне та правове оформлення методичного забезпечення;
- засоби – сукупність видів і джерел ресурсів, що використовуються для досягнення поставлених цілей.

З питання структури механізму реалізації регіональної політики існують різні точки зору, проте принципів розбіжностей між ними не спостерігається. Так, до механізму інвестиційної політики відносять громадські інститути, що реалізують конкретні заходи в рамках поставленої мети, а також ресурси, виділені для досягнення цілей та методичні підходи до формування та реалізації регіональної інвестиційної політики, що забезпечують проведення самостійної, власної політики на регіональному рівні.

Регіональна інвестиційна політика – це система заходів, що здійснюються регіональними органами влади і управління по залученню і раціональному використанню інвестиційних ресурсів усіх форм власності з метою стійкого і соціально-орієнтованого розвитку регіону.

Система формування та реалізації регіональної інвестиційної політики повинна представляти конструкцію з трьох взаємопов'язаних і взаємозалежних блоків.

Перший блок – це основні чинники, від яких залежить зміст регіональної інвестиційної політики і, відповідно, механізм її реалізації. До них відносяться:

- 1) інвестиційний клімат в регіоні;
- 2) показники формування інвестиційного потенціалу регіону;
- 3) рівень інвестиційних ризиків;
- 4) фактори внутрішнього і зовнішнього впливу.

Перший блок головним чином пов'язаний з об'єктивно зумовленими регіональними особливостями економіки, які в свою чергу визначає комплекс природно - географічних, історичних, демографічних та інших факторів. Фактори зовнішнього впливу пов'язані з впливом умов діяльності, визначених загальнодержавним законодавством і загальнодержавною економічною та інвестиційною політикою.

Другий блок представляє безпосередньо етапи формування інвестиційної політики :

- 1) визначення цілей і головних пріоритетів інвестиційної політики;
- 2) формування регіональної інвестиційної програми;
- 3) розробка принципів механізму реалізації регіональної інвестиційної політики.

Цілі та пріоритети регіональної інвестиційної політики залежать від цілей і завдань загальної соціально-економічної політики конкретного регіону.

Третій блок механізму реалізації інвестиційної політики повинен складатися із засобів, за допомогою яких передбачається досягнення цілей такої політики. Основоположними завданнями цього блоку є комплекс застосовуваних методів управління (економічних, адміністративних, соціально-психологічних) та система забезпечення його дії (правового, організаційного та інформаційного).

Згідно зі статистичними даними за січень – грудень 2012 року основна частка інвестицій у фактичних цінах була спрямована в житлове будівництво (97%), при цьому частка інвестицій в об'єкти інтелектуальної власності склала лише 3%.

Така структура інвестицій (див. табл. 1) на сучасному етапі розвитку України не може бути реалізована. По-перше внутрішня ресурсна база, як складова інвестиційного механізму досить слабка, а по-друге така структура інвестування не цікаве всіх заінтересованих учасників інвестиційного процесу.

Реалізація механізму інвестиційної політики у регіонах має стати більш цілеспрямованою з точки зору впливу структур регіонального управління на всіх учасників інвестиційного процесу в інтересах досягнення намічених цілей соціально - економічного розвитку регіону в умовах недостатнього ресурсного забезпечення.

Формування і реалізація регіональної інвестиційної політики представляє собою комплексну

багатоступеневу систему завдань, де на кожному з етапів діють окремі опрацювання та постійна адаптація до умов функціонування соціально - економічної системи регіону.

Під механізмом регіональної інвестиційної політики слід розуміти систему правових, організаційних та економічних заходів, які сприяють формуванню конкурентоздатного виробництва в регіоні та підвищенню його ефективності. Динамічність інвестиційного процесу обумовлює наявність гнучких форм його організації та управління, що, в свою чергу, вимагає комплексного регулювання основних його стадій з орієнтацією на кінцеві результати. У процесі реалізації інвестиційної діяльності всі її учасники використовують поєднання різних методів з відповідним різноманітністю форм, стимулів і обмежень. Все це, безумовно, відображає складність, як самого інвестиційного процесу, так і механізму реалізації інвестиційної політики, сутність якого полягає в цілеспрямованому впливі регіональних органів влади та управління на розвиток інвестиційного процесу в напрямі, заданому стратегічними документами соціально-економічного розвитку регіону. Виходячи з такого розуміння сутності розглянутого механізму, тим самим можна підкреслити, що інвестиційна політика є частиною регіональної соціально - економічної політики, тому її реалізація повинна бути спрямована на досягнення цілей соціально-економічного розвитку регіону.

Під механізмом реалізації регіональної інвестиційної політики необхідно розуміти сукупність методів та забезпечують їх дію систем, за допомогою яких органи державного управління впливають на учасників інвестиційного процесу з метою вирішення першочергових завдань соціально-економічного розвитку регіону.

До числа головних цілей функціонування розглянутого механізму відносяться:

- мобілізація інвестиційних ресурсів у регіоні;
- формування інвестиційних потоків і спрямування їх у сектори та галузі економіки, де забезпечується найбільша ефективність від вкладень;
- підвищення ефективності використання інвестицій;
- підвищення інвестиційної активності в регіоні.

Зміст механізму реалізації інвестиційної політики в регіоні можна охарактеризувати як процес концентрації та мобілізації інвестиційних ресурсів, організації контролю за їх ефективним використанням, вироблення регулюючих впливів, спрямованих на посилення позитивних тенденцій економіки в цілому.

Таке розуміння змісту запропонованого механізму дозволяє виділити основні його структурні складові у вигляді окремих блоків, кожен з яких має самостійний зміст і значення, що реалізовується в різних формах і за допомогою різноманітних методів. Загальний вид запропонованого механізму реалізації регіональної інвестиційної політики представлений на рис. 1.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за січень – грудень 2012 року [10]

	Освоєно (використано)	
	у фактичних цінах, млн. грн.	з них на капітальний ремонт
Усього	263727,7	17898,3
інвестиції в матеріальні активи	255838,6	17894,8
з них		
житлові будівлі	36306,5	593,3
нежитлові будівлі	45201,6	4344,5
інженерні споруди	63467,4	6507,6
машини, обладнання та інвентар	79755,1	5201,0
транспортні засоби	22073,1	944,1
земля	1231,0	-
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	1442,1	1,6
інші матеріальні активи	6361,8	302,7
інвестиції в нематеріальні активи	7889,1	3,5
з них		
програмне забезпечення та бази даних	3476,0	3,4
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, па- тенти, ліцензії, концесії тощо	3507,5	

Функції, які покликаний виконувати даний механізм, складаються:

- в упорядкуванні відтворювального процесу за допомогою формування сприятливого інвестиційного середовища та відповідної системи державного регулювання;
- реалізації інвестиційного потенціалу території;
- формування мотиваційного механізму процесу інвестування;
- у зниженні можливих або очікуваних протиріч економічних інтересів щодо суб'єктів інвестиційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, особливістю механізму реалізації регіональної інвестиційної політики в сучасних умовах дестабілізації економічних відносин є його спрямованість на узгодження інтересів всіх складових механізму тому важливе місце в структурі розглянутого механізму займає мотиваційний блок, який забезпечує взаємодію учасників інвестиційного процесу не тільки між собою, але і з зовнішнім середовищем. У загальному вигляді представлені інтереси учасників інвестиційного процесу в регіоні. При цьому було зазначено, що може мати місце протиріччя інтересів, тому важливо встановити повний спектр рушійних мотивів.

Література

1. **Соціально-економічний стан України:** наслідки для народу та держави: нац. доп. / О. І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В. М. Гейць [та ін.]; НАН України.

Секція суспільних і гуманітарних наук. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. 2. **Стратегія** сталого розвитку регіону: моногр. / І. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов, О. В. Логачова, М. Ю. Тарасова; за заг. ред. д.е.н. І. О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с. ISBN 978-966-1571-84-5. 3. **Мілевський С. В.** Методи оцінки конкурентоспроможності регіону / С. Мілевський // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. 10 – 11 травня 2012 року – Харків. – С. 296 – 298. 4. **Новий курс: реформи в Україні 2010 – 2015:** нац. доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 221 с. 5. **Махортов Ю. О.** Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки / Ю. Махортов, В. Зюбін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 139 – 144. 6. **Фіщук Н. Ю.** Основні підходи державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Н. Ю. Фіщук, О. В. Прокочук // Аспекти прогнозування економічного та соціального розвитку країн. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація „Перспектива”. У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім „Гельветика”, 2013. – ч. 2. – С. 82 – 86. 7. **Про інвестиційну діяльність.** Верховна Рада України. Закон від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. Редакція від 23.07.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. 8. **Рудь Л. П.** Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Л. П. Рудь //



Рис. 1. Структура механізму реалізації інвестиційної політики

Науково-технічний збірник. – 2010. – № 36. – С. 143 – 148. 9. **Українська мова.** Енциклопедія / В. М. Русанівський, О. О. Тараненко (співголови), Зяблюк та ін. – 2-е вид. випр. і доп. – К. : Українська енциклопедія, 2004. – 824 с. 10. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ibd/kinv/kinv_u04_12.htm

Розмислов О. М. Сучасна інтерпретація механізму інвестиційної політики регіонів в умовах економічної кризи

В статті проведені дослідження щодо трансформації механізму інвестиційної політики регіонів в умовах кризового стану економіки України. Був проведений морфологічний аналіз структури інвестиційного механізму та розкрити основні складові на основі яких базується структура механізму реалізації інвестиційної політики регіону. Доведено, що в умовах стагнації та падіння промислового виробництва основну увагу при використанні інвестиційного потенціалу регіонів треба приділяти не ресурсному базису, а блоку мотиваційного забезпечення спрямованого на адаптацію інвестицій до умов функціонування соціально-економічної системи регіону.

Ключові слова: інвестиції, механізм, регіон, конкурентоспроможність, криза.

Розмыслов А. Н. Современная интерпретация механизма инвестиционной политики регионов в условиях экономического кризиса

В статье проведены исследования по трансформации механизма инвестиционной политики регионов в условиях кризисного состояния экономики

Украины. Был проведен морфологический анализ структуры инвестиционного механизма и раскрыты основные составляющие, на основе которых базируется структура механизма реализации инвестиционной политики региона. Высказано предположение, что в условиях стагнации и падения промышленного производства основное внимание при использовании инвестиционного потенциала регионов надо уделять не ресурсному базису, а блоку мотивационного обеспечения направленного на адаптацию инвестиций в условиях функционирования социально-экономической системы региона.

Ключевые слова: инвестиции, механизм, регион, конкурентоспособность, кризис.

Rozmyslov A. N. Modern Interpretation of the Mechanism of Investment Policy Regions in the Economic Crisis

The paper researches on the mechanism of transformation of the investment policy regions in the conditions of the economic crisis in Ukraine. Was morphological analysis structure of the investment mechanism and covers the main components on the basis of which the structure is based mechanism for the implementation of the investment policy of the region. Suggested that the stagnation and decline in industrial production, the focus by using the investment potential of the regions should be given no resource basis, and provide a motivational unit aimed at adaptation investments in the functioning of the socio-economic system in the region.

Key words: investment, mechanism, the region's, competitiveness, crisis.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2014
Прийнято до друку 25.06.2014

Л. Г. Квасній,

*кандидат економічних наук,**Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка;*

В. В. Паславська,

*кандидат економічних наук,**ІППТ НУ „Львівська політехніка”*

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Усі ми є свідками того, що в Україні, як і в багатьох сферах світового розвитку поглибилися кризові явища. Нинішня політична ситуація в Україні та її регіонах поставила людство перед необхідністю формування нового світогляду, обґрунтування нових цінностей, морально-етичних критеріїв та пріоритетів. Тому сьогодні, як ніколи, потрібна ідея, мета, котра б об'єднувала народи і держави. Найбільш прийнятною метою в найближчому майбутньому, вважають фахівці, може бути стійкий розвиток людства.

Проблема забезпечення стійкого розвитку економічних систем в нинішніх кризових умовах виступає однією з найбільш актуальних для економіки України. Тому важливим є вирішення питання спеціального управління економічною системою для ліквідації у ній кризових проявів та явищ на усіх організаційних рівнях.

Аналіз досліджень та публікацій. В науковій літературі питанням потенціалу підприємства, маркетингового потенціалу фірми, економічного потенціалу регіону займаються О. І. Амоша, О. М. Алімов, Б. В. Буркинський, Б. Є. Патон, Л. М. Кузьменко, В. В. Микитенко, М. Г. Чумаченко, Н. А. Мікула, О. Ф. Новікова, В. І. Дубницький, Ю. Б. Лисенко, С. І. Гриценко, О. Ю. Кудріна та інші, проте ще недостатньо вивчено роль економічного потенціалу регіональних економічних систем та їх вплив на досягнення стійкого економічного розвитку регіонів України.

Мета статті. Дослідити роль економічного потенціалу окремих регіонів України в забезпеченні стійкого розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. С. І. Гриценко [1, с. 69] підкреслює, що „стійкість розвитку економіки регіонів забезпечує позитивна динаміка задоволення потреб, яка залежить від економічного потенціалу, що зосереджений на даній території. Економічний потенціал визначається наявністю ресурсів, які забезпечують можливість виробництва товарів, надання послуг та отримання доходів”. При цьому наголошується на обов'язковій оптимізації логістичного потенціалу регіону. „Логістичний потенціал – це здатність економічного суб'єкта за наявності сприятливих умов

оптимізувати структуру ресурсів і раціонально їх використовувати для досягнення поставленої мети” [1, с. 69].

Дослідження професора С. Закса [2] показують, що для теорії організації важливими є не аналоги із сучасної еволюційної теорії, а її основні принципи, які сприяють вирішенню наявних проблем на різних рівнях розвитку економічної системи в кожен конкретний період часу.

Концепція стійкого розвитку регіону об'єднує три основні точки зору: економічну, соціальну та екологічну (рис. 1).

З концепції випливає, що всі три елементи стійкого розвитку повинні розглядатися збалансовано на основі економічного потенціалу кожного регіону. У зв'язку з цими твердженнями, доцільно еволюційний розвиток економічної системи регіону розглядати в сукупності із дією внутрішніх та зовнішніх чинників на різних рівнях. Зокрема, під зовнішніми чинниками економічної системи регіону розуміємо наявність конкуренції на ринках, сировинної бази, стан та специфіку економічного потенціалу регіону, законодавчу базу держави та місцевих органів влади, політичну ситуацію в світі, в країні і в регіоні.

До внутрішніх чинників відносимо стан підприємств в регіоні, їх рівень розвитку та організаційні методи управління, наявність трудових ресурсів, їх освіченість, кваліфікацію.

Стійкий розвиток – це розвиток, що задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Він включає два ключових поняття:

- поняття потреб, зокрема потреб, необхідних для існування найбільш вразливих верств населення, що повинні бути предметом першочергового пріоритету;
- поняття обмежень, зумовлених станом технології та організацією суспільства, поєднаних зі спроможністю навколишнього середовища задовольнити нинішні і майбутні потреби [3, ст. 50].

Враховуючи викладене, доцільно відмітити, що завдання економічного і соціального розвитку України повинні бути визначені з урахуванням наявного економічного потенціалу у всіх її регіонах.

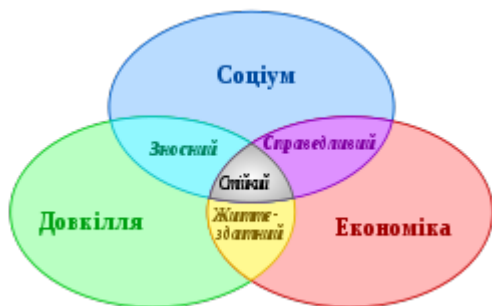


Рис.1. Триєдина концепція стійкого розвитку

З стійким розвитком пов'язане прогресивне перетворення економіки і суспільства. Розвиток, стійкий по матеріальних параметрах, теоретично може мати місце навіть у жорстких соціальних і політичних рамках. Але фактично ця стійкість може бути забезпечена лише у випадку, коли при розробці політики розвитку приділяється увага таким питанням, як зміни в доступі до ресурсів і в розподілі витрат та прибутків між різними верствами населення, враховуючи принципи справедливості в межах кожного покоління.

Задоволення людських потреб і прагнень, забезпечення процвітання економіки країни, її окремих областей та регіонів, як на національному, так і на місцевому рівнях є основним завданням стійкого розвитку. В Україні нині важливі для життя потреби великої кількості людей, зокрема, забезпечення роботою, подолання бідності, належна заробітна плата – не задовольняються, але крім основних потреб у людей існує законне прагнення до кращої якості життя в цілому. Світова практика показує, що суспільство, у якому процвітають бідність і нестабільність, завжди буде схильне до економічних, екологічних та інших криз. Стійкий розвиток характеризується задоволенням основних потреб населення і наданням усім можливості задовольнити свої прагнення до кращого життя.

Рівні життя, що виходять за межі основного мінімуму, можна назвати стійкими лише в тому випадку, якщо норми споживання не порушують довгострокову стійкість розвитку.

Досягнення стійкого розвитку вимагає формування методів та цінностей, які не призведуть до несприятливих екологічних наслідків і з якими погодяться всі члени суспільства [3, с. 61].

Нинішній стан в Україні свідчить, що для задоволення основних потреб населення України необхідно задіяти весь потенціал розвитку окремих її регіонів. Для того, щоб забезпечити стійкість економічного

зростання економіки кожного регіону, необхідно змінювати або зовнішні умови, або внутрішні, створюючи при цьому певний механізм пристосування до мінливості умов функціонування економіки того чи іншого регіону.

Під стійкістю економічного зростання розуміємо здатність економічної системи зберігати свою працездатність і досягати запланованих результатів, не зважаючи на дію різноманітних чинників впливу – як зовнішніх, так і внутрішніх.

Для забезпечення стійкого економічного зростання економічної системи (наприклад, окремого регіону) необхідно вирішити три групи завдань:

Перше: відповідно до встановлених цілей чітко уявити: що необхідно робити і які ресурси залучати?

Друге: визначити послідовність і терміни виконання робіт;

Третє: створити механізм управління для досягнення поставлених цілей і завдань.

Поряд з цим необхідно врахувати факт нестачі власних фінансових ресурсів більшості господарюючих суб'єктів. Тому необхідно залучати в економіку інвестиції і шукати шляхи вирішення цієї проблеми з порівняно невеликими фінансовими затратами. Для цього доцільно розробити концептуальну модель розвитку регіону з визначенням основних та другорядних зв'язків між окремими ланками економічної системи та окремими господарюючими суб'єктами і вищим управлінським керівництвом, тобто розробити зв'язки між управлінським блоком розвитку економічної системи і блоком організації забезпечення розвитку (рис. 2).

Розроблена модель повинна враховувати принципи стратегічного і тактичного планування, а також бути гнучкою в управлінні, враховуючи різноманітну дію чинників впливу на економічний потенціал окремих регіонів країни.

Для цього економічна система повинна мати чітко розроблені і затверджені стандарти і норми, на основі яких можна було б контролювати і регулювати виробничі процеси на усіх рівнях системи та в усіх її ланках, враховуючи межі адаптивності системи. Відповідно до теорії катастроф [4, с. 18], якщо зміна параметрів системи перевищує можливості її адаптивного розвитку, то стійкість порушується і виникає стан нестійкості.

З метою виконання домовленостей у рамках підсумкових документів Всесвітнього саміту зі сталого розвитку (Йоганнесбург) було прийнято Постанову Кабінету Міністрів „Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003 – 2015 рр.”. Проблема полягає в тому, що ця

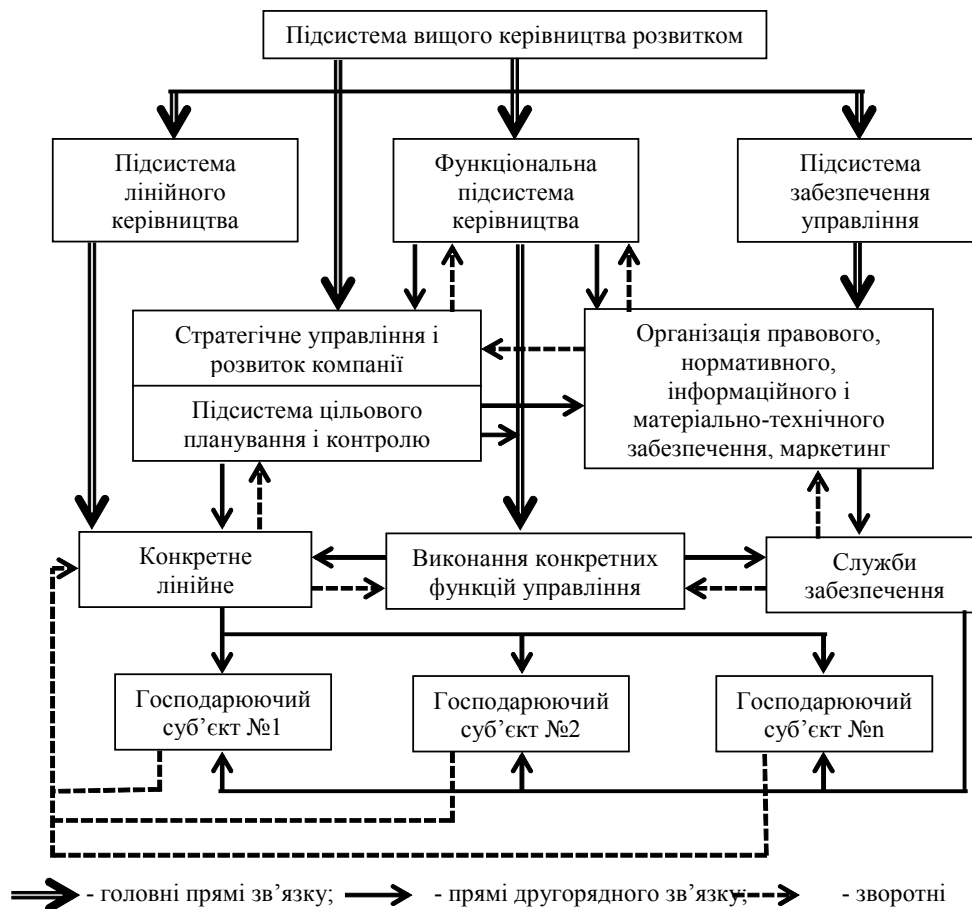


Рис.2. Концентральна модель забезпечення стійкого розвитку регіону

програма не враховує повністю нинішньої політичної та економічної ситуації в регіонах України і тому не відображає повноту оцінки при аналізі її виконання в Україні.

В Україні для досягнення можливих умов переходу до стійкого розвитку необхідний перехід від стихійності до керованості. Виходячи з цього, нами сформована теоретична модель стійкого розвитку з таких основних положень:

- вихід з політичної кризи;
- забезпечення стабільності в регіонах України;
- припинення російської агресії в Криму та східних областях;
- у центрі уваги повинні бути люди та їх право на здорове й плідне життя на основі ефективного використання ресурсів і можливостей кожного регіону для досягнення бажаного рівня якості життя населення;
- охорона довкілля повинна стати невіддільним компонентом процесу розвитку;
- збереження чистоти навколишнього середовища;

- зменшення розриву між життєвим рівнем населення в Україні та у країнах ЄС;
- подолання бідності.

Для забезпечення належної роботи механізму реалізації переходу України до стійкого розвитку необхідним є виконання його головних принципів:

- максимальна орієнтація на власні можливості, особливо природно-ресурсні умови, економічний, науково-технічний та інтелектуальний потенціал;
- фінансова підтримка зі сторони МВФ та країн ЄС;
- використання програмно-цільового планування та розробка щорічних програм, планів і прогнозів соціально-економічного розвитку з урахуванням вимог екологічної безпеки;
- поєднання державного впливу і ринкових регуляторів розвитку економіки.

Для забезпечення поетапного переходу до стійкого розвитку необхідно здійснити реформування законодавчо-правової бази на основі прийнятої Конституції держави 2004 року з внесеними поправками, прийняти цілий ряд законодавчих актів, що будуть

основою для соціально-економічних перетворень, обґрунтованого вирішення проблем народного господарства і збереження навколишнього середовища.

Підсумовуючи розгляд особливостей переходу України на принципи стійкого розвитку, потрібно відзначити, що його принциповими рисами є:

– вихід України з політичної та економічної кризи;

– державне регулювання процесу стійкого розвитку, максимальне використання наявного потенціалу економіки України, особливо її природосировинних ресурсів, виробничого, науково-технічного та інтелектуального потенціалу;

– врахування конкретної ситуації, в якій буде здійснюватись процес стійкого розвитку, визначення пріоритетів і включення їх до плану на кожний рік відповідно до фінансових можливостей держави;

– поєднання державного впливу з ринковими формами стійкого розвитку, стимулювання якісних змін шляхом позачергового фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетам стійкого розвитку.

„В сучасних українських реаліях дедалі відчутніше спостерігається пониження міжрегіональної економічної інтеграції, поглиблюються диспропорції розвитку регіонів... такі деструктивні процеси зводять нанівещь ефективність бюджетних капіталовкладень в державі й регіональні програми розвитку регіонів. Вихід на нові стартові площадки розвитку вимагає стабілізації та зростання економіки кожного регіону, раціонального використання їхнього економічного потенціалу, подолання міжрегіональних диспропорцій...” [6, с. 75].

Для оновлення ціннісних орієнтирів стійкого розвитку виникає потреба розроблення інноваційних підходів, які стануть поштовхом до реалізації концепції стійкого розвитку в наступні роки і десятиліття.

Висновки та перспективи подальших досліджень. для забезпечення стійкого розвитку регіону як адаптивної економічної системи необхідно в подальших дослідженнях розробити методи і моделі стійкого стратегічного і тактичного планування з врахуванням принципів інноваційного, ситуаційного і антикризового менеджменту.

Враховуючи нинішній стан економіки України та її регіонів, економічну та політичну кризу, яку переживає Україна, цілями подолання політичної нестабільності, виходу з економічної кризи та досягнення стійкого розвитку держави повинні стати:

1. Соціальна справедливість, яка передбачає встановлення гарантій рівності усіх громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для до-

сягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя у всіх регіонах України.

2. Економічне зростання, яке має на меті забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, функціонування ефективної економіки та раціональне споживання матеріальних ресурсів.

3. Забезпечення високої якості стану навколишнього природного середовища, що гарантує створення умов всім громадянам для життя в здоровому навколишньому середовищі з чистим повітрям, землею, водою, захист і відновлення природи.

4. Раціональне ресурсовикористання, що передбачає створення системи гарантій раціонального використання всіх видів ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та збереження ресурсів для майбутніх поколінь.

5. Політична стабільність, яка сприяє формуванню ефективної державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації ситуації серед усього населення України.

6. Міжнародне співробітництво на основі активної співпраці з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою досягнення загальнопланетарної стабільності та злагоди [5, ст. 25].

У контексті окреслених завдань стосовно України доцільно відзначити, що в подальших дослідженнях необхідно зосередити увагу на вирішення наступних основних питань, оскільки вони мають системоформуючий характер:

– виявлення причин такого становища, коли Україна, маючи значні стратегічні запаси різноманітних ресурсів, перебуває в числі бідних країн Європи;

– чи зможе Україна в разі отримання фінансової допомоги від МВФ та інших зарубіжних країн використати її належним чином на користь досягнення стійкого розвитку, чи спроможна вона при новій українській владі перетворити свої ресурси на дієвий капітал і потужне джерело розвитку національної економіки.

Ці питання орієнтують на визначення системних позицій щодо перетворення національного господарства України у стійку суспільну цілісність, здатну самовідтворюватися та самоорганізовуватися в напрямі вирішення конкретних соціально-економічних проблем на основі використання власного логістичного потенціалу.

Література

1. Гриценко С. І. Моделювання стійкого розвитку економіки регіонів на основі транспортно-логістичних систем / С. І. Гриценко // Економічний вісник Донбасу. Наук. журнал. – № 2 (32), 2013. – С. 69.

2. **Заутер Закс С.** Управление предприятием с ориентацией на окружающую среду // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 1. – С. 110 – 116.

3. **Національна** парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа „Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 72 с.

4. **Переходы** и катастрофы: опыт социально-экономического развития / Под ред. Осипова М.Н. – М.:Изд-во Моск. Ун-та, 1994. – 237 с.

5. **Проблеми** сталого розвитку України. – К.: „БМГ”, 2001. – 423 с.

6. **Кудріна О. Ю.** Плюси та мінуси процесів розвитку сучасної регіональної промислової політики / О. Ю. Кудріна // Економічний вісник Донбасу. Наук. журнал. – № 2 (32), 2013. – С. 75.

7. **Управление** маркетинговым потенциалом предприятия: Монография / Под ред. Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Гузя. Донецк.: Юго-Восток. Лтд, 2005. – 352 с.

Квасній Л. Г., Паславська В. В. Роль економічного потенціалу регіону в забезпеченні стійкого розвитку економіки

Досліджено роль економічного потенціалу в забезпеченні стійкого розвитку економіки регіону. Охарактеризовано основні принципи, які сприяють вирішенню наявних проблем на різних рівнях розвитку економічної системи України. Запропоновано концептуальну модель розвитку регіону з визначенням основних та другорядних зв'язків між окремими ланками економічної системи та окремими господарюючими суб'єктами і вищим управлінським керівництвом.

Ключові слова: стійкий розвиток, економічний потенціал, економічна система, регіон, модель розвитку регіону.

Квасний Л. Г., Паславская В. В. Роль экономического потенциала региона в обеспечении устойчивого развития экономики

Исследована роль экономического потенциала в обеспечении устойчивого развития экономики региона. Охарактеризованы основные принципы, которые способствуют решению имеющихся проблем на разных уровнях развития экономической системы Украины. Предложена концептуальная модель развития региона с определением основных и второстепенных связей между отдельными звеньями экономической системы и отдельными хозяйствующими субъектами и высшим управленческим руководством.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономический потенциал, экономическая система, регион, модель развития региона.

Kvasniy L. G., Paslavskaya V. V. The Role of the Economic Potential of the Region to Ensure Sustainable Economic Development

The role of economic potential in the sustainable development of regional economy. The characteristic of the basic principles that contribute to solving these problems at different levels of economic development of Ukraine. A conceptual model of the region with the definition of major and minor connections between the various links in the economic system and individual economic subjects of management and senior management.

Key words: sustainable development, economic potential, economic system, a region, a model for the region.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ ФАКТОРІВ НА ВАРТІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Одним із найбільш інформативних показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність діяльності банку, є його вартість. Вартість банку формується під впливом великої кількості факторів, які характеризуються певними показниками. Тому можливим є виникнення ситуації, коли серед великої кількості показників досить складно визначити ті, які є визначальними по відношенню до конкретних факторів, які формують вартість банків. Така ситуація вимагає з'ясування підпорядкованості факторів, спрямованості їхньої дії на вартість банку, об'єднання показників у групи з метою прийняття управлінських рішень, орієнтованих на максимізацію вартості банку. Оцінка впливу фінансових та нефінансових факторів на вартість банків України є актуальною не лише в теоретичному плані, але й має виняткове практичне значення.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема виявлення найважливіших факторів, які впливають на вартість підприємства, розглядалася у роботах таких зарубіжних вчених, як А. Грязнова [1, с. 515], Н. Тепла [2, с. 12], В. Щербаков [3, с. 23]. Згадані дослідники виділили загальний перелік факторів, що впливають на вартість підприємств, та досліджували взаємодію виділених факторів.

Специфіка банківської діяльності зумовлює відмінності набору факторів, що визначають вартість банку, від набору факторів, які впливають на вартість нефінансових установ. Проте проблема управління вартістю банків, а відтак – і проблема виділення факторів, які впливають на вартість саме банківської установи, розглядається незначною кількістю вчених. Серед вітчизняних вчених найбільш детальний перелік факторів, що створюють вартість банку, запропонували І. Івасів [4, с. 88] та А. Єпіфанов [5, с. 33]. Тому сьогодні існують лише окремі дослідження цього питання. Недостатнє вивчення факторів, які впливають на вартість саме банківських установ, робить неможливим прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління вартістю банків, тому подальше виявлення найважливіших факторів, які впливають на вартість українських банків, є актуальним.

Мета статті. Метою статті є визначення найбільш значимих фінансових та нефінансових факто-

рів, які впливають на вартість банків України, шляхом виділення із сукупності аналізованих показників відповідних узагальнених факторів вартості.

Виклад основного матеріалу. Основними факторами, які впливають на вартість банку, на думку вітчизняних та зарубіжних вчених [2, с. 28; 5, с. 125; 6, с. 107], є фінансовий стан банку; нематеріальні активи, що не обліковуються в балансі; ефективність управління персоналом; конкурентоспроможність. Для характеристики факторів фінансового стану найчастіше використовуються показники рентабельності; показники, що характеризують власний капітал та структуру активів, ділову активність та майновий стан [4, с. 87]. Кожен показник, який характеризує той чи інший фактор, який впливає на вартість банку, може бути охарактеризований за допомогою певного набору коефіцієнтів. На основі систематизації та аналізу наукової літератури [1, с. 99; 5, с. 123; 7, с. 52], було визначено та розраховано показники діяльності банків України, що характеризують відповідні фактори вартості.

Так, на думку О. Гнатишак [1, с. 99], А. Єпіфанова [5, с. 123], Т. Керанчук [6, с. 105], основними показниками, що характеризують рентабельність діяльності банку, є: рентабельність (прибутковість) капіталу (умовне позначення – K_1), рентабельність (прибутковість) активів K_2 , чиста процентна маржа K_3 , чистий спред K_4 , продуктивність праці середньорічного працівника K_5 , дохідність активів K_6 , чистий прибуток на одну акцію K_7 , коефіцієнт чистої рентабельності акціонерного капіталу K_8 , рентабельність діяльності за витратами K_9 .

На думку А. Герасимовича [7, с. 406], Л. Батракової [8, с. 250], основними показниками ліквідності банку є: коефіцієнт загальної ліквідності K_{10} , норматив миттєвої ліквідності K_{11} , коефіцієнт високоліквідних активів K_{12} , коефіцієнт співвідношення позик і депозитів K_{13} , норматив поточної ліквідності K_{14} , норматив короткострокової ліквідності K_{15} , коефіцієнт ліквідних цінних паперів K_{16} , коефіцієнт структурного співвідношення вкладів K_{17} .

А. Єпіфанов [5, с. 155], А. Герасимович [7, с. 56], С. О. Буєвич [9, с. 32] серед показників власного капіталу банку виділяють наступні: коефіцієнт

надійності K_{18} , коефіцієнт захищеності капіталу K_{19} , мультиплікатор капіталу K_{20} , коефіцієнт залежності від акціонерів K_{21} , коефіцієнт достатності капіталу K_{22} .

Серед показників структури активів банку А. Герасимович [7, с. 118], Т. Косова [10, с. 95] виділяють коефіцієнт ризикованості активів K_{23} , рівень дохідних активів K_{24} , питому вагу кредитно-інвестиційного портфелю в активах K_{25} .

Основними показниками ділової активності банку, на думку А. Герасимовича [7, с. 52], С. Буевича [9, с. 157], є: коефіцієнт кредитної активності K_{26} , коефіцієнт загальної інвестиційної активності K_{27} , коефіцієнт активності залучення строкових коштів K_{28} , коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів K_{29} , коефіцієнт активності використання залучених коштів у дохідні активи K_{30} , коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель K_{31} , коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів K_{32} , коефіцієнт використання залучених та запозичених коштів K_{33} .

А. Грязнова [1, с. 515], Н. Тепла [2, с. 33] вважають, що майновий стан банку слід характеризувати наступними показниками: коефіцієнт зносу основних засобів K_{34} , коефіцієнт вибуття основних засобів K_{35} , коефіцієнт приросту основних засобів K_{36} , коефіцієнт оновлення основних засобів K_{37} , темпи приросту строкових депозитів K_{38} .

А. Єпіфанов [5, с. 123], Т. Керанчук [6, с. 105], В. Щербаков [3, с. 20] серед складових нематеріальних активів банку виділяють наступні: клієнтська база, вартість бренду, імідж, гудвіл. Відповідні показники, які характеризують нематеріальні активи банку, іноді неможливо визначити за даними офіційної фінансової звітності банку.

Для характеристики нематеріальних активів банку пропонується використовувати наступні показники: позиція банку в рейтингу банків України за рівнем комфорту журналу „Фокус” K_{39} [11], позиція банку в рейтингу якості обслуговування в українських банках журналу „Економічна правда” K_{40} [12], позиція банку в рейтингу банків за величиною клієнтської бази журналу „Економічна правда” K_{41} [12], позиція банку в рейтингу банків в соціальних мережах компанії „Простобанк Консалтинг” K_{42} [13], позиція банку в рейтингу банків за рівнем лояльності вкладників порталу „Мінфін” K_{43} [14], позиція банку в рейтингу „Укрбренд” агентства „МРР Consulting” K_{44} [15], позиція банку в рейтингу банків за іміджем журналу „Економічна правда” K_{45} [12].

Основними показниками ефективності управління персоналом банку, на думку А. Кібанова [16, с. 566], В. Кочеткова [17, с. 35], є рентабельність витрат на персонал K_{46} , дохід на одного працівника K_{47} ,

активи на одного працівника K_{48} , витрати на одного працівника K_{49} , доля зарплати працівників в загальних витратах K_{50} , співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати K_{51} .

Серед показників конкурентоспроможності банку Н. Дребот [18, с. 97], Н. Черевик [19, с. 151] виділяють наступні: частка банку на ринку депозитних послуг K_{52} , частка банку на ринку кредитних послуг K_{53} , темп приросту довгострокових депозитів K_{54} , рівень територіальної експансії K_{55} , темп приросту кредитного портфеля K_{56} , темп приросту чистого прибутку K_{57} , темп приросту активів K_{58} .

Таким чином, для оцінки впливу фінансових та нефінансових факторів на вартість банків України пропонується використовувати 58 показників.

Для визначення вагомості та впливу кожного з факторів на формування вартості українських банків доцільно використати методи факторного аналізу, які дозволять перейти від опису множини досліджуваних об'єктів, що задається великою кількістю вимірюваних ознак, до опису меншою кількістю максимально інформативних показників, що відображають найбільш суттєві властивості явища.

Основне поняття факторного аналізу – це фактор, під яким розуміється гіпотетично безпосередньо не вимірювана, прихована (латентна) змінна, в тій чи іншій мірі пов'язана з вимірюваними характеристиками – проявами цього фактору [20, с. 45].

Для оцінки впливу фінансових та нефінансових факторів вартості на вартість банків України розраховувалися значення запропонованих показників 170 банків України із загальної кількості 178 станом на 01.10.2013 р. Виняток склали ті банки, які на дату дослідження функціонували менше 1 року: „Альпарі Банк”, „Банк Авангард”, „Банк Михайлівський”, „Банк Юнісон”, „Меліор Банк”, „ОмегаБанк”, „Розрахунковий центр”, „Фінансовий партнер”. Оскільки розраховані показники мають різні одиниці вимірювання, було проведено їх попереднє нормування. Вектор первинних ознак $[k_1, k_2, \dots, k_n]$ замінюється вектором нормованих значень $[z_1, z_2, \dots, z_n]$ [21, с. 52]:

$$z_j = \frac{k_j - \bar{k}_j}{S_j}, \quad j = 1 \dots n, \quad (1)$$

де z_i – вихідні значення аналізованих показників;

\bar{z}_i – середнє значення j -го показника;

S_i – середнє квадратичне відхилення j -го показника.

Для виявлення мультиколінеарності було розраховано коефіцієнти парних кореляцій [22, с. 108]:

$$r_{ij} = \frac{\sum_{i=1, j=1}^n (z_i - \bar{z}_i) \times (z_j - \bar{z}_j)}{\sqrt{\sum_{i=1, j=1}^n (z_i - \bar{z}_i)^2 \times \sum_{i=1, j=1}^n (z_j - \bar{z}_j)^2}} \quad (2)$$

де z_i, \bar{z}_i – значення змінних, між якими розраховується коефіцієнт кореляції;

z_j, \bar{z}_j – середні значення змінних.

Розрахунок коефіцієнтів парних кореляцій між аналізованими показниками показав, що між ними існує тісна кореляційна залежність, яка за шкалою Чеддока може бути оцінена як висока (значення коефіцієнтів кореляції перевищує 0,7). Це підтверджує можливість використання факторного аналізу не тільки у якості методу зниження розмірності ознак, а й у якості методу боротьби з мультиколінеарністю.

Для відбору найбільш значущих та інформативних показників було використано метод головних компонент, для практичної реалізації якого застосовано пакет STATISTICA 6.0 (модуль Factor Analysis).

Для визначення числа головних компонент, якими слід обмежуватися при здійсненні аналізу, використано критерій „кам’яного осипу”: точка, де безперервне падіння власних значень сповільнюється, відображає лише випадковий „шум” [20, с. 53] (рис. 1).

Як видно з рис. 1, найдоцільніше виділити 7 головних компонент, адже, починаючи з 8 компоненти, власні значення компонент відрізняються незначною мірою.

Факторне навантаження компоненти на ознаку – це показник кореляції між вихідними ознаками та

отриманим новим агрегованим показником – головною компонентою. Для отримання більш змістовного результату слід використати поворот осей. Ціль обертання – отримання простої структури, при якій більшість спостережень будуть знаходитися поблизу осей координат. Одним із методів є ортогональне (варимаксне) обертання, метод Varimax normalized. Після проведення процедури повороту отримані агреговані показники вже не є головними компонентами, а є узагальненими факторами [20, с. 69].

Матрицю факторних навантажень отриманих узагальнених факторів після повороту за методом Varimax normalized наведено в табл. 1.

Таким чином, на основі розподілу факторних навантажень було отримано найбільш інформативні показники, що характеризують фактори, які впливають на вартість банку. Так, перший фактор найбільше корелює (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,7) з коефіцієнтом загальної ліквідності (K_{10}), коефіцієнтом співвідношення позик і депозитів (K_{13}), нормативом короткострокової ліквідності (K_{15}). Цей фактор можна назвати як ліквідність банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти.

Аналіз структури другого фактора показав, що визначальними показниками, на основі яких можна інтерпретувати його зміст, є коефіцієнт надійності (K_{18}) та коефіцієнт залежності від акціонерів (K_{21}). Цей фактор можна назвати як власний капітал банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти.

Третій фактор формується такими показниками: позиція банку в рейтингу банків України за рівнем комфорту журналу „Фокус” (K_{39}), позиція банку в рейтингу якості обслуговування в українських банках журналу „Економічна правда” (K_{40}), позиція банку в рейтингу банків за величиною клієнтської бази жур-

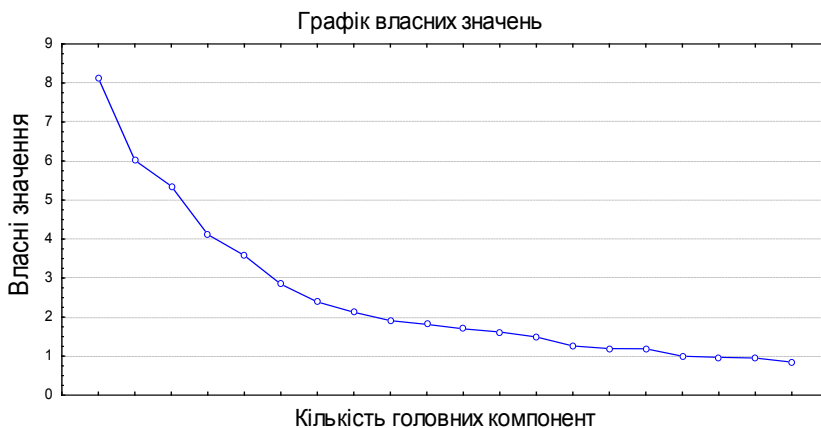


Рис. 1. Графік „кам’яного осипу”

Таблиця 1

**Матриця факторних навантажень отриманих узагальнених факторів після повороту
за методом Varimax normalized**

Показники	Компоненти						
	1	2	3	4	5	6	7
K ₁	0,000	0,661	-0,002	-0,004	0,739	0,007	0,025
K ₂	0,137	0,645	0,005	0,032	0,752	0,000	-0,094
K ₃	0,525	0,095	-0,033	0,321	-0,229	-0,044	-0,428
K ₄	-0,148	-0,601	0,047	-0,235	-0,176	-0,126	-0,336
K ₅	0,042	0,403	0,010	-0,083	0,779	0,228	0,002
K ₆	0,144	-0,218	-0,011	0,456	-0,111	-0,206	-0,385
K ₇	-0,028	0,019	-0,220	0,027	0,733	-0,009	0,071
K ₈	-0,030	0,165	-0,010	0,031	0,902	0,054	0,004
K ₉	0,041	0,030	0,003	-0,095	0,825	0,017	0,023
K ₁₀	0,817	0,045	0,070	0,080	-0,053	-0,099	0,159
K ₁₁	0,315	0,018	0,076	-0,088	0,058	0,005	0,272
K ₁₂	-0,257	-0,130	0,141	-0,449	-0,174	-0,141	-0,061
K ₁₃	0,810	0,125	0,019	0,273	0,066	0,044	-0,144
K ₁₄	0,579	0,016	0,089	0,079	0,053	-0,023	0,442
K ₁₅	0,701	0,029	0,102	0,166	0,060	0,065	0,363
K ₁₆	0,178	-0,090	-0,120	-0,048	-0,201	-0,089	0,614
K ₁₇	0,122	-0,012	-0,006	-0,468	0,023	0,054	0,083
K ₁₈	0,517	0,745	0,070	0,080	-0,053	-0,099	0,159
K ₁₉	-0,297	0,029	-0,018	-0,051	0,186	-0,373	0,037
K ₂₀	-0,574	-0,204	-0,139	0,114	0,066	0,130	0,169
K ₂₁	0,024	0,896	-0,017	-0,083	0,057	-0,031	0,012
K ₂₂	0,559	0,045	0,208	0,017	-0,028	0,031	-0,220
K ₂₃	0,353	0,033	-0,056	-0,379	0,010	-0,052	0,198
K ₂₄	0,091	-0,099	-0,029	0,676	-0,125	0,015	0,011
K ₂₅	0,138	0,176	-0,164	0,663	-0,014	0,177	0,014
K ₂₆	0,051	0,188	-0,099	0,611	0,156	0,226	-0,319
K ₂₇	0,158	-0,058	-0,105	-0,059	-0,358	-0,137	0,602
K ₂₈	-0,635	0,053	0,046	0,488	0,258	0,094	0,119
K ₂₉	-0,017	-0,261	-0,114	-0,361	0,022	0,112	-0,032
K ₃₀	0,549	-0,021	0,012	-0,357	0,048	0,026	0,714
K ₃₁	0,575	0,079	0,002	0,148	0,064	0,116	0,767
K ₃₂	-0,531	0,087	-0,004	0,469	-0,032	-0,022	0,705
K ₃₃	0,547	0,077	0,024	0,027	0,091	0,087	0,738
K ₃₄	0,082	0,005	0,079	0,090	-0,079	0,117	-0,186
K ₃₅	-0,009	0,015	0,041	0,067	0,033	0,229	-0,148
K ₃₆	-0,076	0,115	0,042	-0,218	0,061	0,252	-0,137
K ₃₇	-0,046	0,006	0,056	-0,034	0,062	0,391	-0,170
K ₃₈	0,073	0,059	0,051	0,055	-0,007	0,191	-0,038
K ₃₉	0,095	-0,037	0,773	-0,079	-0,021	0,137	-0,062
K ₄₀	0,081	0,157	0,741	-0,025	0,340	0,037	-0,034
K ₄₁	0,073	0,149	0,792	-0,028	0,320	0,041	-0,035
K ₄₂	0,137	0,018	0,067	-0,147	0,045	0,233	0,000
K ₄₃	0,099	-0,038	0,389	-0,124	-0,130	0,068	-0,184
K ₄₄	-0,003	-0,068	0,744	0,073	-0,111	-0,010	0,077
K ₄₅	0,076	0,130	0,791	-0,028	0,310	0,051	-0,026
K ₄₆	-0,213	-0,547	-0,034	0,079	0,462	-0,211	0,201
K ₄₇	-0,080	-0,001	-0,029	0,112	-0,278	0,857	0,105
K ₄₈	-0,095	0,053	0,012	-0,191	-0,248	0,825	0,144
K ₄₉	0,086	0,126	0,031	-0,131	-0,122	0,857	-0,086
K ₅₀	0,190	0,023	0,088	-0,339	0,247	-0,287	0,057
K ₅₁	0,003	0,659	0,020	0,000	-0,010	0,001	0,020
K ₅₂	-0,075	0,057	-0,693	0,707	0,099	0,026	0,017
K ₅₃	-0,055	0,049	-0,638	0,715	0,064	0,020	0,006
K ₅₄	0,089	0,012	0,029	0,042	-0,075	-0,006	-0,228
K ₅₅	-0,016	0,025	-0,602	0,705	-0,016	-0,088	0,012
K ₅₆	0,005	0,017	0,078	-0,030	0,022	-0,075	-0,042
K ₅₇	0,200	0,624	-0,008	0,054	-0,128	-0,031	-0,154
K ₅₈	-0,102	0,202	0,114	0,207	0,125	0,270	0,267
Дисперсія	7,510	5,391	5,575	4,056	3,986	3,246	2,668
Вага дисперсії	0,129	0,093	0,096	0,070	0,069	0,056	0,046

налу „Економічна правда” (K_{41}), позиція банку в рейтингу „Укрбренд” агентства „МРР Consulting” (K_{44}), позиція банку в рейтингу банків за іміджем журналу „Економічна правда” (K_{45}). Цей фактор можна назвати як нематеріальні активи банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти.

Четвертий фактор найбільше корелює з часткою банку на ринку депозитних послуг (K_{52}), часткою банку на ринку кредитних послуг (K_{53}), рівнем територіальної експансії банку (K_{55}). Цей фактор можна назвати як конкурентоспроможність банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти.

Аналіз структури п'ятого фактора показав, що визначальними показниками, на основі яких можна інтерпретувати його зміст, є: коефіцієнт рентабельності (прибутковості) капіталу (K_1), коефіцієнт рентабельності (прибутковості) активів (K_2), продуктивність праці середньорічного працівника (K_5), чистий прибуток на одну акцію (K_7), коефіцієнт чистої рентабельності акціонерного капіталу (K_8), коефіцієнт рентабельності діяльності за витратами (K_9). Цей фактор можна визначити як рентабельність діяльності банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти. Низький рівень рентабельності банку неодмінно призведе до зниження його вартості, що в свою чергу, призведе до погіршення репутації банку, його надійності.

Шостий фактор найбільше корелює з рівнем доходів на одного працівника (K_{47}), з рівнем активів на одного працівника (K_{48}) та з рівнем витрат на одного працівника (K_{49}). Цей фактор можна назвати як ефективність управління персоналом. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти.

Сьомий фактор формується такими показниками: коефіцієнт активності використання залучених коштів у дохідні активи (K_{30}), коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель (K_{31}), коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів (K_{32}), коефіцієнт використання залучених та запозичених коштів (K_{33}). Цей фактор можна назвати як ділова активність банку. Фактор має значний позитивний вплив на вихідні коефіцієнти. Чим вищою є ділова активність банку, тим більшою буде його вартість.

Статистичні характеристики отриманих головних компонент наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 3, власне значення першої компоненти найбільше і складає 8,126. Власні значення другої і третьої компоненти становлять відповідно 6,02 і 5,356. Частина дисперсії кожної компоненти в загальній дисперсії ознак розраховується діленням власного числа на загальну кількість ознак. Так, перша компонента з найбільшим власним числом пояснює найбільшу частину дисперсії ознак, а саме 16,01%.

Таблиця 2

Статистичні характеристики отриманих головних компонент

№ головної компоненти	Власні значення	Частка загальної дисперсії, %	Кумулятивне власне значення	Кумулятивна дисперсія, %
1	8,126	16,010	8,126	16,010
2	6,020	14,379	14,146	30,389
3	5,356	13,235	19,502	43,624
4	4,117	11,098	23,619	54,722
5	3,578	7,170	27,197	61,892
6	2,844	4,904	30,041	66,795
7	2,390	4,120	32,431	70,915

Таблиця 3

Матриця коефіцієнтів парної кореляції головних компонент

Компоненти	1	2	3	4	5	6	7
1	1,00						
2	0,09	1,00					
3	0,09	0,02	1,00				
4	-0,05	0,11	-0,10	1,00			
5	-0,01	-0,13	0,16	0,02	1,00		
6	-0,08	0,08	0,04	0,11	-0,11	1,00	
7	0,01	-0,07	-0,09	-0,16	-0,02	-0,02	1,00

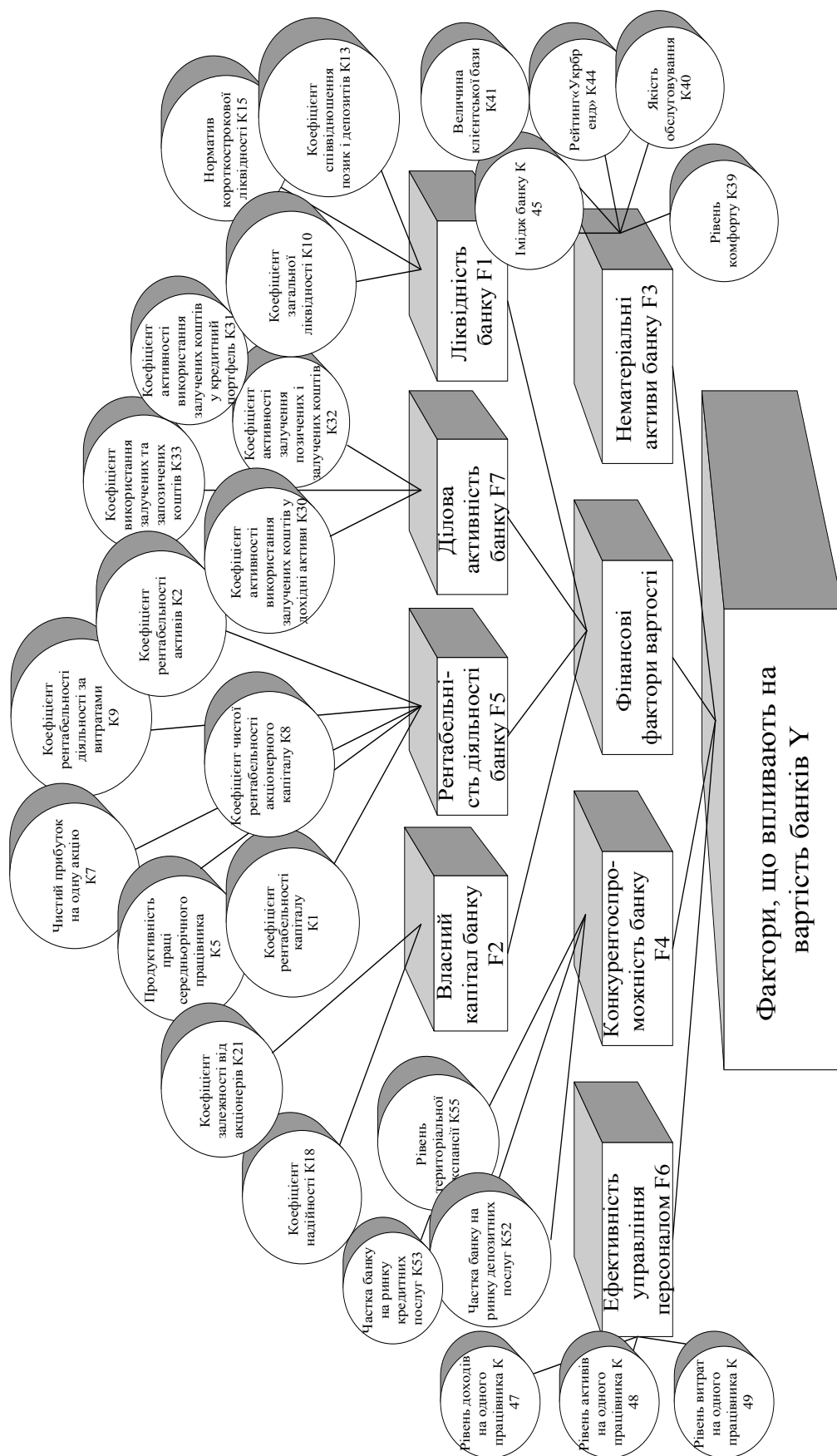


Рис. 3. Взаємозв'язок факторів та коефіцієнтів, що впливають на вартість банків

Найменшу частину дисперсії ознак пояснює 7 компонента – 4,12%. Отримані 7 головних компонент пояснюють 70,915% загальної дисперсії ознак, тобто показник факторизації складає 0,70915.

Взаємозв'язок факторів та коефіцієнтів, що впливають на вартість банків, наведено на рис. 3.

Перевіримо наявність лінійного множинного зв'язку між головними компонентами (табл. 3).

Як видно з табл. 3, головні компоненти між собою слабо корелюють. Виділення головних компонент, які не корелюють між собою, дозволило усунути негативний вплив мультиколінеарності.

Висновки. Таким чином, вихідні 58 показники було трансформовано у 7 головних компонент без значного зменшення інформативності вибірки. Виділена сукупність головних компонент, які впливають на вартість банків України, містить не лише фінансові, а й нефінансові показники (конкурентоспроможність, ефективність управління персоналом, нематеріальні активи), що дозволить більш об'єктивно оцінювати їхню вартість. Представлений склад показників в межах кожного з виділених узагальнених факторів є підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення окремих сторін діяльності банку. Подальші дослідження можуть бути здійсненні у напрямку класифікації банків України за виділеними головними компонентами, що дозволить оцінити ефективність управління факторами вартості банків.

Література

1. **Грязнова А. Г.** Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров, Т. В. Тазихина, Е. Н. Иванова, О. Н. Щербакова. – М. : ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
2. **Теплая Н. В.** Оценка бизнеса : учеб. пособие / Н. В. Теплая. – Сургут : ИЦ СурГУ, 2009. – 193 с.
3. **Щербаков В. А.** Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.
4. **Івасів І. Б.** Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту / І. Б. Івасів // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 87 – 101.
5. **Єпіфанов А. О.** Вартість банківського бізнесу : монографія / [А. О. Єпіфанов, С. В. Леонов, Й. Хабер та ін.]; за заг. ред. А. О. Єпіфанова, С. В. Леонова. – Суми : ДВНЗ „УАБС НБУ”, 2011. – 295 с.
6. **Керанчук Т. Л.** Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104 – 114.
7. **Герасимович А. М.** Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За

- ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
8. **Батракова Л. Г.** Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Изд. 2-е, перераб. и доп.: Учебник для вузов / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 2005. – 368 с.
9. **Буевич С. Ю.** Анализ финансовых результатов банковской деятельности : учебное пособие / С. Ю. Буевич, О. Г. Королёв. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2005. – 160 с.
10. **Косова Т. Д.** Аналіз банківської діяльності: Навчальний посібник / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.
11. **Рейтинг** банков Украины 2013 года: ТОП-30 учреждений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.bigmir.net/budget/35325-Rejting-bankov-Ukrainy-2013-goda--TOP-30-uchrezhdenij>.
12. **Рейтинг** банків: тунель без світла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/05/17/285954/>.
13. **Рейтинги** банков в социальных сетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/rejtingi_bankov/.
14. **Рейтинг** устойчивости банков за 3 квартал 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/banks/rating/>.
15. **ТОП-100** украинских брендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2010.pdf>.
16. **Кибанов А. Я.** Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
17. **Кочетков В. Н.** Анализ банковской деятельности: теоретико-прикладной аспект: Монография. – К. : МАУП, 1999. – 190 с.
18. **Дребот Н. П.** Сутність конкурентоспроможності та оцінка конкурентної позиції банку на ринку депозитних послуг / Н. П. Дребот // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 2 (5). – С. 94 – 99.
19. **Черевик Н. В.** Основні індикатори конкурентоздатності банків в умовах світової фінансової кризи в Україні / Н. В. Черевик, А. М. Черевик // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 150 – 152.
20. **Буреєва Н. Н.** Многомерный статистический анализ с использованием ППП „STATISTICA”. Учебно-методический материал по программе повышения квалификации „Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики” / Н. Н. Буреєва // Нижний Новгород. – 2007. – 112 с.
21. **Шашков В. Б.** Прикладной регрессионный анализ. Многофакторная регрессия: Учебное пособие / В. Б. Шашков. – Оренбург : ГОУ ВПО ОГУ, 2003. – 363 с.
22. **Куліков П. М.** Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства. Навч. посібник / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 178 с.

Гонтар Д. Д. Оцінка впливу фінансових та нефінансових факторів на вартість банків України

У статті запропоновано перелік показників, які можуть бути використанні для оцінки впливу фінансових та нефінансових факторів на вартість банків України. За допомогою методу головних компонент визначено узагальнені фактори, які впливають на вартість банків України. Встановлено, що серед факторів, які впливають на вартість банків України, є не лише фінансові, а й нефінансові фактори вартості: конкурентоспроможність банку, ефективність управління персоналом банку, нематеріальні активи банку. Запропоновано використовувати виділені значення головних компонент для класифікації банків України з метою визначення ефективності управління їхньою вартістю.

Гонтарь Д. Д. Оценка влияния финансовых и нефинансовых факторов на стоимость банков Украины

В статье предложен перечень показателей, которые могут быть использованы для оценки влияния финансовых и нефинансовых факторов на стоимость банков Украины. С помощью метода главных компонент определены обобщенные факторы, которые влияют на стоимость банков Украины. Выявлено, что среди факторов, влияющих на стоимость банков

Украины, есть не только финансовые, но и нефинансовые факторы стоимости: конкурентоспособность банка, эффективность управления персоналом банка, нематериальные активы банка. Предложено использовать выделенные значения главных компонент для классификации банков Украины с целью определения эффективности управления их стоимостью.

Gontar D. D. Estimation of the Impact of Financial and Non-financial Factors on the Value of Ukrainian Banks

The article contains a list of indicators that can be used for estimation of the impact of financial and non-financial factors on the value of Ukrainian banks. The method of principal components has helped to define generalized factors that affect the value of Ukrainian banks. It has been found that among the factors that affect the value of Ukrainian banks there are not only financial but also non-financial factors: bank's competitiveness, effectiveness of bank's personnel management, bank's intangible assets. It has been proposed to use selected values of the principal component for classification of Ukrainian banks in order to determine the effectiveness of the value-based bank's management.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ПОДАТКОВОГО ПРОСТОРУ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Податкова система є одним із найбільш важливих чинників сприятливості бізнес-клімату в державі. Безумовно, на рішення інвесторів щодо розвитку бізнесу у будь-якій країні впливає цілий комплекс інституціональних факторів, зокрема наявність ефективного державного управління, чесної судової системи, системи гарантій права власності, доступність різних джерел фінансових ресурсів, ступінь розвитку фондового ринку тощо. Проте саме податкова система є найбільш чутливим елементом, який може як девальвувати позитивний вплив перелічених факторів, так і, навпаки, навіть за умов наявності інституціональних проблем, схилити інвестора до прийняття позитивного рішення щодо розвитку бізнесу в країні. Це обумовлено тим, що податкова система найбільш безпосередньо впливає на економічну та фінансову привабливість інвестицій, тоді як інституціональні проблеми формують лише гіпотетичні втрати в майбутньому.

Особлива важливість чинника сприятливості податкового клімату для розвитку підприємницької діяльності ставить завдання вдосконалення фіскального простору в перелік пріоритетних напрямів державної політики стимулювання економіки. В зв'язку з цим, пошук шляхів покращення податкового клімату є вкрай актуальною темою як на науковому рівні, так і на рівні формування та реалізації державної політики. Особливо важливою наразі вона є для України, яка навіть в умовах покращення глобальної економіки, демонструє погіршення економічної динаміки. Очевидно, що без покращення фіскального простору, що надасть імпульс для активізації підприємницької діяльності, вийти на позитивну траєкторію економічного розвитку державі не вдасться.

Питаннями забезпечення сприятливого податкового простору для підприємницької діяльності активно займаються такі відомі вітчизняні науковці, як І. О. Лютий, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, А. М. Соколовська, В. М. Опарін, Т. І. Єфименко, Д. М. Серебрянський, В. М. Федосов, К. І. Швабій та ін. Вони не лише окреслили концептуальні засади державної політики в даному напрямі, але й сформували комплекс конструктивних рекомендацій, реалізація

яких дозволить досягти істотного прогресу у справі покращення податкового клімату в Україні.

В свою чергу, новизна даної роботи полягає в тому, що в процесі пошуку шляхів забезпечення сприятливого податкового простору для підприємницької діяльності враховані нові тенденції та проблеми. В 2014 році завершилася реформа податкової системи, яка була проведена на основі Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”, тому будь-які подальші розробки рекомендацій щодо покращення податкового простору не можуть не враховувати змін, що відбулися в цей період. З одного боку, завдяки реалізації податкової реформи вдалося запровадити низку потенційно перспективних новацій, що покликані покращити податковий клімат в Україні, з іншого – негативна динаміка скорочення кількості підприємств, зменшення обсягу інвестицій та відтік європейських інвесторів з України, свідчить про те, що найбільш важливі проблеми не лише не були подолані, але й, навпаки, посилилися. В даному контексті, метою даної роботи є пошук шляхів вдосконалення податкового клімату для підприємницької діяльності на основі аналізу ефективності новацій податкової реформи та з урахуванням нових викликів, що постають перед Україною на новому етапі розвитку.

В Програмі економічних реформ на 2010 – 2014 роки формування сприятливого податкового клімату було визначено як один із головних пріоритетів всієї п'ятирічки реформ [1]. Національний план дій щодо реалізації податкової реформи включав у себе як низку фундаментальних заходів, так і значну кількість локальних заходів, які б мали істотно покращити фіскальний простір для здійснення підприємницької діяльності в Україні.

Не дивлячись на певні недоліки, більшість запланованих заходів в рамках реалізації Програми економічних реформ, які стосувалися податкової сфери, були реалізовані [2]. Варто зазначити, що податкова реформа принесла низку досить перспективних позитивних зрушень. До найбільш важливих із них варто віднести.

1. Прийняття Податкового кодексу. Кодифікація та систематизація податкового законодавства в межах одного нормативно-правового акту сама по собі стала позитивним кроком. Це значно спростило податкове законодавство та зняло більшу частину внутрішніх конфліктів і суперечностей, які існували до цього. Крім того, попри неоднозначну оцінку Податкового кодексу [3], він, все-таки, містить досить значний перелік позитивних новацій, зокрема:

- **зниження ставок головних податків.** Згідно з початковим планом, в 2014 році ставка ПДВ мала знизитися до 17%, а ставка податку на прибуток – до 16%. Однак, у зв'язку з розростанням дефіциту бюджету, в 2014 році ставку ПДВ тимчасово зберегли на рівні 20%, а ставка податку на прибуток була знижена тільки до 18%. Разом з тим, навіть на такому рівні Україна має одні з найнижчих ставок податків у Європі;

- **скорочення кількості державних та місцевих податків та зборів.** ПКУ дійсно відчутно зменшив кількість податків та зборів. Замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих податків та зборів ним запроваджено відповідно 18 та 5. Вже в 2013 році було об'єднано надходження від рентної плати за нафту, природний газ та газовий конденсат, що видобуваються в Україні, із платою за користування надрами. Більш того, Міністерство доходів і зборів України вважає за доцільне продовжувати скорочення кількості податків. На думку фахівців відомства, їх кількість можливо зменшити з 22 до 14 [5]. Очевидно, що подальше скорочення кількості податків дозволить спростити звітність та зменшити витрати на податкове адміністрування, які несуть як підприємці, так і Міністерство;

- **спрощення адміністрування податків, особливо податку на прибуток.** Відмітимо, що в 2013 році було скасовано необхідність подання квартальних декларацій з податку на прибуток для більшості категорій підприємств;

- **розширення та удосконалення функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.** В порівнянні з попереднім варіантом, ПКУ істотно розширив граничні межі, що дозволяють застосовувати спрощену систему оподаткування, а також знизив ставки податків для окремих груп підприємців. Крім того, було врегульовано низку проблемних питань, пов'язаних із соціальними внесками, індексацією ставок податків тощо.

2. Запровадження комплексу потенційно досить ефективних податкових стимулів та пільг для підтримки підприємницької діяльності. Значна частина податкових стимулів, що запроваджені ПКУ, спрямована на реалізацію важливих завдань економічної політики:

- **структурну модернізацію економіки України** шляхом стимулювання розвитку високотехнологічних галузей. Зокрема, низка пільг спрямована на зниження податкового тиску на підприємства таких галузей як ІТ-індустрія, авіабудування, суднобудування, аграрне машинобудування. За винятком ІТ-індустрії, названі галузі наразі перебувають у стадії стагнації, проте мають значний потенціал для розвитку, тому держава надала їм максимально сприятливий податковий режим;

- **зміцнення енергетичної безпеки України** шляхом розвитку альтернативної енергетики, модернізації електричних мереж, стимулювання впровадження енергоефективних заходів, видобування та використання метану із вугільних родовищ тощо. В умовах критичної залежності України від енергоносіїв, держава закономірно підтримує діяльність, яка раціоналізує споживання енергоносіїв та/або диверсифікує їх джерела;

- **стимулювання розвитку окремих важливих соціальних галузей**, таких як видавнича справа, виробництво вітчизняної кінопродукції, освіта, виробництво дитячого харчування. Важливість подібних галузей полягає у забезпеченні країни товарами соціального призначення, тому в більшості країн світу вони також працюють в пільгових умовах;

- **підтримку сільськогосподарських підприємств.** Ця галузь дійсно отримала найбільший перелік пільг, що обумовлено її важливим значенням для забезпечення продовольчої безпеки країни. Крім того, при наданні таких пільг був врахований той факт, що в західних країнах ця галузь взагалі є нетто-субсидованою – підприємства отримують більше дотацій з бюджету, ніж сплачують податків;

- **підтримку малого бізнесу.** З метою стимулювання розвитку бізнесу в Україні, підприємства, річний обсяг доходів яких не перевищує 3 млн грн, кількість працівників – 20 осіб, а заробітна плата є більшою за дві мінімальні заробітні плати, отримали право на податкові канікули на 5 років (до 01.01.2015 р.), під час яких прибуток оподатковується за нульовою ставкою.

Крім того, було запроваджено низку фіскальних стимулів для підвищення зайнятості, зокрема пільг зі сплати єдиного внеску, роботодавцям, які працевлаштовують соціально незахищених осіб, молодих працівників, осіб старших за 50 років на термін більш як два роки з наданням належного розміру заробітної плати [5].

3. Запровадження механізму автоматичного відшкодування ПДВ. Новація, що закладена ПКУ, передбачає, що бюджетне відшкодування в автоматичному режимі здійснюється за результатами камеральної

перевірки, яка проводиться протягом 20 календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації. Орган державної податкової служби зобов'язаний протягом трьох робочих днів після закінчення перевірки надати органу Державної казначейської служби України висновок із зазначенням суми, що підлягає автоматичному відшкодуванню з бюджету. Відмітимо, що автоматичне відшкодування ПДВ регулюється спеціально розробленою комп'ютерною програмою, тобто мінімізує втручання в даний процес суб'єктивних чинників. Невідшкодовані в передбачений законодавством термін суми податку вважаються заборгованістю держбюджету. За несвоєчасне відшкодування ПДВ на суму заборгованості нараховується пеня у розмірі 120% облікової ставки НБУ, встановленої на момент виникнення боргових зобов'язань.

Відзначимо, що привабливість механізму автоматичного відшкодування ПДВ сприяла тому, що багато підприємств виконали критерії, що вимагаються для отримання можливості його застосування, що позитивно вплинуло на детінізацію господарської діяльності, підвищення оплати праці та збільшення прибутковості бізнесу.

Обсяги відшкодування ПДВ в автоматичному режимі сягають майже половини від загального обсягу відшкодованого податку (табл. 1), що свідчить про доступність даного механізму.

4. Розбудова сервісних податкових центрів, які покликані забезпечити більш комфортні умови для платників податків, надання якісної правової та податкової допомоги, оперативного приймання податкової звітності, надання адміністративних послуг. Зокрема, в центрах обслуговування платників податків надаються такі безоплатні адміністративні послуги, як: видача документів про взяття на облік платника податків; видача довідки про відсутність заборгованості зі сплати податків, зборів платникам податків, які припиняють підприємницьку діяльність; видача довідки про зняття з обліку платника податків; видача свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану

вартість; видача торгового патенту; видача свідоцтва платника єдиного податку; реєстрація книги обліку доходів і витрат; реєстрація реєстратора розрахункових операцій; реєстрація книг обліку розрахункових операцій; реєстрація розрахункових книжок тощо;

5. Формування електронних каналів комунікації з платниками податків. Налагодження електронних каналів комунікації між контролюючими органами і платниками податків дозволяє суттєво спростити податкові процедури, зменшити часові та фінансові витрати, а також отримувати і надавати в режимі „он-лайн” необхідну інформацію, роз'яснення та консультації. Відмітимо, що в даному напрямі в 2010 – 2014 роках зроблено досить значний прогрес. По-перше, платники податків отримали можливість подавати майже всю податкову звітність в електронному вигляді. Це має суттєві переваги для бізнесу, оскільки забезпечує:

– *економію коштів на придбанні бланків звітних документів* (немає необхідності відвідувати податкову інспекцію, купувати бланки звітності). При цьому звітність, надіслана до податкового органу із застосуванням посиленних сертифікатів ключів електронного цифрового підпису, не потребує дублювання на паперових носіях, а також їх зберігання;

– *уникнення витрачання часу у чергах до податкового інспектора при поданні звітності*, оскільки достатньо її лише сформулювати в електронному вигляді за допомогою спеціальних програм та передати через мережу Інтернет до податкового органу.

По-друге, Міндоходів впровадило низку важливих інформаційних сервісів, що створюють умови для інтерактивної роботи податкових органів з платниками податків та посилюють їх консультативну діяльність. Зокрема, досить важливими та корисними є такі сервіси, як „Електронний кабінет платника податків”, „Реєстр платників ПДВ”, „Дізнайся більше про свого бізнес партнера”, „Електронна митниця”, „Акредитований центр сертифікації ключів”, „Анульовані свідоцтва платників ПДВ”, „Електронна звітність”, „Перевірка свідоцтва платника єдиного податку”, „Декларування

Таблиця 1

Динаміка обсягів автоматичного відшкодування ПДВ

Рік	2011	2012	2013
Відшкодовано ПДВ, млрд грн	42,8	46	53,4
в тому числі:			
в автоматичному режимі, млрд грн	15,8	23,2	22,6
Частка відшкодування в автоматичному режимі	36,9%	50,4%	42,3%

Джерело: Міністерство фінансів України, Міністерство доходів і зборів України

он-лайн” та ін. Названі сервіси суттєво полегшують роботу підприємців та забезпечують доступ до важливої інформації, яка необхідна не лише для правильності нарахування і сплати податків, а також для зниження комерційних ризиків, наприклад, при виборі контрагента.

6. Зменшення кількості платежів на соціальне страхування та скорочення обсягу звітності. Цього вдалося досягти завдяки запровадженню єдиного соціального внеску. Згідно з Законом України „Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” [6] обов’язкові внески в чотири фонди державного соціального страхування замінені одним – ЄСВ. Відповідно до нового механізму, із зарплати працівника відраховується приблизно 3,6% (2% із зарплати надходить до Пенсійного фонду, 1,6% – до інших соціальних фондів). Для роботодавця розмір цього соціального внеску коливається в залежності від виду економічної діяльності і визначається на основі належності до відповідного класу ризику (класів ризику 67). Перший – найменший, має відрахування в сумі 36,76%, останній – найбільший – 49,7%.

6. Скорочення кількості контролюючих органів. Замість податкової служби, митної служби та чотирьох фондів соціального страхування відтепер контролюючі повноваження знаходяться в компетенції Міністерства доходів і зборів. Воно фактично стало єдиним органом, яке контролює правильність нарахування та повноту сплати всіх податків, зборів та ЄСВ.

Таким чином, в процесі реалізації податкової реформи протягом 2010 – 2014 років було запроваджено низку досить масштабних конструктивних новацій. З одного боку, це було відображено навіть в міжнародних дослідженнях (табл. 2.).

В щорічному рейтингу Paying Taxes Україна в 2010 – 2014 роках піднялася з 191 на 164 місце. Згідно з дослідженням, кількість податкових платежів за цей період зменшилася з 147 до 28, витрати часу на

підготовку звітності та сплату податків скоротилися з 736 до 390 годин на рік, інтегральний показник податкового навантаження знизився з 57,2 до 54,9%.

З іншого боку, досягнутого прогресу в питанні покращення податкового клімату виявилось не достатньо, щоб надати імпульс для розвитку підприємництва. Свавільля контролюючих органів, посилення фіскального тиску через невідшкодування ПДВ і стягування податків авансом, високий рівень корупції призвели до того, що кількість підприємств знижується. Якщо у 2010 р. їх було 2,18 млн, то у 2012-ому – 1,6 млн, тобто лише за 3 роки їх кількість зменшилася більш ніж на 500 тис. [7]. Очевидно, що на таку тенденцію вплинули не лише фіскальні чинники, але їх значення було найвагомішим.

В даному контексті, політика реформ в напрямку формування сприятливого фіскального простору має зберегти високу динаміку, і бути доповнена новими завданнями. З урахуванням актуалізації нових негативних тенденцій, та основі аналізу поточних вад фіскального простору в Україні, доцільним є реалізація наступних заходів.

1. Скорочення кількості податкових стимулів в обмін на посилення їх ефективності. Податкові стимули – це потенційно найбільш дієвий інструмент стимулювання підприємницької діяльності, який здатен частково знизити деструктивний вплив комплексу інституціональних проблем. Це обумовлено тим, що податковий стимул безпосередньо впливає на норму прибутку. Інвестору складно спрогнозувати, який ефект на фінансові результати здійснять, наприклад, проблеми з судовою системою в якійсь країні, проте інвестор завжди чітко може розрахувати, який обсяг податкових стимулів він може отримати, якщо прийме рішення щодо локалізації в ній інвестицій.

Система фіскальних стимулів має бути спрямована на реалізацію таких макроекономічних завдань:

Таблиця 2

Україна в рейтингу Paying Taxes

Рік	Загальний рейтинг	Кількість податкових платежів (на рік)	Витрати часу на складання звіту, (годин на рік)	Податкове навантаження
Paying Taxes 2008	177	99	2085	57,3%
Paying Taxes 2009	180	99	848	58,4%
Paying Taxes 2010	181	147	736	57,2%
Paying Taxes 2011	181	135	657	55,5%
Paying Taxes 2012	181	135	657	57,1%
Paying Taxes 2013	165	28	491	55,4%
Paying Taxes 2014	164	28	390	54,9%

Джерело: www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/

- 1) модернізація виробничих фондів та впровадження новітніх технологій;
- 2) збільшення інвестицій в інновації та НДДКР, що підвищують конкурентоспроможність товарів;
- 3) впровадження енергоефективних заходів, що дозволяють зменшити та раціоналізувати споживання енергії;
- 4) підвищення екологічності виробництва і продукції;
- 5) створення нових робочих місць;
- 6) підтримка малого бізнесу як важливого чинника зайнятості населення.

2. Наведення порядку в сфері відшкодування ПДВ. Затримки і борги з відшкодування підтвердженого обсягу ПДВ означають, що держава незаконно вилучає обігові кошти з підприємницького сектору для безоплатного використання в своїх цілях. Така практика має бути подолана в найближчій перспективі, оскільки змушує підприємства до сплати податків понад суму, яку вони повинні сплати згідно з податковим законодавством України, що є неприпустимим. Відмітимо, що на проблеми в сфері відшкодування ПДВ нарікають більшість вітчизняних підприємств, які здійснюють експортні операції, а отже забезпечують притік валюти в країну. Враховуючи, що саме експорт формує майже 50% ВВП України, проблеми з відшкодуванням ПДВ несуть загрози макроекономічного рівня. Для покращення ситуації в сфері відшкодування ПДВ необхідно забезпечити реалізацію таких завдань:

– *вилучити відповідні норми с БКУ та ПКУ щодо надання права органам казначейства здійснювати погашення бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ шляхом видачі фінансового казначейського векселя.* Даний інструмент є дискримінаційним по відношенню до підприємств, оскільки казначейські векселя не можуть бути використані ними для погашення податкових зобов'язань. Фактично за рахунок даних інструментів відбувається додаткове вилучення обігових коштів з корпоративного сектору для фінансування видатків державного бюджету. З урахуванням високої вартості кредитних ресурсів, власні фінансові ресурси стають єдиним джерелом для фінансування розвитку своєї діяльності, тому будь-які спроби уряду підвищити фіскальний тиск на підприємства призводять до зниження їх економічної активності;

– *зменшити планові бюджетні показники щодо збору ПДВ з метою спрямування вивільнених ресурсів для погашення заборгованості з бюджетного відшкодування ПДВ готівковими коштами.* Проблема з затримкою відшкодування ПДВ сягає критичних позначок. Станом на 1.11.2013 року загальний

обсяг заборгованості з ПДВ, що підлягає бюджетному відшкодуванню, склав 21,1 млрд грн, з якого 6,4 має бути відшкодовано „готівкою”, а 14,7 млрд грн – у рахунок зменшення податкових зобов'язань з ПДВ наступних періодів. Борг з відшкодування ПДВ еквівалентний майже половині капітальних видатків бюджету. Це ілюструє, що через формування заборгованості з ПДВ держава консервує значний фінансовий ресурс, який міг би працювати для розвитку економіки. Повернення цих коштів до підприємницького сектору обумовить їх автоматичне спрямування на розширення операційної господарської діяльності підприємницького сектору та поживлення інвестиційної активності;

– *відновлення принципу нейтральності ПДВ,* який означає застосування єдиних правил щодо адміністрування даного податку незалежно від галузевої приналежності підприємства. Мова йде про схвалення в фіскальних цілях норми щодо звільнення від сплати ПДВ операцій з постачання на митній території України та вивезення в митному режимі експорту зернових культур. Ця норма, яка періодично поновлюється, фактично позбавляє сільськогосподарські підприємства права на відшкодування ПДВ при здійсненні експорту зернових. Така норма видається несправедливою: вона має бути або скасована, або поширена на всі товари найнижчих переділів (залізорудну сировину, вугілля, кокс тощо) як захід щодо стимулювання експорту з високою даною вартістю.

3. Запровадження інституту консолідованої групи платників податків. Така практика успішно діє у європейських країнах. Зміст даної ідеї полягає в тому, що материнська компанія, отримавши даний статус, має право подавати консолідовану податкову звітність за всіх дочірніх підприємств (учасників групи), незалежно від місця їх розташування. Відмітимо, що в Україні в першому читанні був прийнятий проект закону „Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо створення консолідованої групи платників податків)”. Відповідно до нього консолідована група платників податків - це добровільне об'єднання платників податків на прибуток без створення юридичної особи на підставі відповідного договору про створення консолідованої групи платників податків, який є підставою для врахування від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток іншого учасника (учасників) консолідованої групи та застосування особливих заходів щодо погашення податкового боргу учасників консолідованої групи.

Відмітимо, що сама ідея є досить прогресивною, проте даний законопроект має бути суттєво доопрацьований. Зокрема, викликає занепокоєння норма про те, що консолідована група може бути створена

платниками податку, якщо один із учасників групи безпосередньо або опосередковано (*зокрема і через нерезидента*) володіє не менше 70% суми статутного капіталу інших учасників групи. На наш погляд, до консолідованої групи можуть належати лише материнська холдингова та дочірні компанії, які зареєстровані на території України. Крім того, перегляду і обґрунтуванню підлягають критерії, яким повинні відповідати учасники консолідованої групи.

4. Спрощення податкової звітності та обліку окремих податків. Важливим напрямком роботи в контексті покращення сприятливості фіскального клімату для підприємницької діяльності є продовження спрощення податкової звітності та обліку. На наш погляд, істотний ресурс в цьому напрямі міститься в:

– *впровадженні єдиної звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску.* Наразі такі пропозиції знаходяться лише на рівні ініціатив. Зокрема, Міністерство доходів і зборів запропонувало уніфікувати не тільки документообіг, а й бази даних щодо платників ПДФО та ЄСВ. Можливі два варіанти об'єднаного звіту: приєднання відомостей про сплату ЄСВ до загальної декларації про доходи або, навпаки, внесення записів про нарахування ПДФО до звітності зі сплати єдиного внеску. Видається, що кожен з цих варіантів у випадку практичної реалізації дозволить полегшити процес підготовки та подачі податкової звітності в порівнянні з нинішньою ситуацією. Об'єднання звітності скоротить документообіг, а також зменшить витрати часу на виконання процедур щодо сплати податків;

– *запровадження механізму розрахунку податку на прибуток, який базуватиметься на інформації з бухгалтерського обліку.* До прийняття ПКУ податковий та бухгалтерський обліки значно відрізнялися. Нагадаємо, що для визначення бази оподаткування та нарахування податку Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.97 р. № 283/97-ВР були встановлені правила, відмінні від тих, які застосовувалися в бухгалтерському обліку. Через методологічні розбіжності бухгалтери вели одночасно два види обліку одного податку. В ПКУ було задекларовано гармонізацію двох видів обліку. Передбачалося, що повністю це буде реалізовано в 2014 році, проте згодом цей крок вирішено відтермінувати на невизначений час. На нашу думку, зближення податкового і бухгалтерського обліків має стати одним із пріоритетних заходів в питанні покращення сприятливості податкового клімату. Очевидно, що для підприємств було б легше, якби прибуток для оподаткування визначався на основі даних бухгалтерського обліку з урахуванням тимчасових та постійних податкових різниць, і не вимагав би підготовки окремої звітності.

5. Повернення до попереднього механізму розрахунку податку на прибуток, що ґрунтувався на фактичних показниках прибутку. Очевидно, що новий механізм авансових платежів на базі фінансового результату попереднього року вкрай негативно впливає на фінансове становище корпоративного сектору. В умовах погіршення економічної ситуації, коли прибутки підприємств падають, відбувається додаткове вилучення коштів до бюджету, що обумовлено високою базою для нарахування авансових платежів. В розвинених країнах, вплив даного податку на фінансове становище підприємств в часах економічних негараздів, навпаки, намагаються полегшити, оскільки саме в період складної кон'юнктури підприємству потрібні кошти для того, щоб адаптуватися до нових умов.

6. Удосконалення інформаційних технологій комунікації платників податку та контролюючих органів, а також розширення „он-лайн” сервісів. Міністерству доходів і зборів необхідно максимально розширювати канали електронного зв'язку у відносинах з платниками податків. Попри те, що в цьому напрямі вже досягнуто істотного прогресу, тим не менш динаміка розвитку інформаційних систем вимагає постійного вдосконалення інформаційних платформ, програмного забезпечення та створення нових сервісів.

Особливо важливо розвивати даний напрямок для комунікації з суб'єктами малого бізнесу. По-перше, останні зможуть скоріше й з меншими витратами в режимі „он-лайн” отримувати консультації, звертатися з проханнями, подавати податкові декларації або отримувати інформацію. По-друге, це значно зменшить навантаження на контролюючі органи, оскільки зменшить часові витрати на роботу з найчисельнішою групою підприємців.

Відмітимо, що в деяких країнах для малого бізнесу (передусім фізичних осіб-підприємців) наразі впроваджується практика розрахунку податкових зобов'язань контролюючими органами. Платнику податків залишається лише підтвердити правильність розрахунку податкового зобов'язання і сплатити податок. Така система істотно спрощує часові і фінансові витрати малих підприємств на бюрократичні питання і дозволяє повністю сконцентруватися на провадженні господарської діяльності.

Запропоновані заходи здатні істотно покращити податковий клімат в Україні. Це може надати потужний імпульс для активізації підприємницької діяльності на теренах держави. Разом з тим, розвиток сучасних податкових систем характеризується постійним пошуком шляхів створення максимально сприятливих умов для бізнесу, через це запровадження окремих

прогресивних новацій може забезпечити лише тимчасовий позитивний ефект в формуванні сприятливості податкового клімату. Для того, щоб здійснити відчутний прорив в реалізації даного завдання, робота над вдосконаленням фіскального простору в Україні повинна бути сталим активним процесом.

Література

1. **Програма** економічних реформ на 2010 – 2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf 2. **Молдован О. О.** Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / Олексій Молдован. – Київ. НІСД, 2011, – 384 с. 3. **Податковий кодекс України**, Верховна Рада України :закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України :офіційне видання від 08.04.2011б 2011 р., № 13, / № 13-14, № 15-16, № 17/, стор. 556, стаття 112. 4. **Міндоходів** разом з інвесторами працюватиме над оптимізацією кількості податків. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/media-tsentr/povini/133381.html> 5. **Про** зайнятість населення, Верховна Рада України; Закон від 05.07.2012 № 5067-VI// Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 24, Ст. 243 6. **Про** збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI// Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 2 – 3. – 21 січ. – Ст. 11. 7. **Основні** структурні показники діяльності суб’єктів господарювання / Державна служба статистики України[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Молдован О. О. Формування сприятливого податкового простору для підприємницької діяльності в Україні: ключові проблеми та шляхи їх подолання

В статті проаналізовані проблеми податкової системи, що погіршують бізнес-клімат в Україні. Обґрунтовується, що саме вдосконалення податкової системи та податкової політики може частково нівелювати комплекс інституціональних проблем в Україні і надати імпульс для активізації економічної діяльності на теренах держави. Проаналізовано ключові заходи щодо покращення податкового простору для підприємницької діяльності, що були реалізовані в ході по-

даткової реформи. Сформовано низку рекомендацій, які дозволять покращити ситуацію в даній сфері.

Ключові слова: податковий клімат, податки, система оподаткування, податкові стимули, податкове адміністрування, податкові пільги, податкова політика, Податковий кодекс України.

Молдован А. А. Формирование благоприятного налогового пространства для предпринимательской деятельности в Украине: ключевые проблемы и пути их преодоления

В статье проанализированы проблемы налоговой системы, которые ухудшают бизнес-климат в Украине. Обосновывается, что совершенствование налоговой системы и налоговой политики может частично нивелировать комплекс институциональных проблем в Украине и придать импульс для активизации экономической деятельности на территории государства. Проанализированы ключевые меры по улучшению налогового пространства для предпринимательской деятельности, которые были реализованы в ходе налоговой реформы. Сформирован ряд рекомендаций, которые позволят улучшить ситуацию в данной сфере.

Ключевые слова: налоговый климат, налоги, система налогообложения, налоговые стимулы, налоговое администрирование, налоговые льготы, налоговая политика, Налоговый кодекс Украины.

Moldovan O. O. Creation of a Favorable Fiscal Climate for Business Activities in the Ukraine: Main Problems and Ways of Overcoming

The problems of the tax system, which worsen the business climate in the Ukraine, are the subject of researching. The author tries to prove the improvement of the tax system and tax policy can partially neutralize the complex institutional problems in Ukraine and provide impetus for increasing economic activity in the state. Analyzing of main measures of improving fiscal climate for business activities that have been implemented during the last tax reform are considered in the article. The author has proposed own recommendations that will improve the situation in this sphere.

Key words: tax climate, taxes, tax system, tax incentives, tax administration, tax exemptions, tax policy, Tax Code of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2014
Прийнято до друку 25.06.2014

ФОРМУВАННЯ РИНКУ КАПІТАЛІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВЗАЄМОДІЇ З КРАЇНАМИ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ (СНД)

В Україні проблема становлення повноцінно функціонуючого фінансового ринку та ринку капіталу, орієнтованого на задоволення потреб розширеного фінансування реального сектору, є особливо актуальною. Упродовж докризового періоду ринок капіталу активно розвивався – банки, страхові та пенсійні фонди, фондовий ринок пройшли стадію свого становлення, а також наростили активи, підвищили фінансову стійкість. Однак ці позитивні зрушення не супроводжувалися адекватною трансформацією реального сектору економіки, що зумовило неузгодженість процесів формування національних заощаджень та інвестицій. Так, впродовж 2006–2008 рр. середньосвітові показники частки заощаджень у ВВП становили 23,9, 24,4, 24,2% від ВВП, інвестицій – 23,2, 23,7, 24,0% від ВВП відповідно. У США частка національних заощаджень у ВВП у 1995–2002 рр. була на рівні 16,9%, у 2004–2007 рр. – коливалася на рівні 13–15% ВВП (11,9% у 2008 р.), що вважається еталонним значенням. В окремих країнах, особливо тих, що активно розвиваються, частка заощаджень у ВВП сягала 35% ВВП, інвестицій – 30% [1, с. 217].

Процес становлення і особливості функціонування фінансового та фондового ринків постійно привертала увагу науковців Росії та України: С. Архієреєва [2], О. Барановського [3], П. Беленького та О. Другова [4], О. Делі та І. Дорошенка [5], С. Захаріна [6], В. Корнеєва [7], І. Лютого та В. Міщенко [8], С. Науменкової та С. Міщенко [9], В. Ляшенка та К. Павлова [10] та багатьох інших. Незважаючи на всебічне висвітлення особливостей функціонування як глобальної фінансової системи, так і фінансового ринку України, окремі *диспропорції розвитку ринку капіталу залишалися поза увагою вітчизняних науковців*. Мета даної статті – дослідження структурних особливостей ринку капіталу в Україні, зокрема таких його сегментів як ринок цінних паперів і банківського кредитування; окреслення на цій основі напрямів і завдань побудови в Україні ефективно функціонуючого ринку капіталу.

З урахуванням істотності відмінностей природи та функціональних можливостей різних видів цінних паперів, що перебувають в обігу на території сучасної України, а також нового підходу до впорядкування правового регулювання цінних паперів, започаткованого у Цивільному кодексі України, актуальною є проблема їх систематизації. Основа систематизації цінних паперів знайшла своє відображення в Цивільному кодексі України та Законі України „Про цінні

папери та фондовий ринок”. Сучасні наукові та практичні дослідження даної проблеми привели до розроблення низки нових законів, покликаних систематизувати і цінні папери, і їх обіг. Це, зокрема, закони „Про розпорядчі цінні папери”, „Про похідні цінні папери”, „Про приватизаційні цінні папери”. Зазначені документи об’єднані двома основоположними ідеями, а саме: систематизувати на законодавчому рівні цінні папери за групами та видами і законодавчо закріпити та врегулювати обіг відносно нових для України цінних паперів у гармонії із раніше наявними видами. При цьому саме поняття системи цінних паперів, яке часто використовується в економічній літературі, на жаль, не знайшло законодавчого закріплення. Зміст даного поняття не розкривається ні у нормах чинного законодавства, ні у проектах законів. Крім того, поряд із цим поняттям у літературі використовуються словосполучення „ринок цінних паперів”, „класифікація цінних паперів”, у які автори іноді вкладають то різний, то ідентичний зміст [36].

Під системою як такою звичайно розуміють сукупність визначених елементів, між якими присутній закономірний зв’язок або взаємодія. Системою є окремі предмети чи явища реальної дійсності, мислення та пізнання, що складаються із реально виділених частин, об’єднаних у єдине ціле. Систему можуть утворювати окремі тіла, явища, процеси, що вступають між собою у взаємодію, обмінюються енергією, виконують спільну функцію тощо [37, с. 626]. Виходячи зі змісту даного визначення, можна припустити, що система цінних паперів – це сукупність усіх визнаних законодавством видів цінних паперів, об’єднаних у єдине ціле. Кожен з наявних видів цінних паперів, зазвичай, виконує свою, притаманну тільки йому функцію, однак тільки система цінних паперів спроможна забезпечити цілісне функціонування механізму реалізації майнових прав суб’єктів ринку капіталів. Наявність саме системи цінних паперів дає можливість обрати найбільш зручний для конкретних умов спосіб здійснення своїх прав і обов’язків за допомогою цінних паперів. Система цінних паперів розширює можливості щодо практичної реалізації прав власності, зокрема опосередковує передачу прав власності, відступлення права вимоги тощо. Система цінних паперів виконує самостійні функції, зокрема це функція опосередкування руху товарно-матеріальних цінностей, функція перерозподілу та руху капіталів в економіці держави. Здатність до виконання зазначених функцій має саме система цінних паперів у своїй єдності,

і не існує можливості забезпечити виконання цих функцій, обмежившись використанням того чи іншого виду чи групи цінних паперів. Про те, що цінні папери утворюють систему, свідчить той факт, що однакові ознаки можуть бути притаманні різним видам цінних паперів. Наприклад, іменними та на пред'явника можуть бути акції, облигації та інші цінні папери. Окремі види цінних паперів виконують однакові функції, але різними способами, наприклад, казначейські векселі й облигації внутрішніх державних позик.

Відповідно до ст. 2 Закону України „Про цінні папери та фондовий ринок” фондовий ринок (ринок цінних паперів) – це сукупність учасників фондового ринку та відносин між ними щодо розміщення, обігу обліку цінних паперів і похідних (деривативів). У економічній літературі це поняття має дещо інше визначення. Поняття „ринок цінних паперів” А. Загородній визначає як частину ринку позикових капіталів, де здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів [38, с. 75]. Як вважають І. Пилипенко, О. Жук ринок цінних паперів є взаємодія, що відбувається на ринках між суб'єктами щодо випущених цінних паперів [39, с. 11]. Наведені визначення ринку цінних паперів не тільки в сукупності чітко відображають зміст даного поняття, але переконливо свідчать про неприпустимість його ототожнення із поняттям „система цінних паперів”.

Дещо складніше розмежувати поняття системи цінних паперів від уявлень про їх класифікацію. Так, у юридичній енциклопедії класифікація (від лат. *classis* – розряд і *facio* – роблю) визначена як система субпідрядних понять (класів об'єктів) тієї чи іншої галузі знань або діяльності людини, що використовується як засіб для встановлення зв'язків між цими поняттями чи класами об'єктів [40, с. 115]. На думку С. Маслової, класифікація цінних паперів – це поділ їх на види за певними ознаками. „Класифікація видів цінних паперів – це поділ цінних паперів на підвиди, які у свою можуть поділятися на дрібніші підвиди” [41, с. 98]. З аналізу наведених визначень можна припустити, що класифікація як така є поділом із метою встановлення зв'язків (схожих рис, окремих характеристик) між окремими елементами об'єкта класифікації. Наприклад, цінні папери поділяються на строкові та безстрокові. За цим критерієм конкретна облигація може бути віднесена як до першого, так і до другого виду, а акція розглядатиметься тільки як безстроковий цінний папір, тобто не зможе бути класифікована за таким критерієм, оскільки не матиме спільної істотної ознаки у даному разі. Отже, можна зробити висновок, що класифікація цінних паперів – це сукупність засобів (критеріїв), за допомогою яких здійснюється поділ усіх наявних видів цінних паперів на підвиди та різновиди з метою виявлення спільних і відмінних ознак між ними. Отже, класифікація має

важливе теоретичне значення для наукового дослідження інституту цінних паперів. Система цінних паперів, запропонована, наприклад, у праці [36], має на меті закласти наукові основи, побудову єдиного чіткого механізму ідентифікації кожного типу цінного папера відповідно до його категорії, групи, виду і має, передусім, практичне значення, оскільки може бути використана на практиці в нормативному регулюванні ринку капіталів. Сам термін „система” (від грецького *systema*) означає ціле, складене із частин; об'єднання, різноманітність елементів, що перебувають у відношенні та зв'язках між собою і утворюють певну цілісність, єдність [42, с. 463]. Із наведеного визначення системи випливає, що при визначенні поняття „система цінних паперів” треба врахувати взаємозв'язок із поняттями „цілісність”, „структурність”, „взаємозв'язок елементів системи”. У даному аспекті актуальною є думка Д. Лук'янца, який, зазначає, що успіх пізнання системного цілого залежить від знання його частин, його складових [43, с. 3]. З урахуванням викладеного доцільно передусім визначитись із принципами системи цінних паперів, які дають можливість правильно відрізнити поняття „система” від поняття „класифікація”. Будь-яка система ґрунтується на принципах цілісності, структурності, ієрархічності, взаємозалежності системи та середовища [42, с. 464]. Розглянемо дані принципи стосовно системи цінних паперів.

Принцип цілісності системи цінних паперів означає принципову несумісність властивостей системи до суми властивостей елементів, які її становлять. Іншими словами, з індивідуальних властивостей цінних паперів як елементів системи не виводяться загальні властивості системи, як це робиться у разі із класифікацією цінних паперів. Принцип цілісності характерний тільки для системи і тим відрізняє систему від класифікації. Принцип цілісності системи цінних паперів вказує також на неприпустимість відокремлення однорідних та об'єднання неоднорідних елементів системи за різноманітними критеріями, як то: за емітентом, за забезпеченістю втіленого у папері права тощо.

Принцип структурності системи цінних паперів вказує на можливість опису системи через визначення її структури, а саме: через виявлення тих взаємозв'язків, які об'єднують елементи системи у види, поділяють їх на типи й об'єднують у групи, утворюючи при цьому єдину одноманітну структуру системи цінних паперів. Елементами структури системи цінних паперів пропонується вважати: поділ цінних паперів на види, типи, класи, виділення категорій та об'єднання видів у групи.

Принцип взаємозалежності системи і середовища відносно системи цінних паперів означає, що система цінних паперів формує і виявляє свої власти-

вості у процесі взаємодії із середовищем, яким для системи цінних паперів є ринок цінних паперів, де здійснюється їх обіг. При цьому саме система цінних паперів є провідним активним компонентом взаємодії із ринком цінних паперів. Це можна пояснити тим, що саме функціональні можливості системи та її елементів визначають ті чи інші можливості ринку, не зважаючи на наявний на останньому попит. Наприклад, свого часу, відповідно до рішення Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку від 18.03.2002 р., яке вже скасовано [44, с. 34], відбулися зміни щодо системи цінних паперів у частині заборони обігу векселів на організованому ринку. Такі зміни призвели до втрати організованою частиною ринку цінних паперів відповідного інструменту та спричинили до пошуку учасниками ринку інших компенсуючих попит інструментів у межах тієї самої системи цінних паперів.

Принцип ієрархічності у системі цінних паперів означає, що на відміну від класифікації цінних паперів, їх система складається з елементів, кожний з яких може розглядатись як підсистема і водночас сама система цінних паперів є елементом більш широкої системи. Так, система цінних паперів є елементом системи об'єктів права. А група боргових цінних паперів як елемент самої системи цінних паперів має у своїй підсистемі такі види цінних паперів, як вексель, казначейські зобов'язання, облигації, ощадні (депозитні) сертифікати, кожен з яких у свою чергу поділяється на типи, зокрема, векселі поділяються на прості і переказні. Облигації поділяються на державні облигації України, облигації підприємств, облигації місцевих позик.

З урахуванням викладеного можемо визначити систему цінних паперів як цілісне, структурне, ієрархічне об'єднання всіх передбачених законом видів цінних паперів, що вказує на місце, роль, значення, функції, взаємозв'язки й особливості правового регулювання кожного із них у такому об'єднанні групуванням однорідних видів цінних паперів у групи та індивідуалізації конкретних видів за типами з одночасним визначенням категорій. Наприклад, акції й інвестиційні сертифікати, з огляду на їх основні функції засвідчувати пайову участь у власному капіталі емітента, мають бути об'єднані в групу пайових цінних паперів, що визначає їх індивідуальне місце у системі цінних паперів. Значення такого об'єднання розуміється як можливість застосовувати у деяких випадках єдині правила та норми до видів цінних паперів, об'єднаних у групу.

В Україні ж протягом 2005 – 2008 рр. частка інвестицій в основний капітал коливалася у межах 8 – 11% ВВП, частка заощаджень населення становила 3 – 4%. У 2008 р. обсяг інвестицій зменшився на 2,6% порівняно з 2007 р., при цьому частка прямих іноземних інвестицій в основний капітал в Україні

впродовж останніх 4 років становила 3 – 4%. Наслідком стали „інвестиційний голод” та постійне старіння основного капіталу. Однією з причин неузгодженості процесів формування національних заощаджень та інвестицій є неефективність національної системи трансформації заощаджень у інвестиції та диспропорції в прибутковості видів економічної діяльності. Більшість базових галузей української промисловості були низько прибутковими на тлі високорентабельних фінансового посередництва, торгівлі, зв'язку. Такий перепад у прибутковості відбився у галузевій структурі як у випуску цінних паперів, що торгуються на українському фондовому ринку, так і банківському кредитуванні. Криза 2008 – 2010 рр. продемонструвала невідповідність такої структури спрямування фінансових ресурсів завданню структурної перебудови економіки. А вже поряд із кризою у 2008 – 2009 рр. спостерігається новий етап у розвитку енергетики та електронних технологій. Зокрема йдеться про бурхливий розвиток відновлюваної енергетики (сонячна енергетика, фотоелектроніка), нанотехнологій, які створюють нові можливості у сфері комунікації, комп'ютеризації, автоматизації організації та управління виробництвом. Впровадження нових технологій потребує великого обсягу фінансових ресурсів, отже зростає роль ринку капіталу, здатного акумулювати необхідні обсяги фінансових ресурсів і забезпечити їх ефективне розміщення відповідно до пріоритетів економічного розвитку. Саме успішне відновлення фінансування на основі ринкової дисципліни визнано фахівцями МВФ необхідною умовою раціонального розподілу ресурсів, натомість опора на фінансування за **рахунок** нерозподіленого прибутку означатиме менш ефективний розподіл інвестицій [1, с. 31].

Крім того, інтенсифікація розвитку ринку капіталу дозволить компенсувати обмежені можливості для росту інвестицій за рахунок їх більшої ефективності або прискорення зростання сукупної факторної продуктивності для підтримання потенційних темпів росту. Саме це певною мірою і відбулося після Азійської кризи наприкінці 90-х років ХХ ст., коли країни Східної Азії змогли відновити динамічне зростання незважаючи на зниження рівня інвестицій лишається обмеженим, не дивлячись на нетрадиційні заходи політики, спрямовані на поживлення кредитування кінцевих користувачів. Проте ринки корпоративних облигацій поступово відновилися, що важливо для тих країн, де більшою мірою розвинені механізми ринкового фінансування. Загалом під ринком капіталу або ж фондовим ринком в літературі розуміється сектор грошового ринку, на якому продаються і купуються грошові кошти на тривалий (більше одного року) термін для збільшення маси основного й оборотного капіталів за посередництвом банків,

страхових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів, фондів взаємного кредитування [11, с. 125 – 127].

Класичними операціями ринку капіталів є: операції з фондовими інструментами – акціями, середньо- та довгостроковими облігаціями; довгострокові депозити та позички комерційних банків; операції спеціалізованих інвестиційних та фінансових компаній тощо. Зважаючи на структуру вітчизняного ринку капіталу, основну увагу слід приділити двом ключовим його сегментам – фондовому ринку та ринку банківських послуг (частка банківських активів у загальних активах фінансової системи перевищує 90%). До настання світової валютно-фінансової кризи фондовий ринок України активно розвивався. 2008 рік завершив черговий етап його розвитку, що розпочався у 2005 р. Підвищення інвестиційної привабливості країни та активне входження іноземного капіталу на український ринок фінансових послуг позитивно позначились на його біржовому сегменті, який протягом останніх чотирьох років збільшився більше ніж у 5 разів та досяг піку свого розвитку у 2008 р. Індекс ПФТС, загальний обсяг торгів, чисельність учасників ПФТС та кількість цінних паперів у біржовому списку за цей період досягли історичних максимумів. На початку 2008 р. за рівнем капіталізації в абсолютному вимірі (понад 110 млн дол. США) Україна вийшла на 3 місце серед країн, що розвиваються, після Туреччини та Польщі. Капіталізація біржового списку ПФТС за 2004 – 2007 рр. зросла з 96 до 530 млрд грн або з 20 до 80% ВВП (за 2008 р. впала на 67,9% до 181,28 млрд грн) [12].

Структура торгів ПФТС була характерною для фондового ринку країни, що розвивається. Наприкінці 2008 р. у структурному розрізі 15,26% сукупного обсягу торгівлі припадало на ринок акцій, з них

13,01% займав вторинний ринок і лише 2,25% – ринок приватизації. Частка корпоративних облігацій становила 40,30%, а ринку похідних цінних паперів – 43,87% загального обсягу торгів. Протягом 2009 р. біржовий ринок розширився інвестиційними сертифікатами, частка яких склала 0,6% річного обсягу продажу. Примітно, що у 2007 р. пропорція між частками акцій та облігацій підприємств була зворотною (табл. 1), що певною мірою можна пояснити посиленням прагнення інвесторів до мінімізації ризиків та їх страхування шляхом активнішого укладання угод із похідними цінними паперами.

Структура біржового списку Української фондової біржі за видами фінансових інструментів наприкінці 2008 р. була такою: частка облігацій підприємств – 48%, інвестиційних сертифікатів – 47%, похідних цінних паперів – 4% та на акції припадало 1% (табл. 1). За галузевою структурою капіталізації фондовий ринок України характеризувався значною концентрацією: частка добувної промисловості становила 53,3%, сфери послуг – 14,5%, фінансової сфери – 10,5%. Таким чином, серед структурних особливостей торгівлі на вітчизняному фондовому ринку можна відмітити: 1) часті й суттєві зміни співвідношення між часткою в загальному обсязі торгів корпоративних акцій і облігацій, що пов'язано як з динамікою процесів приватизації (перерозподілу власності), так і рівнем ризиків; 2) вкрай малу частку акцій підприємств у біржовому списку; 3) низьку частку інвестиційних сертифікатів у обсязі торгівлі та високу – у біржовому списку; 4) позитивну динаміку розширення ринку похідних цінних паперів.

Незважаючи на швидке зростання кількісних показників, із організаційно-інституційної точки зору вітчизняний фондовий ринок характеризується

Таблиця 1

Структура торгів у розрізі фінансових інструментів за 2005 – 2008 рр.

(% від сукупного обсягу торгівлі) [13, с. 115]

Фінансовий інструмент	2006		2007		2008	
	% від сукупного обсягу торгівлі	% від біржового списку УФБ	% від сукупного обсягу торгівлі	% від біржового списку УФБ	% від сукупного обсягу торгівлі	% від біржового списку УФБ
Акції	46,97	83	67,51	84	15,26	1
Облігації підприємств	52,99	II	17,08	8	40,30	48
Похідні цінні папери	0,05	6	15,41	8	43,87	4
Інвестиційні сертифікати					0,57	47
Усього	100	100	100	100	100	100

Джерело: звіт ПФТС за 2005, 2006, 2007, 2008 роки. [Електронний ресурс].-Режим доступу: pits.com/ukr/.

певною недорозвиненістю – недостатньо на ринку представлені інвестиційні посередники, венчурні, інвестиційні та пенсійні фонди, а також слабким, порівняно із зарубіжними країнами, розвитком страхових компаній (окремі показники їхньої діяльності представлені у табл. 2).

Кількість страховиків за 2005 – 2008 рр. зросла з 398 до 469, а їх активи збільшилися з 20,9 млрд грн до 41,9 млрд грн (2% ВВП), але криза 2008 р. серйозно вдарила по страховому бізнесу в Україні. Вплив фінансової кризи на страховий ринок України був надзвичайно потужним: надходження страхових премій скоротилося більш ніж на 20% порівняно з аналогічним періодом 2008 р., при цьому виплати зросли майже на 10%. Зокрема, падіння страхових

премій у сфері страхування наземного транспорту (автоКАСКО) перевищило 30%, а виплати зросли більш ніж на 10%. Погіршилася ситуація і на ринку страхування життя. Відсутність підтримки з боку регуляторів, різке зменшення платоспроможності населення, втрата довіри до фінансових установ, дискримінаційне законодавство ставить під загрозу існування цього виду страхування в Україні.

Потужним негативним чинником, який впливає на ринок страхування, є неповернення банками компаніям страхових коштів, розміщених на депозитних рахунках, перш за все, тих банків, в яких НБУ введено тимчасову адміністрацію. За експертними оцінками УФУ, станом на кінець квітня 2009 р., сума депозитів, до яких страхові компанії не мають до-

Таблиця 2

Показники діяльності небанківських фінансових установ [13, с. 116]

	31.12.2006		31.12.2007		30.09.2008	
	млн грн	% до ВВП	млн грн	% до ВВП	млн грн	% до ВВП
Страхові компанії						
Загальні активи	23995	1,92	32 213	1,95	37306,8	2,32
Страхові резерви	6014	0,48	8423,3	0,51	9899,2	0,62
Валові страхові премії	13830	1,10	18008,2	1,09	17379,3	1,08
Валові страхові виплати	2 599	0,21	4213	0,26	5080,9	0,32
Недержавні пенсійні фонди						
Загальні активи НПФ	137	0,01	281	0,02	552,1	0,03
Пенсійні внески, у т. ч.	119,7	0,01	234,4	0,01	521	0,03
від фізичних осіб	5,3	0,00	14,0	0,00	23,4	0,00
– від юридичних осіб	109,1	0,01	220,4	0,01	49^5	0,03
від фізичних осіб-підприємців	0,02	0,00	0*04	0,00	0,08	0,00
Пенсійні виплати	4,0	0,00	9,1	0,00	19,6	0,00
Кредитні спілки (КС)						
Загальні активи	3241	0,26	5261	0,32	6278,6	0,39
Обсяг виданих кредитів членам КС на звітну дату	2597	0,21	4 512,3	0,27	5615,7	0,35
Обсяг залучених депозитів членів КС на звітну дату	1927	0,15	345 1,2	0,2 1	4142,4	0,26
Фінансові компанії						
Загальні активи	4825	0,39	3274,6	0,20	3712,1	0,23
Обсяг наданих послуг (вартість фінансового активу, що є предметом договорів)	12225,0	0,98	17972,3	1,09	14406,9	0,90
Ломбарди						
Загальні активи	465	0,04	367,7	0,02	476,0	0,03
Обсяг виданих під заставу майна кредитів, наданих протягом звітного періоду	1315	0,11	1404	0,09	1643,6	0,10

Джерело : Статистичні дані сайту „Фондовий ринок України”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fundmarket.com.ua/>

ступу, оцінюється щонайменше в 350 млн грн. Така ситуація веде до нестачі оборотних коштів, зниження ліквідності страхувальників, і як наслідок до затримки виплат відшкодувань, посилюється недовіра до страхових компаній серед населення [13, с. 116].

Кількість недержавних пенсійних фондів упродовж 2005 – 2008 рр. подвоїлася – з 54 до 109, їх активи збільшилися з 46 до 612 млн грн (0,03% ВВП), проте незавершеність пенсійної реформи та обмеженість напрямів прибуткового інвестування коштів (переважна частина коштів НПФ розміщена на депозитах у банках) стримує розвиток НПФ в Україні. Так само незначними щодо ВВП є обсяги активів кредитних спілок (0,39% ВВП) та фінансових компаній (0,23% ВВП). Причиною інституційної нерозвиненості фондового ринку України, на думку вітчизняного фахівця С. І. Архієреєва, є незавершеність процесу інституціоналізації та незрілість інституційних ролей його ключових суб'єктів і функціональних ролей об'єктів. У підсумку виникає „розрив між формальною і реальною інституціоналізацією” [2, с. 48, 53].

Незрілість інституційних ролей емітентів акцій виявляється у вигляді високого рівня опортунізму з боку власників контрольних пакетів акцій і керівників, поширення практики невиконання дивідендів за акціями та виплат їх у край малих розмірах, низькому рівні професіоналізму керівників багатьох акціонерних товариств, слабкості корпоративної культури. Незрілість інституційної ролі інвесторів характеризується переважним прагненням до придбання цінних паперів з метою захоплення власності для здобуття особистих вигод, низьким ступенем готовності багатьох інституційних інвесторів (таких, як інститут спільного інвестування) до роботи з реальними інвестиційними ресурсами, відсутністю умов для розміщення коштів на фондовому ринку населенням.

Фондовий ринок України дотепер залишається ареною перерозподілу власності, що обмежує виконання ним основної функції – забезпечення умов для безперешкодного руху і раціонального розподілу фінансових ресурсів. Така ситуація викривлює процес ціноутворення – на ціну акцій більшою мірою впливає не стільки вартість (прибутковість) активів підприємства, скільки права власності, що надає володіння акціями. Пояснення цього науковці шукають у наявності своєрідної моносонії (або олігопсонії) на ринку акцій окремо взятого емітента, за якої моносоніст – мажоритарний акціонер – має можливість диктувати ціну акцій, які він купує, міноритарним акціонерам. Як наслідок, перший отримує значний трансакційний вигравш, тоді як другі зазнають значних трансакційних витрат і трансакційний вигравш моносоніста на неорганізованому ринку набагато вищий, ніж на організованому. Підсумкові високі трансакційні витрати залучення капіталу через механізм фондового ринку

(низька ліквідність акцій зумовлює необхідність сплати високих дивідендів) зменшує привабливість фондового ринку як джерела залучення фінансових ресурсів. Тому більшість українських підприємств віддає перевагу випуску облігацій, що і зумовлює зазначені вище викривлення у структурі торгівлі цінними паперами.

Отже, до *диспропорцій вітчизняного фондового ринку* слід віднести [14, с. 25]: 1) істотне переважання неорганізованого фондового ринку над організованим і зовнішніх інвесторів над внутрішніми; 2) значний корпоративний контроль на ринку акцій та інвестиційну обмеженість його вторинного сегмента; 3) значну концентрацію ринку (домінування незначної групи емітентів як за обсягами торгівлі, так і показниками капіталізації, насамперед підприємств базових галузей економіки, ПЕК); 4) недооцінку ринком багатьох компаній емітентів внаслідок неповного розкриття інформації про результати їх діяльності та інвестиційні наміри. Зазначені диспропорції обумовили неспроможність вітчизняного фондового ринку в повному обсязі виконувати свої функції як механізму акумулювання і перерозподілу фінансових ресурсів. Відповідно зросла роль банківського сектору як джерела капіталу в економіці України. Проте за сутністю своєї діяльності банки не могли повноцінно відігравати цю роль, зокрема, через залежність термінів надання кредитів від строкової структури депозитів, а також обмеженість ресурсної бази банків заощадженнями населення та переважно коротко- і середньостроковими зовнішніми запозиченнями. Відтак за невпинного поліпшення кількісних показників розвитку банківської системи, її якісні показники демонстрували незадовільну динаміку. Упродовж 2005 – 2008 рр. за збільшення обсягу активів банківської системи з 141,5 млрд. грн до 927 млрд. грн або з 16,7% ВВП до 42,2% ВВП, кредити зросли з 91,2 млрд. грн до 755 млрд. грн (або з 8,6% до 34,6% ВВП), з них частка довгострокових кредитів збільшилася з 49% до 57%, частка інвестиційних кредитів зменшилася з 14 до 12% і майже третина з них припадала на іпотечні кредити. Покриття кредитів депозитами впало з 93% до 48,7%. За необхідності компенсації підвищених ризиків банки кредитували лише високоприбуткові види діяльності (на кінець 2008 р. 35% кредитів було зосереджено у торгівлі, 23% – у переробній промисловості, 15% – у сфері фінансових послуг), при цьому у зазначений період процентні ставки по кредитах не опускалися нижче 12 – 13% [13, с. 118].

Відтак структура банківського кредитування залишалася незадовільною з точки зору необхідності стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку. Крім того, діяльність вітчизняних банків характеризувалася специфічними рисами [13, с. 118]. По-перше,

у більшості країн комерційні банки не відіграють помітної ролі в довгостроковому пенсійному страхуванні, тоді як українські банки активно розвивають власні пенсійні програми, що, з одного боку: робило послуги щодо пенсійних накопичень більш доступними для населення, оскільки великі банки мають необхідні ресурси для їх розвитку (комп'ютерну та інформаційну систему); забезпечувало конкуренцію для страхових і пенсійних фондів, а отже сприяло зниженню цін на їхні послуги. З другого боку, вело до посилення домінування банків на ринку капіталу.

По-друге, практична відсутність небанківських інститутів, недостатня глибина і ліквідність фондового ринку України не створювало належного конкурентного середовища, що обмежувало ефективне ціноутворення на кредитні ресурси і вело до їх завищення. По-третє, вартість ресурсів комерційних банків суттєво залежала від вартості банківських пасивів, насамперед депозитних ставок та темпів інфляції. За розгортання кризових тенденцій та впливу депозитних коштів банки намагалися підвищити вартість обслуговування кредитів, що лише збільшувало хвилю неповернень за позиками. Вчетверте, широкий набір видів діяльності, якими займаються українські банки, створює основу для конфлікту інтересів: банки наполегливо рекомендують власні продукти.

Відтак в Україні поступово сформувалася суперечність між інтересами банків щодо зміцнення їх позицій на ринку і загальноекономічними інтересами держави щодо розвитку ефективного ринку капіталу на основі дії механізму ефективної конкуренції. Зазначена проблема поглиблювалася несумісністю моделей розвитку окремих секторів фінансового ринку. Банківська система розвивалася за європейською (німецькою або континентальною), а фондовий ринок – за американською моделлю [15, с. 9].

Потенційний конфлікт інтересів фінансових посередників посилював інформаційну невизначеність на ринку капіталу та створював негативне коло, коли високий рівень концентрації капіталу банків у поєднанні з універсалізацією їхньої діяльності забезпечували умови для наростання монополістичних тенденцій на вітчизняному ринку капіталу. Монополізація підтримувалася низкою факторів [13, с. 118]: *зовнішніх*: 1) низька прибутковість реального сектору економіки, що робило його довгострокове фінансування досить ризикованим; 2) низька прозорість діяльності більшості підприємств, що стримувало їх вихід на ринок капіталу (насамперед, проведення IPO) і дозволяло залучати лише короткострокові і відносно дорогі ресурси; 3) недоліки нормативно-законодавчої бази, насамперед в частині захисту прав інвесторів та акціонерів; та *внутрішніх*: 1) недостатній рівень капіталізації небанківських установ та організацій;

2) низька якість і конкурентоспроможність фінансових послуг небанківських установ; 3) недосконалість консолідованого нагляду за фінансовими установами; 4) слабкість регулюючої функції НБУ щодо обмеження монополістичних проявів.

У підсумку в Україні сформувався ринок капіталу, де: фондовий ринок – недостатньо ліквідний, інституційно нерозвинений, неструктурований і непрозорий; банківська система – недокапіталізована, з надмірно концентрованим кредитним портфелем, котрий орієнтований на кредитування високопробуктових видів економічної діяльності; страховий ринок – недорозвинений, із низкою проблем.

Таким чином, інтеграцію України у фінансовий ринок країн-членів СНД можна розглянути у наступних вимірах: банківської системи; фондового ринку. Банківська система України являє собою комплекс фінансово-кредитних установ, які належать державі, фізичним особам-резидентам, юридичним особам-резидентам та нерезидентам. Поява іноземних банків може бути спричинена декількома чинниками [16]: супроводження існуючих клієнтів; розвиток власного бізнесу за рахунок більш прибуткових ринків; надання фінансової та технічної допомоги національним банківським системам країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою.

Про суттєвість іноземних інвестицій у фінансовий сектор України може свідчити той факт, що їх загальна доля у ПІІ зросла з 248 млн долл. США (6,4%) у 2000 році до 2,4 млрд (11,4%) у 2006 [17], та понад 12 млрд долл. США (31,6%) у 2010 році. Загальний обсяг ПІІ на 1 квітня 2010 року складав близько 40 млрд долл. США [18].

Значна частка капіталу, що інвестовано в економіку України, надійшла з Російської Федерації. Так, станом на 1 квітня 2010 року з Росії надійшло 2,7 млрд долл. США, найбільша частка яких (64%) – до сфери фінансової діяльності. При цьому пріоритетною формою експансії є поглинання, а не органічний розвиток філій чи стратегічні альянси з місцевими гравцями. Вплив російського капіталу на банківську систему України можна оцінити з табл. 3 [29]. При цьому слід зазначити, що його частка у загальних активах зростала випереджаючими темпами у порівнянні з іншими країнами з 3% у 2007 році до 8% у 2009 та 11% на кінець 2010 року [18].

Щодо інших країн-членів СНД, то їх частка на ринку банківських послуг України становить менш ніж 1%. Серед цих банків істотну частку займає казахський БТА-Банк з 3,8 млрд. грн. активів. Україна, у свою чергу, не має істотного представництва у банківській системі країн-членів СНД та представлена лише невеликою мережею філій кількох провідних банків. Інтеграція України у ринок банківських послуг СНД, а фактично – вихід на український ринок найбільших російських банків, характеризується наступним позитивним впливом на

економіку України: додаткові інвестиції в національну економіку; підвищення якості регуляторної діяльності через незалежне спостереження за процесами, що відбуваються у національній банківській системі [16]; посилення конкуренції, що надає економіці доступ до більш дешевших ресурсів та вищих стандартів обслуговування.

Негативними моментами інтеграції є: зростання залежності нефінансових секторів економіки від іноземних кредитних ресурсів; регулювання банківської системи, пов'язане як зі стратегією іноземних банківських установ на ринку України, так і з можливим політичним тиском на регулятора – якщо акціонером іноземного банку є держава, як у випадку з Сбербанком Росії або ВТБ; незбалансованість інтеграційних

процесів – відсутність зворотної інтеграції України на російський ринок, що зумовлено слабшою позицією українських банків.

Фондовий ринок. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаться незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати та надавати реформованій економіці інвестиційні ресурси. У сучасних умовах розвитку фінансового ринку фондовий ринок займає одне з центральних місць, оскільки він є багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Ринок цінних паперів сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, структур-

Таблиця 3

Частка банків по активах у банківській системі України на 31.03.2010

Група	Назва банку	Усього активів	Частка ринку
Банки з іноземним капіталом (окрім російських)	Райффайзен Банк Аваль	55,100,385	6%
	Укрсиббанк	46,128,187	5%
	Укрсоцбанк	41,603,497	4%
	ОТП Банк	24,681,819	3%
	Кредитпромбанк	14,234,951	2%
	Банк Форум	14,021,108	1%
	Сведбанк	12,249,752	1%
	Ерсте Банк	9,831,912	1%
	Інг Банк Україна	9,632,938	1%
Усього		282,856,331	30%
Банки з російським капіталом	Промінвестбанк	34,612,855	4%
	ВТБ Банк	33,144,592	4%
	Альфа-банк	26,594,816	3%
	Дочірній Банк Сбербанку Росії	9,924,447	1%
Усього		107,013,682	11%
Банки з українським капіталом	Приватбанк	113,437,222	12%
	Укрексімбанк	73,171,643	8%
	Ощадбанк	59,019,133	6%
	„Надра”	22,907,651	2%
	„Фінанси та кредит”	22,366,786	2%
	Перший укр. міжнародний банк	18,098,370	2%
	Брокбізнесбанк	15,825,643	2%
	Укргазбанк	13,836,982	1%
Усього		552,213,981	59%
Сукупні активи банків		942,083,994	100%

ній перебудові економіки. Успіх економічної реформи в Україні тісно пов'язується з функціональною роботою фондового ринку, аналізом і розробкою її ефективності [19].

Фондовий ринок України ще не є достатньо розвиненим та потребує широких заходів зі вдосконалення. Значно збільшити привабливість вітчизняного фінансового сектора для потенційних інвесторів повинна його міжнародна інтеграція. Інвестори вітатимуть вищі стандарти розкриття інформації, практики розміщення цінних паперів та прозорості торгівлі [20]. На даний момент вітчизняні емітенти при виборі біржі для розміщення власних цінних паперів переважно орієнтуються на Західну Європу, зокрема Лондонську, Варшавську та Франкфуртську біржі (рис. 1).

Як видно з рис. 1, одним із привабливих зарубіжних фондових майданчиків для вітчизняних компаній є Лондонська фондова біржа. Вона активно підтримує спроби компаній із країн СНД та інших країн світу отримати доступ до капіталу, підвищити ліквідність та покращити свій статус на зарубіжних ринках, але у той же час вартість послуг з розміщення досить висока і складає 8 – 10% від його суми. Ще одним перспективним фондовим майданчиком для українських емітентів є Варшавська фондова біржа [21, 22]. Це міжнародний ринок, у лістингу якого перебувають акції крупних компаній Центральної та Східної Європи, а на частку іноземних інвесторів припадає 47% від загального обсягу торгів. Серед плюсів Варшавської біржі – лояльні корпоративні вимоги до емітентів та дешева вартість виходу на ринок: проведення ІРО тут коштуватиме компанії 4 – 6% від залученої суми. Ціни на послуги щодо розміщення на Франкфуртській біржі також нижчі, ніж на Лондонській, і складають 6 – 7% [23]. Цей майданчик привабливий для невеликих та середніх компаній, що орієнтують свій бізнес на Європу. Щодо Нью-Йоркської та Гонконгської бірж слід зазначити, що розміщення акцій вітчизняних

емітентів на них найближчим часом мало ймовірно через наявність великих обмежень [24].

Отже, серйозними бар'єрами для здійснення ІРО на західних майданчиках є висока вартість лістингу та можлива нестабільність цін на акції. З огляду на це, виникає необхідність пошуку альтернативних місць для розміщення цінних паперів. У цьому контексті, особливу увагу доцільно звернути на фондові ринки країн СНД, потенціал яких ще розкрито в неповній мірі. Зокрема за оцінками експертів лише на російський фондовий ринок припадає 60% обсягу організованих торгів СНД та країн Східної Європи [25, с. 5]. Особливу уваги на країни СНД слід звернути також і тому, що результати проведеного аналізу з визначення найперспективніших напрямків реалізації Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав показали, що ринок фінансових послуг є найбільш пріоритетною сферою співпраці України з країнами СНД.

Можна виділити три можливі вектора розвитку фондових ринків у країнах СНД.

1. В умовах сучасної тенденції взаємодії бірж як в розвинених, так і країнах, що розвиваються, торговельні майданчики на пострадянському просторі йдуть в напрямку співробітництва. Перший вектор розвитку виявляється двоюко. З одного боку, біржі в рамках СНД перебувають у стадії пошуку стратегічних партнерів. Національні фондові ринки зацікавлені у співпраці з більш розвиненими біржами (наприклад, проведення ІРО), тим самим виявляється їх орієнтація на регіональні та світові ринки. З іншого боку, пострадянський простір стає сферою інтересів закордонних бірж, стратегія розвитку яких спрямована на розширення географії діяльності та налагодженні стратегічного партнерства з біржами країн СНД.

2. Другий вектор передбачає орієнтацію на національний ринок без взаємодії із зарубіжними ринками.

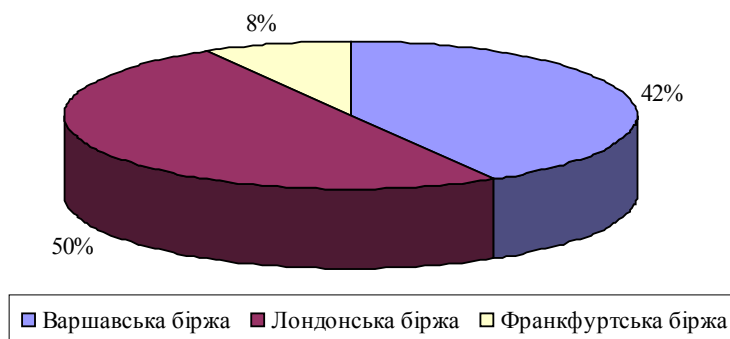


Рис. 1. Структура розміщень цінних паперів українських емітентів на Європейських майданчиках у 2005 – 2010 роках (за кількістю угод)

3. Третій вектор характеризується співпрацею фондових ринків на пострадянському просторі. Економічна взаємозалежність країн СНД викликає інтерес і необхідність у взаємодії учасників фондового ринку Співдружності [24].

Попри наявні вигоди з розвитку на співпраці фондових ринків країн СНД, активність тут, як і в банківській сфері, проявляє лише Російська Федерація. Так, було затверджено стратегію розвитку фінансового ринку до 2020 року, яка окрім планів з удосконалення регулювання фондового ринку спрямована й на створення самостійного фінансового центру для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх інвесторів. Прийняття цієї програми та задача створення в Росії глобального фінансового центру сприяла зростанню наукових праць, присвячених цій проблемі. Так, Я. М. Іркін [26] пропонує проводити активну, наступальну політику: не чекати двосторонніх урядових договорів, а відкрити російський ринок у односторонньому порядку для капіталів та емітентів країн СНД, признати ліцензії професійних учасників ринку цінних паперів, що були видані в інших країнах СНД, сприяти гармонізації законодавства, брати участь у власності на торговельні системи та розрахунково-клірингові організації країн СНД.

Як можна побачити з річного звіту Української біржі [27], процес інтеграції українського ринку фінансових послуг до ринків країн СНД вже розпочався. З табл. 4 та 5 видно, що філії російських торговців займають провідні місця за обсягами торгів на українських фондових майданчиках як на спотовому ринку (торгівля акціями), так і на ринку похідних фінансових інструментів (ф'ючерс на індекс Української біржі).

Статус лідерів з надання брокерських та аналітичних послуг, послуг з управління активами та інших послуг, пов'язаних з фондовим ринком надає російським гравцям суттєві важелі впливу на динаміку українських фінансових інструментів, наприклад, виступаючи маркет-мейкерами. Основною функцією Маркет-мейкерів є підтримання двосторонніх котирувань на купівлю чи продаж цінних паперів, а в рамках тристороннього договору – також і надання послуг емітенту по включенню і підтримці цінних паперів у котирувальному списку [28].

Окрім провідної ролі у торгівлі цінними паперами, іноземні інвестори мають суттєвий вплив на фондову інфраструктуру. Так, РТС приймала участь у створенні та володіє частковою провідною на даний момент Української біржі, ММВБ придбала 50%+1 акцію додаткової емісії ПФТС (УБ та ПФТС є провідними біржами України по обсягах торгів акціями, облігаціями, похідними інструментами). Ще одним іноземним гравцем мала можливість стати Варшавська фондова біржа, проте, зупинилась після придбання 25% фондової біржі Іннекс у 2008 році.

Проте, на даному етапі розвитку українського фондового ринку, участь досвідчених гравців біржового ринку Російської Федерації буде корисною для модернізації біржової торгівлі України [29]. На базі статистичних даних, наданих Виконавчим комітетом СНД, які характеризують стан фондових ринків держав протягом 2009 року було розраховано таксономічний показник рівня їх розвитку для визначення найбільш перспективного ринку для співпраці. Вихідні дані для розрахунків представлені у табл. 6.

Розраховані на основі наведених у табл. 6 даних інтегральні показники проілюстровано на рис. 2.

З рис. 2 видно, що найбільшим рівнем розвитку характеризуються фондові ринки Російської Федерації, Казахстану і України.

Фондовий ринок Російської Федерації розвинутий на 52,6% від потенційно можливого рівня. Фінансова криза завершилася наприкінці 2008 – на початку 2009 року, протягом 2009 року ринок поступово відновлювався після глибокого падіння і компенсував більшу частину втрат минулого року. Тим не менш за багатьма основними показниками російський ринок цінних паперів ще далекий від свого докризового рівня. Капіталізація ринку акцій за рік збільшилась на 104% і становила 0,76 трлн. дол. Традиційно висока концентрація капіталізації ринку акцій російських компаній не змінилася: на долю десяти найбільш капіталізованих компаній припадає близько 65% капіталізації. У галузевому розрізі, як і раніше, 50% капіталізації належить до сектору добування та переробки нафти і газу. Кількість емітентів акцій, представлених на внутрішньому і зовнішньому ринку, має незначну тенденцію до зростання і склало за підсумками року близько 330 компаній. Провідними фондовими біржами є ФБ ММВБ і РТС. Кількість діючих ліцензій професійних ринкових посередників протягом 2009 року зменшилась на 7,9%, а депозитарних ліцензій – на 4,2% [30; 31; 32].

Рівень розвитку фондового ринку Республіки Казахстан становить 39,8%. У 2009 році заходи з його регулювання були спрямовані на подальше укріплення фінансової стійкості професійних учасників ринку цінних паперів, зниження ризиків, пов'язаних зі здійсненням діяльності на фондовому ринку, забезпеченням захисту прав та інтересів споживачів фінансових послуг та інвесторів, а також підвищення привабливості національного ринку для національних і закордонних емітентів та інвесторів. Капіталізація ринку акцій за рік збільшилась на 84% і становила 0,057 трлн. дол. Кількість емісій зменшилась на 0,68% [33; 34; 35].

Таким чином, гідною альтернативою європейським фондовим ринкам є ринки країн СНД, зокрема Росії і Казахстану. Перевагою інтеграції є те, що країни, зацікавлені у ній, шляхом співпраці, обміну інформацією та взаємодопомоги і розробки спіль-

Таблиця 4

Рейтинг учасників фондового ринку (спот) [18]

Місце	Код	Найменування	Країна
1	DRAGN	Драгон Капітал	
2	TROYM	Тройка Диалог Украина	Російська федерація
3	ARTCP	ИФК АРТ Капітал	
4	FENIX	ФЕНИКС КАПИТАЛ	
5	PRINV	Проспект Инвестментс	
6	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ	
7	EAVEX	ИВЕКС КАПИТАЛ	
8	SPECS	БРОКЕРСКИЙ ДОМ „ОТКРЫТИЕ”	Російська федерація
9	ALPHA	Альфа Капітал	Російська федерація
10	GFORT	Гайнсфорт-онлайн	

Таблиця 5

Рейтинг учасників строкового ринку (похідні фінансові інструменти) [18]

Місце	Код	Найменування	Країна
1	TROYM	Тройка Диалог Украина	Російська федерація
2	SPECS	БРОКЕРСКИЙ ДОМ ОТКРЫТИЕ"	Російська федерація
3	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ	
4	PRINV	ИК Проспект Инвестментс	
5	DRAGN	Драгон Капітал	
6	CITYB	Сити брок	
7	GFORT	Гайнсфорт-онлайн	
8	UKRNT	ФК Укранет	
9	INVST	И-НВЕСТ	
10	BGCAP	БГ КАПИТАЛ	Грузія

Таблиця 6

Показники, що характеризують стан фондового ринку окремих країн СНД [29]

Держави – учасники СНД	Показник					
	Капіталізація ринку акцій, тис. дол. США на 01.01.10 р.	Кількість емісій цінних паперів	Обсяг фактично розміщених цінних паперів за ціною розміщення, тис. дол. США	Кількість інституційних інвесторів	Розмір активів інституційних інвесторів, тис. дол. США	Кількість організацій, що здійснюють певний вид професійної діяльності на ринку цінних паперів
Вірменія	141000,00	21,00	94972,00	69,00	3795814,00	80,00
Білорусь	1500000,00	4579,00	17100000,00	74,00	0,00	198,00
Казахстан	57310000,00	2773,00	35480000,00	399,00	28330000,00	177,00
Киргизька Республіка	1328000,00	96,00	171077,00	9,00	981,00	108,00
Молдова	362000,00	133,00	52365,00	0,00	0,00	42,00
Російська Федерація	76000000,00	8971,00	4450314,00	1876,00	51441,10	4048,00
Україна	17153000,00	795,00	21017000,00	1274,00	8274280,00	1803,00

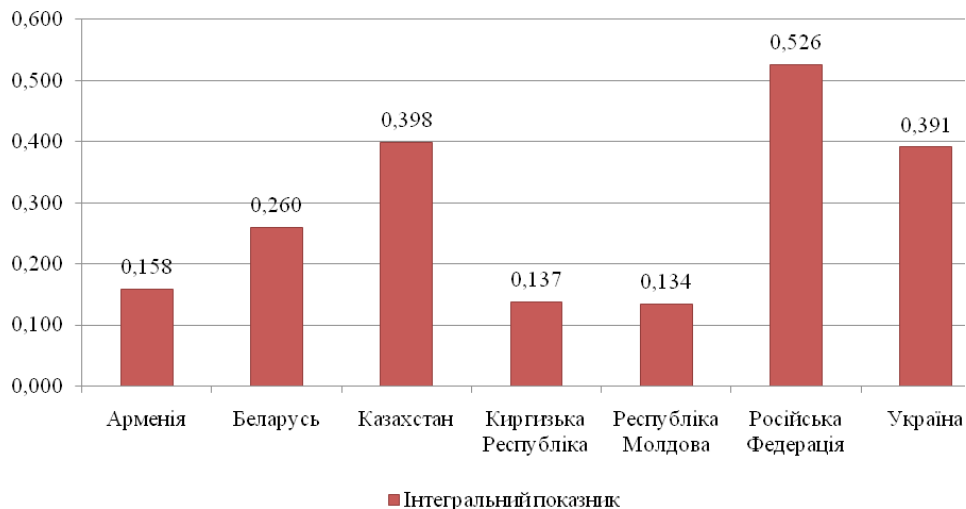


Рис. 2. Інтегральний показник рівня розвитку фондових ринків країн СНД [29]

них стандартів можуть подолати багато існуючих у них проблем. Наприклад, стандартизація розкриття інформації та практики розміщення цінних паперів на основі найкращого світового досвіду допоможе збільшити впевненість інвесторів, що, у свою чергу, прискорить зростання фінансових ринків.

Виправлення зазначених вад ринку капіталу в Україні потребує як поліпшення загальноекономічних умов (структурної перебудови економіки, вдосконалення законодавчо-нормативної бази, поліпшення процесу розкриття інформації на основі загальносвітових стандартів), так і активізації участі держави у створенні передумов для ефективного спрацювання ринкових механізмів, у підтримці або безпосередньому створенні інститутів ринку за принципами та стандартами, прийнятими в ЄС. **Процес розвитку ринку капіталу має відбуватися за такими основними напрямками [13]:** узгодження темпів розвитку фінансового і реального секторів економіки; проведення фундаментальної реформи чинної системи фінансового регулювання і контролю (насамперед, для попередження кризових ситуацій), вдосконалення механізмів підтримки НБУ фінансових інститутів у частині надання ліквідності й компенсаційного фінансування. **Першочергової уваги потребують наступні підсистеми ринку капіталу [13]:** а) система корпоративного управління; б) система фінансової звітності; в) система оцінки й управління ризиками (зокрема, поширюється думка про невідворотність перегляду окремих норм Базеля-2); г) нагляд і регулювання за тими установами і інститутами ринку, які здійснюють роботу по перенесенню ризиків. **Участь держави у формуванні конкурентного ринку капіталу має базуватися на двох головних регулюючих процесах [13]:** управління конкуренцією між цінними паперами шляхом поширення альтернативних

фінансових інструментів, що пропонуються урядом, банками, небанківськими фінансовими організаціями та установами; управління конкуренцією на кредитному ринку за рахунок становлення небанківських кредитних інститутів, розширення переліку інвестиційних інструментів і фінансових послуг, розвиток альтернативних систем кредиту, що полегшить вибір для індивідуальних інвесторів між послугами банківських і небанківських інститутів. Таким чином, ключова роль у регулюванні ринку капіталу на поточному етапі, за оцінками експертів, має належати НБУ і полягати в такому: 1) встановленні пруденційних правил формування нормативно-законодавчої бази; 2) розбудові інфраструктури ринку капіталу; 3) ліцензуванні та нагляді за функціонуванням учасників ринку капіталу; 4) проведенні перевірок фінансових інституцій; 5) стягуванні штрафів і застосуванні санкцій за недотримання основних правил, що регламентують проведення операцій; 6) зборі, обробці й аналізі інформації для оцінки ситуації та інформуванні суспільства щодо стану ринку капіталу. Організація нагляду НБУ за функціонуванням ринку капіталу як складової фінансового ринку має будуватися за принципом, що усі види фінансових ризиків та інші фінансові процеси і явища є предметом правил, однакових для всіх сегментів фінансового ринку. Це необхідно для обмеження масштабів регуляторного арбітражу. Водночас за максимально можливої уніфікації правил для всіх секторів фінансового ринку, НБУ має врахувати специфічні особливості кожного із сегментів.

При вирішенні проблеми узгодження моделі розвитку банківської системи та фондового ринку слід виходити з того, що у перспективі ринок капіталу повинен стати основним джерелом довгострокових ресурсів, хоча на поточному етапі розвитку ключову роль відіграватиме банківська система. Дотепер в

Україні розвивалася модель розвитку банківського сектору, котра базувалася на універсалізації банківської діяльності та стримувала ефективний розвиток спеціалізованих установ (насамперед, інвестиційних і регіональних банків). Криза виявила природні межі фінансових конгломератів. Зокрема, модель універсального банку, котра поєднує страхову, інвестиційну, роздрібну складову, виявилася не спроможною протистояти кризовим впливам. Тому тенденція до загальної примітивізації фінансових інститутів, і частково фінансових інструментів є неминучою. Так само невідворотною є хвиля злиття і поглинань, що зумовить формування великих фінансових конгломератів, зокрема на транснаціональному рівні. Зважаючи, що в умовах недостатньої капіталізації ринків країн, які розвиваються, універсальні банки все ще матимуть достатній потенціал зростання ефективності і/або маси прибутку, можна припустити, що в Україні певний час збережеться тенденція до універсалізації банківської діяльності, що вимагає: 1) підтримки стабільності банківської системи; 2) чіткого врегулювання відносин власності між банками та інвестиційними компаніями. Наприклад, в Ізраїлі запроваджено норму, за якою банки не повинні володіти більш ніж 5% капіталу інвестиційної компанії. У рекомендаціях щодо розвитку ринку капіталу в Ізраїлі зазначається про необхідність заборони банкам – андерайтерам впливати на ціноутворення, якщо вони є кредиторами компанії, що випускає акції, обмеження ринкової частки покупця цінних паперів 20% (із врахуванням частки компанії, якими він управляє); 3) введення ліцензування фінансових і пенсійних продуктів (випуск цінних паперів, здійснення банківських розрахунків, надання послуг фондами взаємодопомоги, страхування життя та пенсій).

Відокремлення інвестиційних фондів від банків необхідно для послаблення конфлікту інтересів між окремими учасниками ринку капіталу, децентралізації фінансового менеджменту і посилення конкуренції. Тим часом, численні проблеми банківського сектору вимагають спрямування зусиль органів державного управління на пошук і використання незадіяних джерел фінансових ресурсів з метою капіталізації, відновлення довгострокового кредитування, підтримання ліквідності банківської системи та своєчасної сплати зовнішніх боргів. До фінансових ресурсів, які можуть бути використані як потенційне джерело середньо- і довгострокових пасивів банківської системи слід віднести: *кошти, вилучені населенням з банківської системи; кошти державного бюджету; надмірні вкладення в іноземні активи компаній і банків, що у такий спосіб хеджують валютні ризики за недостатнього розвитку строкового валютного ринку; кошти в накопичувальній пенсійній системі.*

Їх вивільнення нерозривно пов'язане із задіянням інституційних „ресурсів” [13, с. 120 – 121]. До

цих ресурсів відноситься нереалізований потенціал організаційно-інституційного розвитку ринку капіталу, а саме: 1) *ринку корпоративних облігацій, що з початком тенденції до стабілізації потенційно здатний стати інструментом перетворення „коротких вкладень” банків у „довгі позики” компаній;* 2) *ринку синдикуваного кредитування, що здатний стати інструментом акумуляції ресурсів невеликих вітчизняних банків-кредиторів для фінансування значних позик;* 3) *ринку міжбанківського кредиту, що дозволяє знизити потреби банків у накопиченні непрацюючих ліквідних активів і використати вивільнені засоби для розширення кредитної пропозиції;* 4) *ринку кредитування операцій по злиттю і поглинанню в банківському секторі, що потенційно здатний стимулювати процеси рекапіталізації;* 5) *строковий валютний ринок дозволяє хеджувати валютні ризики і тим самим збільшувати вкладення банків у гривневі активи.*

Вивільнення і спрямування зазначених ресурсів на вирішення проблем банківського сектору має підкорюватися завданню *нароцування довгострокових ресурсів банківської системи, що потребує заходів за такими напрямками:* 1) розвитку механізмів рефінансування (передусім, довгострокового), збереження нульової норми резервування за довгостроковими зобов'язаннями банків; 2) активний розвиток фінансових інструментів, котрі дозволяють реалізувати державні інвестиційні програми (інфраструктурні облігації) та механізми рефінансування цих облігацій; 3) забезпечення рівності доступу до рефінансування всіх банків, незалежно від їх розміру; 4) доповнення механізму довгострокового рефінансування обмеженнями на використання наданих коштів з метою виключення істотних інфляційних наслідків, а саме: надання рефінансування комерційним банкам під заставу векселів платоспроможних підприємств реального сектору економіки, насамперед, тих секторів, які здатні стати основою нового технологічного устрою; рефінансування валютних кредитів, виданих українськими банками українським компаніям на купівлю імпортованих технологій або обладнання; рефінансування частини валютних кредитів, виданих українськими банками фізичним особам, за умови використання наданих коштів на цілі капіталізації; рефінансування експортних кредитів, наданих вітчизняними банками.

Запорукою успішності державних заходів є дотримання наступних принципів: 1) передбачуваність на основі використання міжнародних стандартів за визнання можливості відхилення від них відповідно до національних особливостей; 2) узгодженість між стратегією та практикою регулювання, тобто державні заходи мають здійснюватися у руслі загальної стратегії, але адекватно поточній ситуації; 3) інформаційна відкритість та публічна зрозумілість, що базуються на регулярному оприлюдненні інформації; 4) коор-

динування дій усіх органів державного управління і законодавчої влади, що мають повноваження у сфері регулювання ринку капіталу. Це дозволить вдосконалити законодавчу базу у напрямі створення кращих умов для ведення інвестиційного бізнесу; співробітництво з асоціаціями професійних дилерів у частині запровадження внутрішніх систем регулювання і корпоративної практики; постійне вдосконалення систем ризик–менеджменту та кризового менеджменту; тісне співробітництво з іншими державами СНД, що дозволить підтримати баланс між внутрішнім та зовнішнім наглядом за функціонуванням ринку капіталу.

Реалізація регулюючих заходів за наведеними напрямами та принципами дозволить забезпечити: 1) ефективний нагляд і регулювання ринку капіталу на основі загального принципу розподілу ресурсів адекватно розподілу ризиків; 2) коректну оцінку ризикованості та дохідності окремих фінансових інструментів; 3) стабільність фінансової системи за упередження кризових ситуацій; 4) захист прав споживачів та інвесторів шляхом впровадження європейських законів, організації і впровадження професійних кодексів діяльності; 5) захист фінансового ринку від проявів корупції та запобігання тіншовим схемам виведення капіталу з країни на основі використання системи відстеження, попередження і недопущення незаконних операцій; 6) забезпечення дисципліни на ринку на основі підтримання його прозорості; 7) забезпечення міжнародної кооперації з метою імплементації регуляторних норм, прийнятих в ЄС у співпраці з європейськими наглядовими органами; 8) підвищення кваліфікації та рівня професіоналізму учасників ринку капіталу.

Таким чином, на думку експертів, система антикризових заходів набуде нової якості: пріоритетним завданням стане не просто виживання в умовах кризи, а й якісне оновлення ринку капіталу, а на основі інтеграції стратегій розвитку банківського сектору і ринків цінних паперів країн-учасниць СНД буде отримано синергічний ефект, який стане основою створення потужного ринку капіталу України.

Література

1. **Перспективи** розвитку мировой экономики // Апрель 2009 World economic outlook (International Monetary Fund). Russian // Перспективи розвитку мировой экономики – [Washington, D.C.]: Междунар. Валют. Фонд, 1980–v. – 217 с. 2. **Архієреєв С. І.** Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку / С. І. Архієреєв, Я. В. Зінченко // Економічна теорія. – 2006. – № 3. – С. 43 – 54. 3. **Барановський О.** Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 8 – 19. 4. **Беленький П.** Розвиток системи фінансових посередників України

в умовах посилення глобалізаційних процесів / П. Беленький, О. Другов // Вісник НБУ. – 2007. – № 12. – С. 30 – 33. 5. **Дорошенко І.** Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи / І. Дорошенко, О. Делі // Банківська справа. – 2009. – № 3. – С. 20 – 31. 6. **Захарін С.** Заощадження та інвестиції в корпоративному секторі України в контексті макроекономічного розвитку / С. Захарін // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 36 – 45. 7. **Корнєєв В. В.** Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. В. Корнєєв // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 21 – 29. 8. **Люттий І. О.** Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І. О. Люттий, В. І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 21 – 31. 9. **Науменкова С. В.** Проблеми подолання негативного впливу глобальних диспропорцій та формування нового геофінансового механізму / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3 – 36. 10. **Ляшенко В. І.** Фондові індекси зарубіжних ринків / В. І. Ляшенко, К. В. Павлов. – М. : Магістр, 2007. – 507 с. 11. **Гроші та кредит: підруч.** [4 вид., перероб. і доп.] / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко [та ін.] – К. КНЕУ, 2006. – 744 с. 12. **Звіти ПФТС** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com/ukr/> 13. **Белінська Я. В.** Український ринок капіталу: стан, проблеми, шляхи розвитку / Я. В. Белінська, О. І. Дудар // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4. – С. 113 – 122. 14. **Корнєєв В. В.** Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. В. Корнєєв // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 21 – 29. Шаров О. Концептуальні засади створення конкурентоспроможного ринку фінансових послуг / О. Шаров // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 7 – 8. – С. 9 – 13. 15. **Степаненко А.** Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему / А. Степаненко, І. Чмара // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 60 – 67. 16. **Саблук П.** Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України / П. Саблук, К. Приб // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 56 – 68. 17. **Шумская С. С.** Российский капитал в банковской системе Украины: динамика развития и сферы интересов / С. С. Шумская // Экономическая теория. – 2010. – № 4. – С. 58 – 73. 18. **Лебедько С.** „Финансовая охота” за большими деньгами / С. Лебедько // Деловой вестник. – 2008. – № 4. – С. 15 – 21. 19. **Ясінська Т. В.** Особливості залучення капіталу шляхом першого публічного розміщення акцій на іноземних фондових ринках / Т. В. Ясінська, І. С. Процик // Науковий вісник НЛТУ України [Електронний ресурс]. – 2009. – Вип. 19.11. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/19_11/135_Jasinska_19_11.pdf 20. **Осноvy** внешнеэкономических знаний: Словарь-справоч-

ник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшая школа, 2005. – 480 с. 21. **Пебро М.** Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро / Пер. с франц. – М. : Прогресс; Универс, 2004. – 220 с. 22. **Рынок IPO:** Лондон, Франкфурт, Варшава... [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/gynok_ipo_london_frankfurt_varshava 23. **Гриняев С.** Основные векторы развития фондовых рынков стран СНГ [Электронный ресурс] / С. Гриняев // Центр стратегических оценок и прогнозов. – Режим доступа до журн. : <http://www.csef.ru/studies/economics/projects/markets/articles/772/> 24. **Андреанов В. Д.** Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Андреанов. – М. : Экономика, 2009. – 520 с. 25. **Миркин Я. М.** Интеграция финансовых рынков СНГ: механизм ускорения [Электронный ресурс] / Я. М. Миркин // Режим доступа до журн. : www.mirkin.ru/docs/articles06-001.pdf 26. **Итоги торгов за 2010 год** [Электронный ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://fs.ux.ua/f/542/review-2010.pdf> 27. **Маркет-мейкеры** [Электронный ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://www.rts.ru/s836> 28. **Шелудько Н. М.** Финансові ринки України і Росії: уроки кризи та перспективи розвитку / Н. М. Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 7 – 26. 29. **Луценко С. П.** IPO – пріоритет для більшості українських компаній / С. П. Луценко [Електрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/20101008/4_lucenko.htm 30. **Международные экономические отношения:** учебник пособие / под редакцией И. П. Фалинско-го. – Изд. „Юрист”, 2006. – 345 с. 31. **О состоянии рынка ценных бумаг в государствах – участниках СНГ** [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/main.aspx?uid=13644> 32. **Межрегиональное и приграничное сотрудничество государств – участников СНГ (2009 год)** [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cis.minsk.by/main.aspx?uid=13210> 33. **Мельничук Л.** Начало истории украинских IPO. Взгляд из Лондона / Л. Мельничук // Зеркало недели. – 2006. – № 22. – С. 10 – 13. 34. **У 2010 році** обсяг залученого капіталу в рамках IPO перевершить рекордний результат, досягнутий у 2007 році [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/press/2010/12/9/261378/> 35. **Мирославський С.** Щодо поняття системи цінних паперів / С. Мирославський // Підприємництво, господарство і право, 2011. – № 8. – С. 55 – 57. 36. **Філософський** словник. – К., 1986. – 800 с. 37. **Загородній А. Г.** Цінні папери: Фондовий ринок / Загородній А. – Л., 2000. – 168 с. 39. **Пилипенко І. І.** Цінні папери в Україні / Пилипенко І. І. – К., 2001. – 305 с. 40. **Юридична** енциклопедія: в 6 т. – К., 2001. – Т. 3. – 792 с. 41. **Маслова С. О.** Економіко-правова природа цінних паперів в Україні: Фінансовий ринок / Маслова С. О. – К., 2002. – 304 с. 42. **Большая**

советская энциклопедия. – М., 1976. – Т. 23. – 639 с. 43. **Лук’янець Д.** Про структуру системи права / Лук’янець Д. // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 12. – С. 3 – 8. 44. **Винокуров Д.** Вексель та вексельний обіг / Винокуров Д. – Х., 2005. – 376 с.

Ляшенко С. В. Формування ринку капіталу в Україні і шляхи його взаємодії з країнами Співдружності незалежних держав (СНД)

Проблема фінансового ринку і ринку капіталів в Україні існує із-за потреби реального сектора в розширеному фінансуванні. До 2008 р. ринок капіталу був у стадії його активного формування: банки, страхові компанії, фондова біржа збільшили активи і фінансову стабільність. Проте, ці удосконалення не супроводжувало адекватне перетворення реальної економіки, яка приводила до конфліктів в процесах збереження і вкладення засобів.

Ключові слова: ринок капіталу, кооперація, фінансова стабільність, інвестуючи процес.

Ляшенко С. В. Формирование рынка капитала в Украине и пути его взаимодействия со странами Содружества независимых государств (СНГ)

Проблема финансового рынка и рынка капиталов в Украине существует из-за потребности реального сектора в расширенном финансировании. До 2008 г. рынок капитала был в стадии его активного образования: банки, страховые компании, фондовая биржа увеличили активы и финансовую стабильность. Однако, эти усовершенствования не сопровождало адекватное преобразование реальной экономики, которая приводила к конфликтам в процессах сохранения и вложения средств.

Ключевые слова: рынок капитала, кооперація, финансовая стабильность, инвестируя процесс.

Lyashenko S. V. The Formation of the Ukrainian Capital Market and Ways of Cooperation with the Countries of the Commonwealth of Independent States (CIS)

The problem of financial and capital market in Ukraine is relevant because of the need of real sector in extended financing. Before the 2008 capital market was in a stage of its active formation: banks, insurance companies, pension funds, stock market increased assets and financial stability. However, these improvements were not accompanied by an adequate transformation of the real economy, which led to conflicts in the saving and investing processes.

Key words: capital market, cooperation, financial stability, investing process.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2014
Прийнято до друку 25.06.2014

Е. П. Канивец,
кандидат экономических наук,
А. С. Пономарёва,
Донецкий национальный университет

АНАЛИЗ УБЫТОЧНОСТИ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА РЫНКЕ РЕЧНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК УКРАИНЫ

Актуальность темы. В последние годы отрасль речного судоходства переживает спад: объём грузоперевозок сокращается с каждым годом. Только с января по октябрь 2013 г. объёмы речных грузоперевозок снизились на 25,4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Сегодня речными путями транспортируется менее 1% всех грузов, при экспертной оценке потенциальной доли речных перевозок в 15%. Речной транспорт перевозит только 10% объёмов 1980-х гг. Действующие на рынке судоходные компании не имеют достаточного грузооборота, чтобы быть коммерчески жизнеспособными.

Основной причиной стагнации отрасли эксперты видят как в падении спроса со стороны промышленных предприятий - основных потребителей услуг судоходных компаний, так и в отсутствии необходимой поддержки со стороны государства.

Однако, несмотря на сложившееся положение дел, отрасль в целом оценивается как перспективная. Доказательством этого служит вхождение на рынок новых компаний, в частности компании „Нибулон” (год основания – 2009 г.), общие инвестиции в строительство флота которой составили 69 млн \$ [1]. Следует также отметить, что в последние два года, начиная с 2012 г. наблюдается сокращение убытков судоходных компаний. Сохранение существующей динамики показателя при соответствующей поддержке со стороны государства, по мнению экспертов, может стать предпосылкой зарождения нового жизненного цикла отрасли.

Степень разработанности проблемы. Анализ речных грузоперевозок имеет место в работах Садловской И., Кривошея В., Киселева В., Головки С., Жученко В. Однако большинство работ научного характера посвящена в целом транспортной системе Украины, отдельным проблемам судоходной отрасли занимаются зачастую руководители судоходных компаний, аналитики профильных изданий, таких как „Порты Украины”, а также учёные, чья профессиональная деятельность связана с водным транспортом, что ограничивает степень разработанности проблемы и возможности ее решения.

Цель работы: выявление основных факторов убыточности компаний, занимающихся речными грузоперевозками, что позволит в дальнейшем более

системно подойти к проблеме, выработав конкретные механизмы ее решения.

Постановка проблемы. Сегодня на рынке речных грузоперевозок действует небольшое число игроков - около 10 предприятий. Среди них одна государственная компания – «Украинское Дунайское пароходство», три крупных частных компании – «Укрречфлот», «Укрферри», торговый флот «Нибулона» и ряд мелких компаний, владеющих несколькими судами и созданных в основном для удовлетворения потребностей крупных корпораций. При этом 75% всех грузоперевозок осуществляют 3 основных предприятия: «Укрречфлот», «Украинское Дунайское пароходство» и «Нибулон».

Конкурентные преимущества отрасли обеспечивает такой фактор как дальность перевозки грузов. По данному показателю речной транспорт находится на втором месте после авиационного, опережая автомобильный и железнодорожный (рис. 1).

Однако, обеспечивая менее 1 % всех грузоперевозок (в 2012 году – 0,22%), речные судоходные компании не могут считаться достаточно конкурентоспособными. Так, занимая в 2012 г четвертое место по объёмам грузоперевозок среди других видов транспорта, речной транспорт значительно уступает лидерам – автомобильному, железнодорожному и трубопроводному транспорту (рис. 2).

Структура грузоперевозок в Украине по видам транспорта существенных изменений не испытывает – доля автомобильного транспорта составляет 72 – 73%, ж/д – 27 – 28%, речного – до 1%. [3]

Большинство исследователей главную причину упадка судоходства и непривлекательности отрасли видят в несовершенстве законодательства, регулирующего грузовые перевозки в Украине. И, несомненно, влияние нормативных актов на деятельность судоходных компаний велико: размеры сборов, установленные государством тарифы на перевозки грузов, сложная процедура оформления контейнерных перевозок и другие нормы и законы – всё это осложняет функционирование судоходных компаний и влияет на финансовый результат их деятельности. Однако не стоит оставлять без внимания и другие факторы, влияние которых нельзя переоценить. Это в первую очередь общая экономическая ситуация в стране. И,

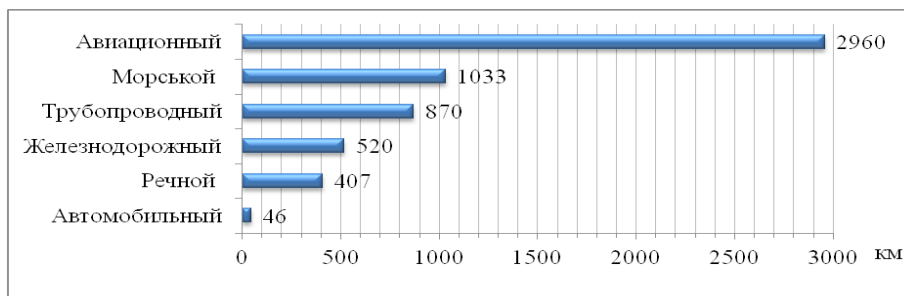


Рис. 1. Среднее расстояние перевозки 1 т. груза по видам транспорта, 2012г. [2]

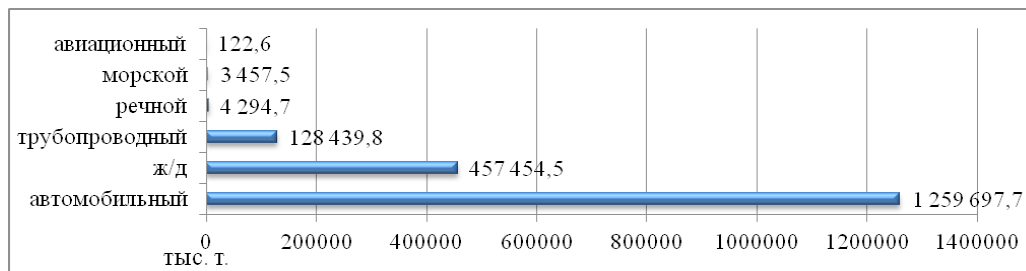


Рис. 2. Объёмы грузоперевозок по отдельным видам транспорта, 2012г.

конечно же, нельзя не учитывать мировые тенденции развития судоходной отрасли.

Анализ внутренних и внешних условий функционирования судоходной отрасли позволил выявить следующие факторы убыточности предприятий отрасли:

1. Высокие затраты производства услуг речного грузового транспорта;
2. Неравные условия конкуренции со стороны естественного монополиста на рынке грузоперевозок – „Укрзалізниці”;
3. Влияние общей экономической ситуации в стране на деятельность судоходных компаний;
4. Общемировые тенденции развития речного транспорта.

Рассмотрим каждый фактор подробнее с целью выявления возможных путей нейтрализации их негативных влияний на деятельность судоходных компаний.

Высокозатратность речных грузоперевозок.

Судоходство – отрасль фондоемкая. Для нормального функционирования судоходной компании необходим мощный флот, требующий регулярной модернизации. То есть, для того, чтобы начать судоходную деятельность, компания должна как минимум прикупить несколько судов. „Стартовый капитал” судоходной компании должен быть значительным. Так, например, одно судно 2000 г. выпуска обойдётся компании в 5 млн \$. Кроме того, суда в процессе эксплуатации изнашиваются и, соответственно, требуют ремонта. Диагностика состояния флота, текущий ремонт судов и обновление флота требуют значительных затрат.

Однако необходимо учитывать, что сам флот не обеспечит компании конкурентоспособность на рынке речных перевозок. Необходимым фактором успешной деятельности судоходной компании является наличие собственной развитой инфраструктуры. Это порты – часть берега реки (моря) с прилегающей акваторией, защищённая гидротехническими сооружениями от непогоды, на которой расположены здания и устройства для загрузки и разгрузки судов и их обслуживания. Прежде всего, порт – это безопасная стоянка для судов, и, конечно же, погрузочно-разгрузочный пункт. В портах располагаются складские помещения для временного хранения грузов, например, элеваторы для зерна. Компании, не имеющей собственных портов и складов, придётся пользоваться портовыми услугами других компаний, что ставит компанию в зависимое от конкурентов положение. Но, с другой стороны, содержание судоходной инфраструктуры – это весомая статья затрат компании.

Для доказательства высокозатратности отрасли воспользуемся показателем издержкоёмкости услуг (ИЕ) [4], рассчитанного на примере лидера рынка речных грузоперевозок – ПАО „Судоходная компания «Укрречфлот», судна которой обеспечивают 30% общего объема перевозок морским и речным флотом страны и 60 – 70% общего объема грузоперевозок по Днепру.

Показатель издержкоёмкости исчисляется отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции (З) к стоимости произведенной продукции в действующих ценах (В):

$$И\ddot{E} = Z / B. \tag{1}$$

При его уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы – убыточным. Однако наиболее информативным является не столько анализ абсолютных значений этого показателя, сколько его динамика как в целом по предприятию так и по отдельным элементам, а также факторный анализ показателя.

Экономические показатели деятельности ПАО „Укрречфлот”, необходимые для анализа издержкоёмкости, представлены в табл. 1. Рассматриваемый период анализа – два года – 2011 и 2012 гг.

Исходя из значений, представленных в табл. 1, видно, что показатели издержкоёмкости как в 2011 так и в 2012 гг. превышают 1, что свидетельствует об убыточности работы предприятия. Однако за последний год наметились позитивные сдвиги - значение показателя сократилось с 1,89 до 1,16 на 72,2 коп. или 38,28%. Изменения вызваны ростом выпуска (на 25,54%) при одновременном снижении себестоимости (на 22,51%).

Для проведения факторного анализа издержкоёмкости воспользуемся методом цепных подстановок, позволяющим выявить влияние каждого элемента затрат и объёма выпуска на издержкоёмкость.

Преобразуем формулу издержкоёмкости, разложив общую сумму затрат на экономические элементы:

$$И\ddot{E} = \frac{M + Z + C + A + Др}{B} \tag{2}$$

- где И\ddot{E} – издержкоёмкость;
- M – материальные расходы;
- Z – расходы на оплату труда;
- C – расходы на социальные мероприятия;
- A – амортизация;
- Др – другие операционные расходы.

Рассмотрим расчет влияния вышеперечисленных факторов на изменение уровня издержкоёмкости в табл. 2. В представленных в таблице формулах индекс 0 указывает на данные предыдущего периода (2011 г), а индекс 1 – на данные отчетного периода (2012 г).

Проверить правильность расчётов можно с помощью равенства:

$$\Delta И\ddot{E} общ = И\ddot{E}_1 \cdot И\ddot{E}_0 = \sum \Delta И\ddot{E}_i, \tag{3}$$

где И\ddot{E}_0 – издержкоёмкость в 2011 г.;

И\ddot{E}_1 – издержкоёмкость в 2012 г.;

i – фактор, влияющий на изменение издержкоёмкости.

Подставив в формулу (3) значения, получим:

$$\Delta И\ddot{E} общ = 1,164 - 1,886 = -0,722 = \sum \Delta И\ddot{E}_i = -0,722 грн$$

Т.е., равенство выполняется, что свидетельствует о правильности произведенных расчётов.

Таким образом, факторный анализ издержкоёмкости позволил сделать следующие выводы: рост издержек на 1 грн. готовой продукции напрямую связан с увеличением таких элементов затрат как материальные расходы и амортизация, в то же время сокращение показателя происходит благодаря снижению других анализируемых факторов, в первую очередь, фактора – „другие операционные расходы”.

Результаты анализа издержкоёмкости и факторов на него влияющих доказывают факт высокой затратности отрасли, в первую очередь, связанную с повышенной материалоемкостью и фондоемкостью производства.

Конкуренция со стороны „Укрзалізниці”. Государственная администрация железнодорожного транспорта Украины „Укрзалізниця” – угроза всей судходной отрасли Украины. С целью стимулирования развития отраслей экономики государство установило низкие цены на грузоперевозки по железной дороге. Соответствующая политика заниженных тарифов на

Таблица 1

Экономические показатели деятельности ПАО „Укрречфлот” за 2011 – 2012 гг. [5]

Показатель	Год		Прирост, %
	2011	2012	
Затраты (З), грн.	631918	489656	-22,51
<i>в том числе:</i>			
<i>материальные расходы</i>	129073	141232	9,42
<i>расходы на оплату труда</i>	124738	114844	-7,93
<i>расходы на социальные мероприятия</i>	43614	41620	-4,57
<i>амортизация</i>	29642	48110	62,30
<i>другие операционные расходы</i>	304851	143850	-52,81
Выпуск (B), грн.	334971,1	420537	25,54
Издержкоёмкость (И\ddot{E}), грн	1,89	1,16	-38,28

Таблица 2

Факторный анализ влияния элементов затрат и объёма выпуска на издержкоёмкость

Фактор	Формула	ИЁ ₁	ΔИЁ
Материальные расходы	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_0 + C_0 + A_0 + Др_0}{B_0}$	1,923	0,036
Расходы по оплате труда	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_1 + C_0 + A_0 + Др_0}{B_0}$	1,893	-0,030
Расходы на социальные мероприятия	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_1 + C_1 + A_0 + Др_0}{B_0}$	1,887	-0,006
Амортизация	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_1 + C_1 + A_1 + Др_0}{B_0}$	1,942	0,055
Другие операционные расходы	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_1 + C_1 + A_1 + Др_1}{B_0}$	1,462	-0,481
Выпуск	$ИЁ = \frac{M_1 + Z_1 + C_1 + A_1 + Др_1}{B_1}$	1,164	-0,297
Δ	$ИЁ_1 - ИЁ_0 = -0,722$		Σ

ж/д перевозки пагубно повлияла как на материально-технический фонд железной дороги, лишив предприятие возможности накопления инвестиционных ресурсов, так и привела к убыточности судоходных компаний, переманив низкими ценами потенциальных клиентов речных и морских перевозчиков. В результате даже компании, доминирующие на рынке речных грузоперевозок благодаря многолетней работе в этой отрасли и мощной материально-технической базе, вынуждены работать по минимальным тарифам, не обеспечивающим окупаемость деятельности компании.

Такое соотношение долей ж/д и речного транспорта объясняется именно разностью тарифов. Так, стоимость ж/д перевозки окатышей Полтавского ГОК до порта „Южный” составляет 80 грн/т (без НДС), тогда как стоимость аналогичной перевозки речным транспортом в полтора раза выше – 125 грн/т (без НДС) [3].

Адекватным показателем, по которому можно структурировать транспортную отрасль по объёмам транспортировок грузов является грузооборот, рассчитываемый как произведение объёма перевозки на среднее расстояние перевозки 1 тонны [2].

Из рис. 3 видно, что в среднем половина грузооборота Украины приходится на ж/д транспорт. При этом доля ж/д в грузообороте страны растёт. Эта тенденция распространяется и на автомобильный транспорт, а вот доля всех остальных видов транспорта, в том числе и речного, сокращается.

Индексация цен на ж/д перевозки не проводилась с 2009 г., что стало импульсом для развития других отраслей хозяйства страны, но в тоже время „затор-

мозило” развитие, в частности, речных перевозок. Руководители „Укрречфлота” вместе с представителями других судоходных компаний ведут переговоры с правительством и руководством „Укрзалізниці”, пытаясь отыскать компромиссное решение по поводу тарифов на перевозки. И уже есть некоторые успехи: в 2013 г. проведена индексация ж/д тарифов на 10,1%. Ожидается, что повышение цен на ж/д перевозки увеличит спрос на перевозки по реке, вернёт на реку „исторически” речные грузы: строительные материалы, руду, зерно. Так, по итогам 2012 года строительные материалы заняли 62% речных грузоперевозок, 12% и 10% – руда и зерновые соответственно (рис.4).

Влияние общей экономической ситуации на деятельность судоходных компаний. Судоходство, как элемент национального хозяйства, обязательно реагирует на изменения состояния экономики страны. Главным показателем состояния экономики считается ВВП. Чтобы выяснить характер зависимости между изменением общего состояния экономики и развитием речного судоходства, сопоставим динамику ВВП и динамику объёмов речных грузоперевозок в Украине за период 1991 – 2012 гг. (рис. 5). Для анализа использовался физический объём ВВП и объём грузоперевозок в натуральном выражении, что позволило исключить влияние общего уровня цен и тарифов на грузоперевозки. Базой сравнения приняты показатели 1990 г.

Графики демонстрируют, что динамика ВВП и объёма речных грузоперевозок имеют сходную тенденцию: резкое снижение к 1996 году, период рецессии с 1997 г. по 2002 г., период незначительного роста с 2003 г. по 2007 г., кризис 2008 – 2009 гг.

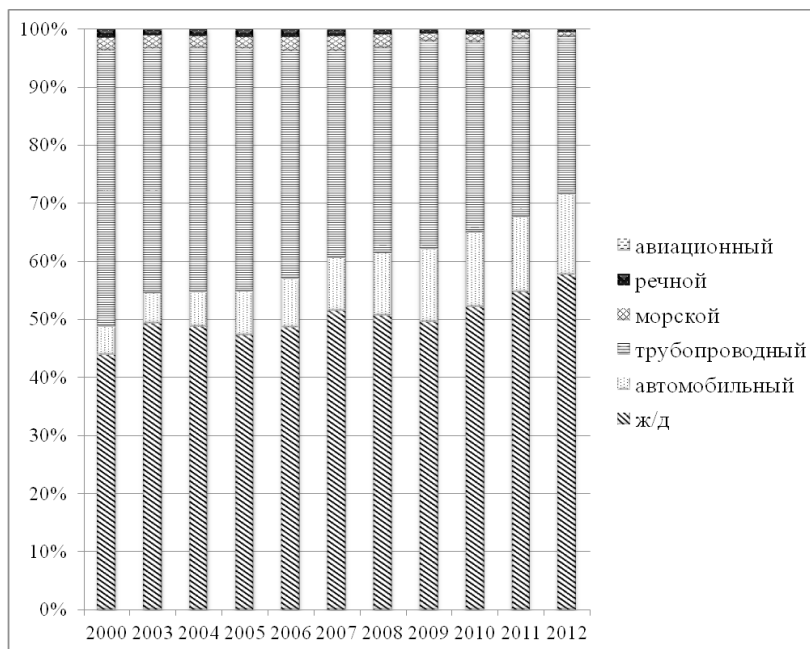


Рис. 3. Структура грузооборота по видам транспорта, 2000 – 2012 гг.

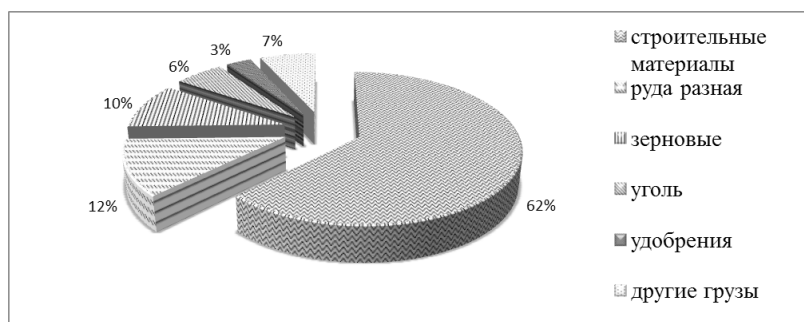


Рис. 4. Структура речных грузоперевозок по видам грузов, 2012г.

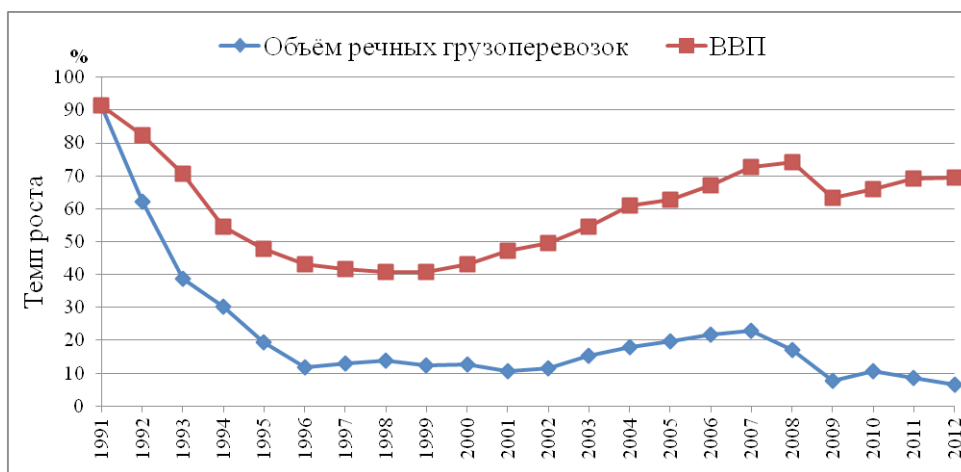


Рис. 5. Сравнение темпов роста ВВП и объёма речных грузоперевозок [6]

Анализ обнаружил, что в 2012 году объём речных грузоперевозок достиг минимума за период независимости Украины и составил всего 6,5% уровня 1990 года.

Общемировые тенденции развития речного транспорта. Речной транспорт признаётся самым удобным и экономным особенно для перевозок в особо крупных объёмах. Однако динамика доли речных грузоперевозок в общем объёме грузоперевозок в мире не подтверждает статус реки как перспективного, дешёвого и экологичного транспортного пути (рис.6)

В США речные грузоперевозки в начале века составляли 10% общего объёма грузооборота. Однако наблюдается чётко выраженная тенденция к снижению доли речных путей в обеспечении грузооборота страны. В ЕС с 2000 года сохраняются невысокие доли речных грузоперевозок. В Украине этот показатель ещё ниже, и повторяет мировую динамику: доля речных грузоперевозок сокращается.

Если сравнить структуру грузооборота по видам транспорта в Украине и в странах, которые имеют аналогичные Днепру, Дунаю и Южному Бугу судоходные реки, и соразмерны по территории с Украиной (например, Германия и Франция), то обнаруживается, что в Германии и Франции на долю речных перевозок приходится значительно большая часть грузооборота, чем в Украине (табл.3).

Согласно программе Европейского союза „EU energy, transport and GHG emissions trends to 2050: reference scenario 2013”, транспортную отрасль ждёт стремительный подъём в период 2010 – 2030 гг. [8] Эта тенденция достигнет как грузовой, так и пассажирский транспорт. Однако грузовой транспорт будет расти с большими темпами, нежели пассажирский. Рост грузооборота будет тесно коррелироваться с ростом ВВП. Большие ставки делаются на совершенствование логистики и на развитие мультимодальных перевозок: ж/д + автомобильные + речные. Европейскими учёными подсчитаны следующие показатели. В среднем для автомобильной перевозки небольшой партии товаров из Украины в Европу и по самой Европе необходимо 72 часа. При использовании комбинированной системы, и речного транспорта в частности, этот показатель можно сократить до 48 часов, а в некоторых случаях и до 24.

Темп роста речного грузооборота увеличится вместе с оживлением экономики и ускорением роста ВВП. По прогнозу, до 2050 года объём речных грузоперевозок в ЕС увеличится на 41%.

Векторы развития отрасли. Учитывая евроинтеграционный вектор развития Украины при исследовании причин упадка речного судоходства и в ходе поиска решений проблемы убыточности отрасли, следует обратить внимание на опыт стран ЕС в проведении политики в сфере речного транспорта.

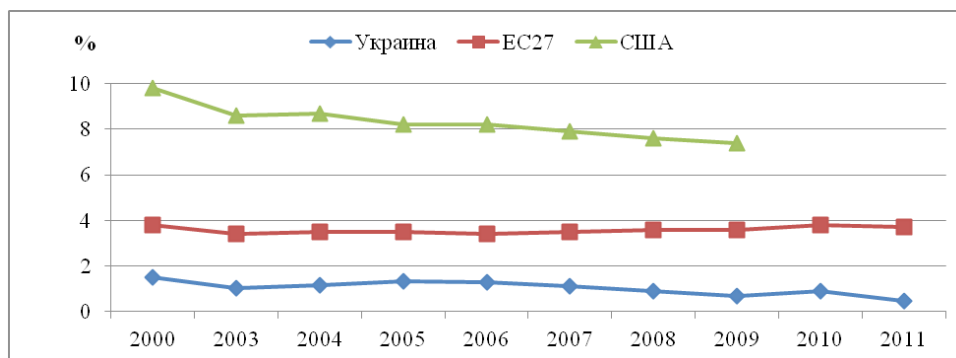


Рис.6. Динамика доли речного транспорта в грузообороте Украины, ЕС и США за период 2000 – 2011гг.* [7]

* Доли речных грузоперевозок в грузообороте США рассчитаны до 2009 г.

Таблица 3

Структура грузооборота в Украине, Германии и Франции, 2011 г.

Страна	Автомобильный	Ж/д	Речной
Германия	66%	18%	16%
Франция	72%	13%	15%
Украина	73,0%	26%	1%

По версии Corporate Solutions – консультанта, который занимался исследованием проблем и перспектив развития внутренних водных путей Украины – залогом развития речного транспорта должно стать эффективное государственное управление на основе прозрачных коммерческих принципов. Первым шагом административного реформирования должно быть создание Дирекции внутренних водных путей для качественного государственного управления отрасли. Новая дирекция будет работать по 2 направлениям: управление и развитие внутренних водных путей; техническое обслуживание инфраструктуры.

Для управления и развития внутренних водных путей дополнительно могут создаваться компании для управления реками на коммерческих основах для упрощения развития, повышения эффективности и обеспечения управленческой прозрачности. Эти компании могут быть государственными или акционерными компаниями, которыми владеет правительство.

Объём и масштабы, а также правовая схема деятельности компании по управлению внутренними водными путями должны определяться договором между компанией и правительством.

Самым важным инновационным элементом в новом подходе является финансовая автономия компании по управлению внутренними водными путями. Поэтому договор должен чётко закреплять коммерческие задачи и финансовые обязательства компании, а также определять условия получения компанией финансовой помощи от правительства. Программа финансовой помощи правительства и развития государственных органов должна быть сосредоточена на обеспечении безопасности судоходства, гарантируя судоходные фарватеры и оптимальное прохождение шлюзов и других речных объектов.

Необходимым условием, которое позволит повысить эффективность деятельности предприятий отрасли речного судоходства, является принятие закона о речном транспорте, который стал бы нормативно-правовой базой отрасли.

Настоящее развитие и капитальная реконструкция отрасли будут реализованы через инвестиционную деятельность частного сектора. Правительство может использовать следующие схемы привлечения частного капитала к сотрудничеству в сфере управления и развития внутренних водных путей:

1. Концессионную систему, которая часто используется для развития инфраструктуры водных путей. Концессионеры определяются на открытом тендере;

2. Договор о совместной деятельности, который позволяет объединить фонды и активы участников;

3. Лизинг, как возможный подход к предоставлению объектов инфраструктуры государственной собственности в частное пользование.

Ещё одной из наиболее очевидных проблем отрасли является высокая степень физического и морального износа флота. По оценкам специалистов Corporate Solutions обновление флота украинскому речному судоходству обойдётся в 500 млн. \$.

Одним из возможных способов помощи частному сектору в модернизации флота может быть внедрение адаптированного варианта схемы ЕС „новое за старое”, которая реализуется с января 1990 г. Программа включает в себя фонд списания. Обязательная уплата судовладельцами финансового взноса в фонд будет для них стимулом к участию в схеме и одновременно путём частичного финансирования программы помощи.

И хотя Дунай демонстрирует потенциал использования для пассажирских и грузовых перевозок, приоритетом является Днепр [9].

Выводы. 1. Издержки производства в судоходной отрасли превышают объёмы выпуска компаний. Снижение размеров сборов и тарифов на перевозку грузов, осуществляемых речным транспортом, а также упрощение процедуры оформления контейнерных перевозок позволит значительно сократить издержку услуг судоходных компаний, повысив их привлекательность.

2. На рынке грузоперевозок Украины действует естественный монополист, составляющий целую подотрасль транспортного комплекса – „Укрзалізниця”. „Укрзалізниця” перевозит товары по сниженным тарифам. Это полностью лишает реку ее конкурентных преимуществ, а у железнодорожников не остается средств на модернизацию подвижного состава и инфраструктуры, их износ достигает критической точки. Пересмотр ценовой политики для „Укрзалізниця” позволит компаниям, обеспечивающим грузоперевозки другим видам транспорта, уравновесить свои конкурентные силы и повысить эффективность функционирования как анализируемых, так и смежных отраслей.

3. При формировании поддерживающей и стимулирующей политики отрасли необходимо учитывать ее специфику – судоходство относится к третичному сектору хозяйства: 84% речных грузоперевозок составляют строительные материалы, руда и зерно, то есть продукты добывающих и обрабатывающих отраслей хозяйства. Поэтому состояние речного судоходства необходимо анализировать в привязке к общему состоянию экономики, учитывая приоритетные направления развития национального хозяйства.

4. В мировой экономике наблюдается тенденция к сокращению доли речного транспорта в общем

об'єме грузообороту. Однак по прогнозам ЕС в связи с грядущим ростом ВВП и с развитием мультимодальных перевозок речной грузовой транспорт ломает нынешнюю тенденцию и вплотную следует за темпами роста ВВП.

5. Улучшению состояния отрасли и дальнейшему ее развитию могут способствовать проведение следующих мероприятий со стороны государства:

- созданию эффективного механизма управления внутренними водными путями Украины;
- принятии отраслевого законодательства, регулирующего речные перевозки;
- налаживании сотрудничества между государством и частным капиталом через концессионную систему, создание совместных предприятий и лизинг;
- внедрение программы обновления флота, за основу которой можно взять схему ЕС „новое за старое”.

Литература

1. **ТОВ „НИБУЛОН”**: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibulon.com/>
2. **Транспорт** и зв'язок України 2012: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : „Август Трейд”, 2013. – 268 с.
3. **Садловська І. П.** Аналіз сучасних грузопотоків в Україні и напрямлення их розвитку / І. П. Садловська // Наука и прогресс транспорта. – 2012. – № 42. – С. 317 – 324.
4. **Савицкая Г. В.** Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.
5. **Агентство** з розвитку інфраструктури фондового ринку України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
6. **Державний** комітет статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. **Transport** in figures: statistical pocketbook 2013 / European commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 132 p.
8. **Програма** Європейського союзу „EU energy, transport and GHG emissions trends to 2050: reference scenario 2013”, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/transport/media/publications/doc/trends-to-2050-update-2013.pdf>
9. **Підтримка** інтеграції України в Транс-Європейську Транспортну Мережу – ТЕМ-Т. Заключний звіт 5.1, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_5.1_rivertransport_policy_paper_ukr.pdf

Канивец О. П., Пономарёва А. С. Анализ збитковості судноплавних компаній України, що працюють на ринку річкових вантажоперевезень.

Стаття присвячена виявленню факторів збитковості компаній, що працюють на ринку річкових вантажоперевезень в Україні. Виділені та проаналізовані

наступні фактори: висока витратомісткість річкових вантажоперевезень, конкуренція з боку „Укрзалізниці”, загальна економічна ситуація в країні та світові тенденції розвитку річкових вантажоперевезень. На прикладі лідера ринку – ПАТ „Укррічфлот” – детально проаналізована витратомісткість річкових вантажоперевезень за статтями витрат. Наведені тенденції розвитку ринку в Україні та світі, а також розглянуті перспективи галузі річкових транспортувань.

Ключові слова: річкові вантажоперевезення, витратомісткість, вантажообіг, структура вантажообігу, динаміка частки річкового транспорту.

Канивец Е. П., Пономарёва А. С. Анализ убыточности судоходных компаний Украины, работающих на рынке речных грузоперевозок

Статья посвящена выявлению факторов убыточности компаний, работающих на рынке речных грузоперевозок в Украине. К основным факторам были отнесены: высокочувствительность речных грузоперевозок, конкуренция со стороны „Укрзалізниці”, общая экономическая ситуация в стране и мировые тенденции развития речных грузоперевозок. На примере лидера рынка – ПАО „Укрречфлот” – подробно проанализирована издержкоёмкость речных грузоперевозок по статьям расходов. Приведены тенденции развития рынка в Украине и в мире, а также рассмотрены дальнейшие перспективы отрасли речных транспортировок.

Ключевые слова: речные грузоперевозки, издержкоёмкость, грузооборот, структура грузооборота, динамика доли речного транспорта.

Kanivets O. P., Ponomareva A. S. Analysis of the Causes of Loss Ukrainian Shipping Companies, Which Operating in the Market River Transportation

Article is devoted to identifying the causes of loss of companies, which operating in the river transportation industry of Ukraine. Identified and analyzed the following reasons: high cost of river transportation, low rates for rail transportation, the general economic situation in the country and world trends in river transportation. To confirm the high costs of river transportation, the expenses of the market leader – PJSC “Ukrrechflot” – were analyzed in detail. The Ukrainian and world market trends and future development prospects of river transportation industry are shown in this article.

Key words: river transportation, cost of transportation, freight turnover, structure of freight turnover, dynamics of the share of river transport.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ СУМЛІННОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ

У поточний період в Україні відбувається реформа управління державними фінансами. Протягом останніх років для забезпечення розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю прийнято законодавчі та нормативно-правові акти з питань управління державними фінансами, зокрема Бюджетний кодекс України в новій редакції, яким встановлено основні засади організації та здійснення фінансового управління і контролю, підзвітності і відповідальності керівників бюджетних установ, внутрішнього аудиту, а також контролю за їх станом. Для імплементації його положень Кабінетом Міністрів України та Мінфіном прийнято понад 70 актів законодавства, у т.ч. стратегію розвитку системи управління державними фінансами [1].

Проблеми управління фінансами громадського сектора знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. У дисертаційній роботі О. В. Дейнека визначено напрямки вдосконалення системи оцінки ефективності функціонування фінансів державного сектора економіки України, зокрема, обґрунтовано необхідність застосування розробленої моделі оцінки ефективності функціонування фінансів державного сектора економіки; виявлено взаємозв'язок масштабів та ефективності функціонування суб'єктів державного сектора економіки з метою підвищення рівня ефективності даного сегмента; запропоновано здійснювати контроль за рівнем ефективності за допомогою динамічного нормативу та розроблено структурно-логічну схему цільового планування фінансів державного сектора економіки, реалізація якої дозволить виявити можливі резерви для підвищення рівня ефективності функціонування даної ланки фінансової системи [2].

В статті Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнеки досліджено сутність фінансів державного сектора економіки та визначено їх місце в системі державних фінансів України [3, с. 61]. У публікаціях Ю. Б. Слободяник досліджено проблеми забезпечення контролю якості державного аудиту [4], проаналізовано сучасний стан системи контролю державних фінансів в Україні, визначено основні фактори, що впливають на її ефективність, розмежовано поняття внутрішнього і зовнішнього державного аудиту [5, с. 162].

У колективній монографії під редакцією д.е.н., проф. О. О. Непочатенко проаналізовано останні зміни законодавства України в сфері бюджетного регулювання і контролю [6, с. 157 – 162]. Визначено, що ці зміни значно ускладнюють трансформацію системи контролю державних фінансів в напрямку

запровадження державного аудиту, спричиняють гальмування процесу демократичних реформ, започаткованих в державі.

Утім, високо оцінюючи роботи вказаних авторів, слід зазначити, що недостатньо увагу приділяється проблемам впровадження у вітчизняну практику міжнародних стандартів державного фінансового контролю [7, с. 251; 8, с. 253].

Метою статті є виробка рекомендацій із використання у вітчизняній практиці рекомендацій INTOSAI по добросовісному управлінню (INTOSAI GOV), що містять ряд вказівок державним структурам, зокрема по організації внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку.

У системі стандартів Міжнародної організації Вищих органів фінансового контролю номери 9000 – 9999 зарезервовані для документів, які мають назву INTOSAI GOV (керівництво із сумлінного управління), що використовуються замість ISSAI. У них містяться рекомендації з внутрішнього контролю, бухгалтерського обліку та інших питань, що входять до сфери адміністративної відповідальності (табл.).

На рівні Європейського союзу стандарти INTOSAI GOV 9100 стали основою для створення моделі системи внутрішнього фінансового державного контролю (PIFC), розробленою Європейською комісією (Генеральний департамент з питань бюджету) для національних урядів країн ЄС.

Відповідно до INTOSAI GOV 9100 внутрішній контроль - комплексний процес, що реалізовується керівництвом і персоналом організації, призначений для скорочення ризиків, а також забезпечення належних гарантій того, що в ході реалізації завдань організації досягатимуться наступні загальні цілі: ведення діяльності впорядкованим, етичним, економічним, ефективним і результативним чином; виконання зобов'язань підзвітності; дотримання законодавства і інструкцій; захист ресурсів від втрати, нецільового використання і ушкодження.

Внутрішній контроль розглядається не як одна подія або обставина, а послідовність дій, що охоплюють усю діяльність організації. Впровадження засобів внутрішнього контролю вимагає значних ініціативних зусиль з боку керівництва, а також значного об'єму контактів керівництва з іншими співробітниками. Якщо вище керівництво вважає внутрішній контроль важливим, інші співробітники організації будуть це відчувати і відповідати добросовісною підтримкою встановлених засобів контролю. Наприклад, створення підрозділу внутрішнього аудиту, як елементу системи внутрішнього контролю, є з боку керівництва

Система стандартів INTOSAI GOV (побудовано з даними [9])

INTOSAI керівництво із сумлінного управління (INTOSAI GOV) INTOSAI Guidance for Good Governance	
INTOSAI GOV 9100–9199 - Внутрішній контроль (Internal Control)	
INTOSAI GOV 9100	Директиви для стандартів внутрішнього контролю громадського сектора
INTOSAI GOV 9110	Керівництво для звітування про ефективність засобів внутрішнього контролю: досвід вищих органів контролю в реалізації засобів внутрішнього контролю
INTOSAI GOV 9120	Внутрішній контроль: Забезпечуючи Фонди для відповідальності в Уряді
INTOSAI GOV 9130	Директиви для стандартів внутрішнього контролю громадського сектора: подальша інформація відносно управління ризиком організації
INTOSAI GOV 9140	Внутрішній контроль незалежності в громадському секторі
INTOSAI GOV 9150	Координація і співпраця між вищими органами контролю і внутрішніми аудиторами в громадському секторі
INTOSAI GOV 9200–9299 – Стандарти бухгалтерського обліку (Accounting Standards)	
INTOSAI GOV 9250	Інтегрована структура фінансової відповідальності (IFAF)

чітким сигналом про важливість внутрішнього контролю.

Незалежно від того, наскільки грамотно здійснюється планування і реалізація засобів внутрішнього контролю, вони не здатні забезпечити керівництву організації повну гарантію досягнення цілей останньої. Невпевненість і ризики відносяться до майбутнього, яке ніхто не здатний передбачити з повною визначеністю. На здатність організації до досягнення її цілей можуть впливати чинники поза контролем або впливом організації. Обмеження пов'язані також з наступними чинниками: судження людини при ухваленні рішення може бути невірним; в результаті елементарних помилок можуть виникати кризові ситуації; засоби контролю можуть не функціонувати в результаті зіткнення позицій декількох чоловік; керівництво здатне недобросовісно відмінити принципи внутрішнього контролю. Тому при оцінці ризиків слід розглядати усі можливі ризики (включаючи ризик шахрайства і корупції). Організації слід прагнути до адекватного балансу між попередньою і поточною контрольною діяльністю.

Не доцільно доручати контроль усіма ключовими етапами транзакції або діями одній особі. Ризик помилки, зайвих витрат або незаконних дій, пов'язаних з ситуацією, коли одна особа контролює усі ключові етапи транзакції або події зростає. В зв'язку з цим ключові обов'язки і відповідальність за санкціонування, обробку, реєстрацію і розгляд транзакцій і подій повинні розподілятися між людьми. Змова здатна скоротити або повністю зруйнувати ефективність діяльності по внутрішньому контролю. Для її запобігання важливо налагодити процес підзвітності, в ході якого органи державної або муніципальної влади, а також їх співробітники

несуть відповідальність за свої рішення і дії, у тому числі, при розпорядженні бюджетними коштами і з усіх питань ефективності діяльності. Підзвітність здійснюється шляхом розробки, підтримки і надання надійної і актуальної фінансової і нефінансової інформації, а також за допомогою добросовісного розкриття вказаної інформації у своєчасній звітності як внутрішнім, так і зовнішнім зацікавленим особам.

Згідно INTOSAI GOV 9110 витрати на внутрішній контроль не повинні перевищувати отримуваної вигоди. Під витратами розуміється фінансове вираження ресурсів, використаних на досягнення певної мети, а також економічне вираження втрачених можливостей, наприклад, затримка у виконанні роботи, зниження рівня послуг, що надаються, або продуктивності, погіршення трудової дисципліни тощо.

Система внутрішнього контролю і усі транзакції і значні події мають бути чітко задокументовані, і документація має бути завжди доступна для вивчення. Країні доцільно мати законодавство, що встановлює загальні вимоги і цілі здійснення ефективного внутрішнього контролю.

Оскільки державна, економічна, промислова, нормативна і оперативна ситуація постійно міняється, оцінка ризиків має бути процесом постійним і безперервним. Відповідно INTOSAI GOV 9130 управління ризиками організації – це процес, спрямований на виявлення можливих подій, здатних вплинути на організацію і на утримання рівня ризику в прийнятних межах для забезпечення належних гарантій досягнення цілей організації. Елементи управління ризиками: умови усередині організації, установка цілей, виявлення подій, оцінка ризиків, реагування на ризики, контрольні дії, інформація і її передача, моніторинг. Форми реагування на виявлені ризики зводяться до

такого: перенесення ризику, ліквідація ризику, припинення діяльності, визнання ризику допустимим. Контрольні процедури передбачають наявність: засобів контролю, спрямованих на запобігання зловживанням; направляючих засобів контролю; засобів контролю, спрямованих на виявлення порушень; засобів контролю, спрямованих на пом'якшення негативної ситуації.

Стандарти INTOSAI GOV 9140 і 9150 були розглянуті, а потім затверджені на XX Конгресі INTOSAI в Йоханнесбурзі в листопаді 2010 р. INTOSAI GOV 9140 регулює, серед іншого, критерії незалежності і об'єктивності внутрішнього аудиту в державному секторі, а також шляхи побудови системи незалежного і об'єктивного внутрішнього аудиту. INTOSAI GOV 9150 розмежовує роль і відповідальність внутрішнього аудитора і вищими органами фінансового контролю (ВОФК) в системі державного контролю, і визначає переваги, ризики, основи, різновиди, етапи і зміст співпраці і між внутрішніми аудиторами і ВОФК.

Для сприяння організації та здійснення внутрішнього контролю в бюджетних установах Міністерством фінансів України затверджено Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах [10].

Зазначені Методичні рекомендації підготовлені на підставі посібника із стандартів внутрішнього контролю для державного сектору, розробленого Комітетом з внутрішнього контролю Міжнародної організації вищих контролюючих органів (INTOSAI GOV9100), в основу якого покладено модель COSO, та визначають основні елементи внутрішнього контролю, а саме:

- аспекти внутрішнього середовища (особиста і професійна чесність, а також етичні цінності керівництва і працівників, організаційна структура та розподіл обов'язків, правила управління людськими ресурсами);
- підходи до ідентифікації ризиків та оцінки, визначення способів реагування на них;
- заходи контролю (процедури авторизації, візування, розподіл повноважень, контроль за доступом до ресурсів та облікових записів, достовірністю проведених операцій та інші);
- інформаційний і комунікаційний обмін;
- проведення постійного моніторингу діяльності установи та періодичної оцінки.

Модель ризику і контролю COSO [11] була розроблена Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) в США у кінці 80-их років минулого століття під час краху сотень фінансових інститутів, який приніс мільярдні збитки інвесторам, кредиторам і уряду. Моделі, запропоновані COSO, послужили основою для ряду інших моделей ризику і контролю, розроблених в інших країнах організаціями, аналогічними COSO, і

різними консультативними фірмами. У її рамках ризик визначається як загроза того, що деяка подія або дія негативно вплине на здатність організації успішно досягти своїх цілей або реалізувати свої стратегії. Джерела ризику поділяються на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні джерела ризику: працівники, які можуть помилятися, недбало відноситися до роботи, шахраювати; обладнання, яке може дати збій або вийти з ладу; невірно поставлені цілі тощо. Зовнішні джерела ризику, які персоніфікуються, є: конкуренти, постачальники, клієнти. Інші зовнішні джерела ризику, які не персоніфікуються: законодавство, політичні події, громадська думка, стан економіки і фінансів, зокрема, загроза різкої девальвації валюти. Окрім цілей, які організація встановлює перед собою, вона має певні обов'язки, що накладаються на неї державою і інвесторами:

- надійність і інтегрованість інформації – організація зобов'язана надавати інформацію різним зацікавленим особам (інвесторам, державі, кредиторам) для ухвалення рішень відносно неї. Для отримання надійних періодичних узагальнених даних потрібне, щоби поточна інформація, генерована на усіх робочих місцях, була надійною і не суперечливою;
- виконання внутрішніх політик, планів, процедур, а також зовнішніх законів і норм. Очевидно, що дотримання державних законів є обов'язком організації. Встановивши свої внутрішні норми, організація тим самим зобов'язується виконувати їх;
- захист активів. Інвестори надають організації свої активи для використання в цілях отримання прибутку (чи інших цілей у разі неприбуткових організації). Організація, зі свого боку, зобов'язана захищати ці активи;
- економічне і ефективне використання ресурсів;
- досягнення цілей, встановлених для поточної діяльності і спеціальних програм.

Висновки:

1. Узагальнено зміст системи стандартів INTOSAI GOV, які являють собою керівництво із сумлінного управління державними фінансами у сфері внутрішнього контролю і стандартів бухгалтерського обліку. Вони визначають порядок звітування про ефективність засобів внутрішнього контролю, формування інтегрованої структури фінансової відповідальності, використання інформації відносно управління ризиком організації, контролю незалежності в громадському секторі, координації і співпраці між вищими органами контролю і внутрішніми аудиторами в громадському секторі.

2. Визначено напрями використання моделі ризику і контролю COSO для управління фінансами державного сектора в частині ідентифікації джерел ризику, цілей і обов'язків організації.

3. Впровадження стандартів INTOSAI GOV9100 і моделі COSO в українську практику передбачає визначення аспектів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування суб'єктів державного

сектора, підходів до ідентифікації ризиків і способів реагування на них, заходів контролю, інформаційного і комунікаційного обміну, проведення постійного моніторингу діяльності установи та періодичної оцінки тощо.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій із формування інтегрованої структури фінансової відповідальності органів державного управління.

Література

1. **Стратегія** розвитку системи управління державними фінансами: розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>

2. **Дейнека О. В.** Ефективність функціонування фінансів державного сектора економіки України [Текст] : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О. В. Дейнека; Державний вищий навчальний заклад „Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2010. – 21 с. 3. **Дехтяр Н. А.** Основи функціонування фінансів державного сектора як складової фінансової системи [Текст] / Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 1(26). – С. 58 – 64. 4. **Слободяник Ю. Б.** Контроль якості державного аудиту [Електронний ресурс] / Ю. Б. Слободяник // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2012. – № 1 К. – Режим доступу : URL: www.es.rae.ru/mjno/158-1171 5. **Слободяник Ю. Б.** Внутрішній і зовнішній державний аудит: організаційно-правові аспекти [Текст] / Ю. Б. Слободяник // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 159 – 165. 6. **Аспекти** соціально-економічного розвитку транзитивної економіки [Текст] : монографія / [Ю. Б. Слободяник та інш.] ; ред. д.е.н., проф. О. О. Непочатенко. – Умань : Вид. „Сочинський”, 2011. – Ч. 1. – 288 с. 7. **Слободяник Ю. Б.** Професійні стандарти державного аудиту / Ю. Б. Слободяник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2012. – № 3 (15). – С. 249 – 252. 8. **Ангеліна І. А.** Проблеми впровадження міжнародних стандартів державного фінансового контролю / І. А. Ангеліна // Вісник ДонНУЕТ. – Серія „Економічні науки”. – 2012. – № 4. – С. 249 – 254. 9. **INTOSAI Guidance for Good Governance (INTOSAI GOV).** Retrived from: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/intosai-guidance-for-good-governance-intosai-gov.html> 10. **Прозатвердження** Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України від 14 вересня 2012 року № 995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF12080.html 11. **Управління** ризиками організацій. Інтегрована модель. Концептуальне

основи. – The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2004. – 14 с. – http://www.coso.org/documents/coso_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf

Ангеліна І. А. Проблеми впровадження міжнародних стандартів сумлінного управління державними фінансами в українську практику

Узагальнено зміст системи стандартів INTOSAI GOV, які являють собою керівництво із сумлінного управління державними фінансами у сфері внутрішнього контролю і стандартів бухгалтерського обліку. Визначено напрями використання моделі ризику і контролю COSO для управління фінансами державного сектора в частині ідентифікації джерел ризику, цілей і обов’язків організації. Розроблено заходи з впровадження стандартів INTOSAI GOV і моделі COSO в українську практику.

Ключові слова: державні фінанси, сумлінне управління, міжнародні стандарти

Ангелина И. А. Проблемы внедрения международных стандартов добросовестного управления государственными финансами в украинскую практику

Обобщено содержание системы стандартов INTOSAI GOV, которые представляют собой руководство по добросовестному управлению государственными финансами в сфере внутреннего контроля и стандартов бухгалтерского учета. Определены направления использования модели риска и контроля COSO для управления финансами государственного сектора в части идентификации источников риска, целей и обязанностей организации. Разработаны мероприятия по внедрению стандартов INTOSAI GOV и модели COSO в украинскую практику.

Ключевые слова: государственные финансы, добросовестное управление, международные стандарты

Anhelina I. A. Problems of Introduction of International Standards of Conscientious State Financial Management in Ukrainian Practice

The maintenance of the INTOSAI GOV standardssystem, which show by itself guidance from a conscientious state financial management in the field of internal control and standards of record-keeping, is generalized. The directions of the use of risk and control model COSO are determinated for the financial management of state sector in part of authentication of sources of risk, aims and duties of organization. The measures are worked out on introduction of standards of INTOSAI GOV and models of COSO in Ukrainian practice.

Keywords: state finances, conscientious management, international standard

Стаття надійшла до редакції 21.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

В. В. Коваленко,
доктор економічних наук
Є. В. Шепель,
Одеський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Вступ. Підґрунтям для підвищення внутрішнього попиту на гроші та забезпечення цілей економічної політики є використання інструментів фіскальної, бюджетної політики, політики доходів тощо, що забезпечить високі темпи розвитку економіки та прискорить її ремонетизацію.

Проведені дослідження підтверджують, що такі процеси підтримуються завдяки застосуванню Національним банком України монетарних заходів та інструментів за умов все ще відносно повільного запровадження структурних реформ, і тому Національному банку не завжди вдається дотримуватися цифрових значень монетарних агрегатів, визначених Основними засадами грошово-кредитної політики на відповідний рік. Обґрунтовано кілька причин такого стану речей, основні з них такі: невизначеність щодо державної форми власності та ефективного захисту приватної власності; неефективна податкова система сприяє погіршенню структури грошової маси за рахунок зростання її готівкової частини через прагнення суб'єктів господарювання здійснювати фінансові трансакції поза банківською системою з метою уникнення несправедливого оподаткування; незадоволення банківською системою України потреб економіки внаслідок відсутності відповідних законодавчих норм, які б захищали банки як кредиторів, та недовіра до банківської системи суб'єктів ринку; залежність управління грошово-кредитним ринком від запроваджених державою переважно непрозорих спеціальних умов для окремих галузей.

Все це породжує непередбачуваність реального попиту на гроші, а, отже, і встановлення кількісних орієнтирів монетарних агрегатів.

Таким чином, метою даного дослідження стає формування чіткого та науково обґрунтованого підходу до оцінювання впливу монетарних чинників на формування інфляційної складової діяльності банків. Актуальність досліджень, присвячених вивченню інфляційних процесів та регулювання їх впливу на банківську діяльність, полягає у тому, що інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, негативно впливаючи на всі сторони життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам впливу інфляційних процесів на роз-

виток економіки присвячені праці зарубіжних та вітчизняних учених. Серед зарубіжних учених слід виділити праці Б. Бернанке, Р. Гленд Габбарда, Дж. М. Кейнса, Р. Манделла, Ф. Мишкіна, С. Фішера, М. Фрідмена, Дж. Тобіна. В Україні серед науковців, які внесли значний внесок у дослідження інфляційних процесів, можна виділити О. Береславську, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Даниленка, О. Дзюблюка, І. Лютого, В. Міщенко, О. Петрика, М. Савлука, В. Стельмаха, О. Шарова та інших.

Науковий аналіз літературних джерел та набутий досвід свідчить, що на інфляційні процеси впливає як соціально-економічна політика держави, так і монетарна політика центрального банку. Це зумовлено тим, що монетарна політика центрального банку не є автономною. Зазвичай центральний банк, як функціональний орган країни з регулювання грошового обігу, має забезпечити досягнення цілей, які ставить перед собою уряд. Тому кінцева мета грошово-кредитного регулювання економіки має співпадати з ключовими цілями макроекономічної політики держави.

Як свідчить науковий аналіз літературних джерел пріоритетність інструментів грошово-кредитного регулювання залежить від цілей і завдань центрального банку на певному етапі, а також дієвості впливу тих чи інших інструментів.

Залежно від конкретних завдань грошово-кредитна політика центрального банку спрямована або на стимулювання кредитної емісії (кредитна експансія), або на її обмеження (кредитна рестрикція).

Шляхом проведення кредитної експансії центральні банки переслідують цілі зростання виробництва й поживлення кон'юнктури, що, з іншого боку, стимулює інфляційні процеси.

За допомогою кредитної рестрикції центральні банки намагаються запобігти поживленню кон'юнктури, що спостерігається в періоди економічних піднесень, обмежуючи, таким чином, зростання грошової маси, що, у свою чергу, гальмує розвиток інфляційних процесів [1, с. 60].

В цілому, на сьогоднішній день у науковій літературі практично відсутні розробки щодо оцінювання впливу представлених монетарних чинників на інфляційну складову банків.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо та проведемо оцінювання впливу монетарних факторів на інфляційну складову банківських операцій.

Перший з них – це темпи зростання та регулювання грошових агрегатів.

В умовах фінансової кризи та поступового виходу з нього сформувалася тенденція зниження темпів зростання грошового агрегату М2. Зазначене слугувало поштовхом для відмови монетарного характеру інфляції.

З метою реальної оцінки ризиків інфляції з боку грошових чинників при її прогнозуванні та регулюванні необхідно приймати до уваги динаміку зростання не тільки основних, але і опосередкованих, особливо електронних грошей, що емітовані кредитно-фінансовими інститутами, а також грошових сурогатів. Для зниження монетарних ризиків, з нашої точки зору, прогнозування та регулювання грошового пропозиції повинно здійснюватися у відповідності з реальним попитом на гроші у залежності від макроекономічних показників. З цього приводу слід більшої уваги приділяти динаміці швидкості грошового обороту, оскільки її посилення прирівнюється емісії грошей.

На наш погляд, для зниження інфляційного ризику є доцільним законодавче обмеження суми готівкових платежів з метою збільшення безготівкових розрахунків з використанням банківських рахунків клієнтів та електронних грошових коштів. Використання платіжних карт, мобільного банкінгу, Інтернету дозволяє скоротити витрати, пов'язані з готівковими платежами та обігом готівкової маси.

Наступним монетарним фактором, який впливає на виникнення ризику інфляції виступає двояка роль кредиту. Так, для стримування кредитної експансії, перекредитування клієнтів, порушення принципів кредитування необхідна результативна кредитна політика, посилення банківського нагляду та контролю, з урахуванням уроків світової кризи З іншого боку, доцільним є розширення кредитування виробництва товарів та послуг, які слугують забезпеченням стабільності грошей, сприяє зниженню інфляції.

Регулювання кредитних факторів інфляції важливе з точки зору підвищення кредитного компоненту емісії грошей та джерела формування грошової бази, якості національної грошової одиниці як кредитних грошей.

Національний банк України здійснює регулювання кредитних факторів інфляції шляхом зміни процентних ставок на основі інфляційних ризиків та ризиків нестійкого економічного зростання. Однак вплив процентної політики, зокрема ставки рефінансування, на розвиток вітчизняної економіки з

нашої точки зору недостатньо ефективно на відміну від розвинених країн. Орієнтація Національного банку України на зміст коливань процентних ставок за окремими операціями відносно регулювання ліквідності обмежується лише грошовим ринком, тобто операціями терміном від одного дня до одного року, хоча на кредитному і депозитному ринках вони здійснюються і на середньострокових період.

Напруження щодо ліквідності банківської системи, зумовлене впливом світової фінансової кризи на грошово-кредитному ринку, спостерігалось із жовтня 2008 р. з метою стабілізації ситуації, Національний банк України запровадив додаткові заходи щодо діяльності банків. Основні з них були спрямовані на розширення можливостей банків щодо підтримки ліквідності через механізми рефінансування; недопущення відтоку коштів клієнтів з банківської системи; безперерйне здійснення платежів; тимчасове лімітування відхилень між курсами купівлі та продажу готівкової іноземної валюти; пом'якшення умов формування обов'язкових резервних вимог; обмеження попиту банківських установ на іноземну валюту [2].

З метою стабілізації ситуації, що склалася в банківській системі, НБУ розробив нову редакцію Положення „Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України”, яка була затверджена постановою Правління Національного банку України від 30 квітня 2009 року № 259, і впровадив її у практику [3;4]. Зазначений нормативний документ був покликаний удосконалити механізм та інструменти регулювання грошово-кредитного ринку й ефективного їх використання для регулювання ліквідності вітчизняних банків.

Слід відмітити, що для оцінювання впливу зниження процентних ставок з метою стимулювання кредитування та інвестиційної діяльності з нашої точки зору недоцільним є обмеження тільки цим елементом вартості кредиту. На практиці, банківські установи включають комісійну винагороду в процентну ставку, що в свою чергу збільшує вартість кредиту.

Таким чином, при прогнозуванні показників кредитної діяльності банків важливо враховувати їх значення для стимулювання економічного зростання без ризику посилення інфляції. Змістовне наповнення негативної ролі кредиту у розвитку інфляції в значній мірі залежить від якості банківського нагляду та контролю щодо зниження ризику перекредитування економіки та дотримання принципів кредитування: терміновості, повернення, забезпеченості, платності.

З метою зниження інфляційного ризику, пов'язаного з діяльністю банків, та підвищення їх ролі у досягненні прогнозного рівня інфляції важливо

вирішити фундаментальні проблеми банківської системи України. До них слід віднести:

По-перше, проблема підвищення капіталізації банківської системи. Не звертаючи увагу на позитивний рівень прибутку, що досягнений банками у 2012 році (4899 млн. грн.) та рентабельності капіталу – 3,03%, значення достатності капіталу банку має тенденцію до зниження.

По-друге, недостатність ресурсів банків породжує ризик періодичної нестачі у них ліквідності. Реальним джерелом поповнення ресурсів банків повинно стати збільшення депозитів до вимоги при реалізації стратегії обмеження суми готівкових платежів.

По-третє, для зниження інфляційної складової діяльності банків та підвищення їх ролі у забезпеченні прогнозного темпу інфляції виступає важливим їх фінансова стійкість, прозорість операцій, ефективність регулювання та нагляду, модернізація банківської системи.

Наступним монетарним фактором, що впливає на інфляційну складову в банківській діяльності є регулювання норм обов'язкового резервування. Норму обов'язкових резервів встановлюють як процентне відношення до суми залучених банком коштів. Механізм формування резервних вимог полягає в тому, що центральний банк зменшує можливість використання банками кредитних ресурсів. На розмір обов'язкових резервів зменшується пропозиція грошей і таким чином центральний банк регулює приріст грошової маси в обігу [5, с. 11]. Обов'язкові резервні вимоги як монетарний механізм мають свої особливості, а саме: це потужний засіб грошово-кредитного регулювання, застосування якого призводить до змін обсягів надлишкових банківських резервів, кредитного потенціалу банківської системи і, як наслідок, темпу приросту грошової маси; обов'язкові резерви є джерелом погашення банками власних зобов'язань у разі їхнього банкрутства; резервування певної частини залучених коштів є обов'язковим для усіх банківських установ держави; механізм обов'язкового резервування має податкову природу, адже робить дорожчими банківські ресурси і потенційно сприяє зниженню доходів банків; найкращий ефект від їхнього застосування спостерігається у довгостроковому періоді.

Саме тому центральні банки використовують цей механізм для вирішення завдань, пов'язаних із регулюванням обсягів грошової маси в обігу, з метою регулювання ліквідності банківської системи, а також як засіб антициклічної та антиінфляційної політики.

Залежно від стану грошово-кредитного ринку і прогнозу його подальшого розвитку НБУ може приймати окремі рішення щодо зміни важелів цього монетарного механізму. До таких важелів

належать: звітний період резервування; нормативи обов'язкового резервування; об'єкт резервування; обсяг обов'язкових резервів, який банки повинні зберігати щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку в НБУ; гранична кількість випадків недотримання банками щоденних залишків обов'язкових резервів на кореспондентському рахунку в окремі дні звітного періоду резервування; порядок формування та зберігання коштів обов'язкового резервування на окремому рахунку в НБУ [6].

Розглянемо детальніше особливості використання НБУ зазначених важелів.

По-перше. Звітний період резервування – кількість днів резервування і зберігання коштів на кореспондентському або окремому рахунку банку в НБУ. За час використання механізму обов'язкових резервних вимог у незалежній Україні цей важіль мав тенденцію до збільшення і сьогодні становить один календарний місяць [7], що свідчить про лібералізацію політики НБУ щодо обов'язкового резервування.

По-друге. Нормативи обов'язкового резервування. Під час аналізу цього важеля до уваги беруть частоту їхніх змін за певний період. Важливо наголосити, що у світовій банківській практиці центральні банки не змінюють умов формування обов'язкових резервів протягом тривалого часу [5, с. 12]. Наслідком різкого підвищення та високого розміру обов'язкових резервних вимог може бути зниження ліквідності банків, а часті зміни нормативних значень дестабілізують ситуацію на грошово-кредитному ринку та роблять її важко прогнозованою.

По-третє. В Україні резервні вимоги виконують такі головні функції: управління ліквідністю – зміна норми резервування має регулятивний вплив на ліквідність банківської системи, адже резервні зобов'язання є головним визначником грошової позиції комерційних банків і попиту на позикові резерви центрального банку; регулювання пропозиції грошей – резервні вимоги мають здатність обмежувати кредитну емісію банків, використовуючи це, центральний банк може регулювати грошову пропозицію в економіці держави: збільшення резервної норми призводить до обмеження кредитних вкладень банків, і навпаки; оподаткування – резервні вимоги є своєрідним податком для банків, адже необхідність обов'язкового резервування частини залучених банками коштів знижує частку „працюючих” активів банків, що, своєю чергою, впливає на дохідність банківської діяльності [8, с. 170].

Необхідно зазначити, що застосування обов'язкових резервних вимог у різних країнах має деякі відмінності, а саме різняться порядок визначення норми обов'язкових резервних вимог; база для об-

числення обов'язкових резервів; активи, які використовують для задоволення резервних вимог; величина норми обов'язкового резервування та критерії її диференціації; розрахунковий період дотримання резервних вимог і порядок їхнього регулювання.

Окрім управління ліквідністю, регулювання пропозиції грошей та податкової, резервні вимоги виконують функції:

Стимулювання. Фіксація резервних вимог до кредитних установ має стимулюючий характер, оскільки під час формування резервів діє принципу усереднення (вимог а підтримання обов'язкових резервів не на щоденній, а на середній – хронологічній основі, наприклад середньомісячній), який на дає кредитній установі певної гнучкості впродовж звітного періоду та стабілізує ринкові механізми взаємодії на фінансовому ринку й регулює короткострокову процентну ставку [9, с. 13].

Грошового буфера. Зміна норми обов'язкових резервів дає змогу забезпечити своєрідний буфер, що пом'якшує кон'юнктуру грошового ринку [10, с. 57].

Серед монетарних чинників, що впливають на інфляційну складову банківських операцій відносять також і валютне курсоутворення.

Валютний курс є вагомим інструментом монетарної політики, що безпосередньо впливає на динаміку макроекономічних показників. Реалізація валютної політики в напрямку формування сприятливої динаміки обмінного курсу національної валюти, надає додатковий поштовх для прискорення економічного розвитку країни.

Аналізуючи тенденції валютного ринку України у 2012 році, можемо зробити висновок, що курс гривні зазнавав впливу чинників: пропозиція валюти на

внутрішньому ринку є зовнішнім, екзогенним чинником, практично не пов'язаним із динамікою попиту на неї; країни з внутрішніми валютами або валютами зовнішньої конвертації за поточними міжнародними розрахунками зазвичай мають неглибокі та нерозвинуті фінансові ринки; вітчизняна валюта значно поступається іноземній за рівнем ліквідності і ступенем міжнародного визнання, тому власники намагаються притримувати валюту, створюючи при цьому її дефіцит на внутрішньому ринку [11, с. 3].

При розгляді питання валютного курсу та інфляції слід звернути увагу на такий феномен як фінансова доларизація. Доларизація в Україні була і залишається системною проблемою вітчизняної економіки. Поява цього явища була зумовлена високим рівнем інфляції, стрімкою девальвацією національної грошової одиниці та зниженням її купівельної спроможності на початку 1990-х років. Унаслідок цих негативних явищ національні гроші перестали виконувати деякі свої функції.

У 2012 році рівень фінансової доларизації зріс до 32% порівняно з 31% у 2011-му (табл.1).

Внаслідок високої гіперінфляції в Аргентині та Еквадорі песо і сукре перестали виконувати функцію засобу нагромадження, тому в цих країнах відбулася доларизація внутрішніх розрахунків. Високоліквідні валюти (а долар США є саме такою) стають головним засобом обігу в світових фінансах, тобто грошима на ринках, де купують і продають гроші інших країн.

Доларові ринки залишаються високо розвинутими і мають широкий спектр фінансових інструментів. Практично будь-яка валюта, котра має поточне ринкове котирування, може бути безпосередньо конвертована в долар США.

Таблиця 1

Динаміка обсягів депозитів та рівня доларизації в Україні за період 2007 – 2012 рр.

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Депозити, залучені депозитними корпораціями, млн. грн.	283 875	359 740	334 953	413 851	491 756	534 280
Темп приросту, %	52,7	26,7	-6,9	23,6	18,8	9,2
у тому числі:						
У національній валюті, млн. грн.	192297	201 835	173 091	239918	280 440	298 728
Темп приросту, %	67,0	5,0	-14,2	38,6	16,9	6,3
В іноземних валютах, млн. грн.	91 577	157 905	161 862	173933	211 316	235 552
Темп приросту, %	29,3	72,4	2,5	7,5	21,5	13,2
Рівень доларизації (депозити в іноземних валютах/М2),%	23,4	30,8	33,4	28,8	31,0	32,4
Темп приросту, %	-14,3	31,6	8,4	-13,7	7,6	н/д

Слід зазначити, що проникнення долара США у внутрішні розрахунки є небажаним явищем, особливо для України. Доларизація, як свідчить вітчизняна практика, негативно впливає на стан грошово-кредитної системи країни, оскільки знижує ефективність монетарних важелів регулювання грошового обігу. Нині в Україні фактично сформувалася бівалютна грошова система, управління якою є проблематичним для Національного банку України. Зокрема, вітчизняна грошова маса на сьогодні складається з двох частин: гривневої та доларової. Обсяг готівкових доларів оцінюється фахівцями НБУ в суму

50 млрд. доларів США. Таким чином, доларова маса у перерахунку на вітчизняну валюту становить 50% гривневого агрегату M2 [11, с. 6].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що монетарні фактори впливають на формування інфляційної складової банківських операцій.

З метою прогнозування рівня інфляційних очікувань при проведенні банківської діяльності через монетарні чинники, на наш погляд є доцільним побудова індексної моделі та проведення індексного аналізу, який дозволяє аналізувати зміни явища або групи явищ за певний період часу, а також зв'язувати ступінь впливу зміни кожного фактору в утворенні загальної зміни [12].

Індексна модель являє собою системи взаємозалежних індексів, яка дозволяє виміряти ступінь або абсолютну величину впливу факторів, включених до моделі, на зміну результату – рівня інфляційних очікувань при проведенні банківських операцій через монетарні фактори.

Слід відмітити, що відомі форми індексів мають одну властивість, яка є вимогою до формування індексної системи: це якісна однорідність індикаторів, що її утворюють. Тому, при побудові індексної моделі ми переходимо від абсолютних до відносних величин порівняння, структури та координації. Для аналізу впливу чинників на рівень інфляційних очікувань від проведення банківських операцій через монетарні чинники, будемо виходити із темпів зростання та регулювання грошових агрегатів – рівень монетизації; регулювання кредитних факторів інфляції – середньозважена процентна ставка рефінансування; регулювання норм обов'язкового резервування; валютний курс – рівень доларизації.

Таким чином, можна створити чотири факторну індексну систему, яка матиме вигляд:

$$I_k = I_{k_1} * I_{k_2} * I_{k_3} * I_{k_4}, \quad (1)$$

де I_k – індекс рівень інфляційних очікувань від проведення банківських операцій через монетарні чинники;

I_{k_1} – індекс зміни рівня монетизації;

I_{k_2} – індекс зміни середньозваженої процентної ставки рефінансування;

I_{k_3} – індекс зміни норми обов'язкового резервування;

I_{k_4} – індекс зміни рівня доларизації.

Алгоритм розрахунку приєднаних індексів, що входять в модель представлено у таблиці 2.

Отримані розрахунки свідчать про те, що рівень інфляційних очікувань від проведення банківських операцій через монетарні чинники у прогнозованому періоді 2014 року складає 114,2%. Зазначене викликано зміною рівня доларизації у бік збільшення на 14%, що призвело до збільшення інфляційних очікувань на 4,5% та збільшенням норми обов'язкового резервування на 2%.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, було встановлено, що на рівень інфляційних очікувань банківських операцій впливають такі монетарні чинники як рівень монетизації, рівень доларизації, середньозважена процентна ставка рефінансування та норма обов'язкового резервування.

Доведено вплив монетарних факторів на інфляційну складову банківських операцій, а саме: темпи зростання та регулювання грошових агрегатів; кредитний фактор інфляції; регулювання норм обов'язкового резервування; валютне курсоутворення.

З метою прогнозування рівня інфляційних очікувань при проведенні банківських операцій через монетарні чинники, обґрунтовано доцільність побудови індексної моделі та проведення індексного аналізу, який дозволяє аналізувати зміни явища або групи явищ за певний період часу, а також зв'язувати ступінь впливу зміни кожного фактору в утворення загальної зміни.

Основою для побудови індексної моделі інфляційних очікувань при проведенні банківських операцій через монетарні фактори, є ланцюгова система зв'язку, в якій модельований показник розглядають як функцію певної множини факторів на основі якої будують мультиплікативну модель. У якості змінних факторів взято темпи зростання та регулювання грошових агрегатів – рівень монетизації; регулювання кредитних факторів інфляції – середньозважена процентна ставка рефінансування; регулювання норм обов'язкового резервування; валютний курс – рівень доларизації.

Таблиця 2

**Алгоритм розрахунку рівня інфляційного очікування від проведення банківських операцій
через монетарні чинники**

№ пор.	Алгоритм розрахунку індексу	Позначення
1.	$I_k = \frac{\sum k_1^1 * k_2^1 * k_3^1 * k_4^1}{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^0 * k_4^0},$	k_1^1 – рівень інфляційних очікувань від проведення банківських операцій через монетарні чинники; k_1^1, k_2^1 – рівень монетизації за звітний та базовий періоди; k_2^1, k_3^0 – середньозважена ставка рефінансування за звітний та базовий періоди; k_3^0, k_3^0 – норма обов'язкового резервування за звітний та базовий періоди; k_4^0, k_4^0 – рівень доларизації за звітний та базовий періоди
2.	$I_{k1} = \frac{\sum k_1^1 * k_2^1 * k_3^1 * k_4^1}{\sum k_1^0 * k_2^1 * k_3^1 * k_4^1},$	I_{k1} – індекс зміни рівня монетизації
3.	$I_{k2} = \frac{\sum k_1^0 * k_2^1 * k_3^1 * k_4^1}{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^1 * k_4^1},$	I_{k2} – індекс зміни середньозваженої процентної ставки рефінансування
4.	$I_{k3} = \frac{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^1 * k_4^1}{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^0 * k_4^1},$	I_{k3} – індекс зміни норми обов'язкового резервування
5.	$I_{k4} = \frac{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^0 * k_4^1}{\sum k_1^0 * k_2^0 * k_3^0 * k_4^0},$	I_{k4} – індекс зміни рівня доларизації

Література

1. **Монетарна** політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень НБУ; УБС НБУ, 2009. – 404 с. 2. **Міщенко В.** Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Солик // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 11. – С. 6 – 9. 3. **Лис І.** Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 19 – 25. 4. **Про** регулювання Національним банком України ліквідності банків України / [Електронний ресурс]: Положення, затверджене постановою правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>. 5. **Гребеник Н.** Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики / Н. Гребеник // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 10 – 15. 6. **Про** порядок формування та зберігання обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні / [Електронний ресурс] : положення, затверджене постановою правління Національного банку України від 16.03.2006 № 91. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0312-06>. 7. **Про** деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку України / [Електронний ресурс]: затверджене постановою правління Національного банку України від 19.09.2013. № 371. – Режим досту-

пу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0371500-13>.
8. Вишивана Б. В. Обов'язкові резервні вимоги – монетарний механізм регулювання грошового ринку / Б. В. Вишивана // Науковий вісник ЛТНУ. – 2013. – Вип. 23.10. – С.164 – 173. 9. Буковинський С. Досвід використання інструментів рефінансування в монетарній політиці Європейського центрального банку / С. Буковинський, В. Корнівська // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 7 – 13. 10. Моисеев С. Структура, функції міжнародна практика резервних вимог / С. Моисеев // Финансы и кредит. – 2002. – № 17. – С. 56 – 67. 11. Береславська О. Дисбаланси валютного ринку України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 3–9. 12. Ерина А. М. Математико-статистические методы изучения экономической эффективности производства / А. М. Ерина. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 191 с.

Коваленко В. В., Шепель Є. В. Оцінювання впливу монетарних чинників на формування інфляційної складової діяльності банків

Стаття присвячена вирішенню проблемних питань щодо оцінювання впливу монетарних чинників на визначення рівня інфляційних очікувань від проведення банківської діяльності. Розглянуто та проаналізовано основні монетарні інструменти. Побудовано індексну модель, що дозволяє визначити рівень впливу монетарних чинників на виникнення інфляції в банківській діяльності.

Ключові слова: банки, монетарні чинники, капітал банків, інфляційна складова.

Коваленко В.В., Шепель Є.В. Оценка влияния монетарных факторов на формирование инфляционной составляющей деятельности банков

Статья посвящена решению проблемных вопросов относительно оценивания влияния монетарных факторов на определение уровня инфляционных ожиданий от проведения банковской деятельности. Рассмотрены и проанализированы основные монетарные инструменты. Построена индексная модель, что позволяет определить уровень влияния монетарных факторов на возникновение инфляции в банковской деятельности.

Ключевые слова: банки, монетарные факторы, капитал банков, инфляционная составляющая.

Kovalenko V. V., Shepel E. V. Evaluation of Influence of Monetary Factors on Forming of Inflationary Making Activity of Banks

The article is sanctified to the decision of problem questions in relation to the evaluation of influence of monetary factors on determination of level of inflationary expectations from realization of bank activity. Basic monetary instruments are considered and analysed. An index model is built, that allows defining the level of influence of monetary factors on the origin of inflation in bank activity.

Key words: banks, monetary factors, capital of banks, inflationary constituent.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

Г. М. Чепелюк,

кандидат економічних наук

Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БАНКУ ЯК КОНЦЕПЦІЯ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Вступ. Аудит в Україні розвивається в умовах ринкових відносин. Адекватна методологія аудиту формується за конкретними об'єктами аудиту, з урахуванням правового регулювання питань функціонування фінансового механізму суб'єктів економічної діяльності, цілей і завдань, які ставлять перед собою управлінці та власники об'єктів перевірки.

Аудит банківського сектора має бути одним із ключових факторів у відновленні обсягів його діяльності у посткризовий період. Інтеграція його діяльності у світовий економічний простір, зокрема ЄС, вимагає від фінансово-кредитних установ забезпечення достовірної інформації та впевненості партнерів у перспективності їх діяльності відповідно до задекларованих ними стратегій розвитку.

Актуальною сьогодні є думка директора з технічної політики та досліджень АССА Стіва Прідді, котрий зазначив, що об'єктивність і справедливість аудиту зміцнює довіру та сприяє розвитку ефективних ринків. У зв'язку з економічною кризою й існуючими умовами професії аудитора, заінтересованим особам доводиться долати значні труднощі. В усьому світі економіка підринається корпоративною корупцією, тому важливо переосмислити майбутнє аудиту, і, що дуже важливо, розуміння суспільством його ролі для економіки. Старший фахівець фінансового сектора представництва Світового банку в Україні Анжела Пригожина доповнила, що Україна не зможе подолати кризи, якщо не забезпечить більшої прозорості та не зміцнить власну конкурентоспроможність. Якість бухгалтерського обліку й аудиту виступають ключовими складовими прозорості та конкурентоспроможності. Транспарентність і прозорість – це перший крок до підвищення конкурентоспроможності. Наївно покладатися, що ринок в Україні підвищить попит на якісний аудит та якісну звітність, оскільки сам ринок приховує інформацію з метою бажання участі у перерозподілі державних або приватних ресурсів в умовах кризи [6].

Провідний український вчений у сфері аудиту О. А. Петрик у статті „Проблеми адаптації українського законодавства у сфері аудиту до положень 43 Директиви ЄС та Зеленої книги „Політика аудиту: уроки кризи” детально дослідила питання удоскона-

лення вітчизняного законодавства з аудиту у контексті його гармонізації та адаптації до європейських норм, вирішення проблем аудиту в Україні, задоволення сучасних очікувань суспільства в якісній та достовірній інформації із урахуванням уроків та наслідків економічної кризи. У контексті розгляду аудиту стратегій розвитку банку слушним є твердження О. А. Петрик, що аудит – це дійсно глобальна послуга, яка сприяє розвитку всіх секторів економіки. Також наведені ключові положення спільної заяви аудиторських фірм MAZARS, BDO, GRANT THORNTON, PSM „Аудиторський ринок в ЄС: перетворення необхідні” з точки зору аналізу питань Зеленої книги. Вони розглядають три основні сфери, яким слід приділити основну увагу: 1) створення єдиного інтегрованого ринку аудиту; 2) нарощування конкуренції та розширення вибору з метою недопущення нераціональної концентрації на аудиторському ринку; 3) посилення значущості аудиту [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад аудиту суб'єктів підприємницької діяльності зробили такі українські вчені-економісти та практики, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, П. Є. Житний, С. Я. Зубілевич, Л. М. Кіндрацька, І. М. Парасій-Вергуненко, О. А. Петрик, В. С. Рудницький, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач та ін.

Виклад основного матеріалу. Аудит, як окремий вид економічної діяльності, здійснюється у формі контролю, консультацій, експертиз, перевірок, а його методологія визначається сукупністю використовуваних методів. До основних складових методології внутрішнього аудиту відносимо визначення його предмета, об'єкта та методики проведення аудиторських перевірок. На основі аналізу авторських підходів, літературних джерел та наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів-науковців, виділено три групи економічних аргументів щодо потреби у розвитку та вдосконаленні банківського аудиту:

- посилення негативного впливу зовнішніх факторів;
- нерівномірний розподіл інформації між учасниками прийняття рішень;
- інтенсивність конкуренції на ринку банківських продуктів.

Мета аудиту фінансової звітності банку зовнішнім аудитором визначена в Положенні з міжнародної практики аудиту (ПМПА) 1004 „Взаємовідносини інспекторів з банківського нагляду та зовнішніх аудиторів”. Вона полягає у наданні незалежному аудитору можливості висловити думку про те, чи складена фінансова звітність банку в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовуваної концептуальної основи фінансової звітності. Звіт зовнішнього аудитора належно адресується, як цього вимагають обставини завдання, як правило, акціонерам або раді директорів. Проте він може бути доступним багатьом іншим сторонам, наприклад, вкладникам, іншим кредиторам та інспекторам. Аудиторська думка допомагає встановити довіру до фінансової звітності. Проте не слід тлумачити аудиторську думку як надання впевненості у майбутній життєздатності банку або як думку про результативність чи ефективність ведення управлінським персоналом справ банку, оскільки це не є метою аудиту [9].

- Відповідно до ст. 69 Закону України „Про банки і банківську діяльність”, банк зобов’язаний оприлюднювати аудиторський висновок та перевірені аудиторською фірмою річну фінансову звітність і річну консолідовану фінансову звітність в обсязі, визначеному цим Законом [7]. Наведені вимоги забезпечують існуючих та потенційних контрагентів банку значним обсягом статистичної та аналітичної інформації щодо його діяльності.

- Узагальнюючи порівняння предмета перевірок інспекторами банківського нагляду та зовнішніми аудиторами, слід зазначити, що його варто розглядати в динаміці.

Національний банк України визначає об’єктом аудиту річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та іншу інформацію щодо фінансово-господарської діяльності. У звіті аудитора наводяться положення, які за вимогою Національного банку України обов’язково повинні бути перевірені аудитором. В ньому мають бути перераховані не тільки операції, в яких виявлені недоліки чи порушення, але й висловлюється думка про ризикованість кредитної політики банку, якість управління його діяльністю та думка щодо достовірності показників звітної інформації. Відповідно до Положення про порядок подання банками до Національного банку України звіту аудитора за результатами перевірки фінансової звітності, затвердженого Постановою Правління НБУ від 09.09.2003 р. № 389, звіт аудитора, який подається банком до Національного банку України має містити таку інформацію:

- Висновок аудиторської фірми про відповідність річної фінансової звітності дійсному фінансовому

стану банку згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності.

- Оцінку аудитора стосовно таких аспектів діяльності кредитної установи:

- достовірності відображення розподілу активів і пасивів банку за строками до погашення у формі статистичної звітності про структуру активів та пасивів за строками, що складається банком для подання до НБУ станом на 1 січня року, наступного за звітним;

- якості управління активами та пасивами банку;

- достатності резервів та капіталу банку, яка повинна визначатися на підставі аналізу якості активів банку, а також операцій з інсайдерами / пов’язаними особами відповідно до вимог нормативно-правових актів НБУ;

- адекватності системи управління ризиками банку;

- адекватності бухгалтерського обліку, процедур внутрішнього аудиту та заходів контролю банку.

- Думку щодо інших аспектів діяльності банку відповідно до вимог законів України, Міжнародних стандартів аудиту та нормативно-правових актів Національного банку України.

- Разом зі звітом аудитора банк подає річну фінансову звітність (консолідовану фінансову звітність), яка складається банком згідно з вимогами нормативно-правових актів Національного банку України, що встановлюють порядок її складання.

Щодо об’єктів перевірки інспекторами банківського нагляду, то вони визначені Положенням про планування та порядок проведення інспекційних перевірок, затвердженим Постановою Правління НБУ від 17.07.2011 р. № 276, а саме:

- банк-юридична особа, відокремлені підрозділи банку;

- філія іноземного банку;

- учасники банківської групи;

- власники істотної участі у банку та учасники банківських груп;

- перелік питань, що підлягають перевірці та включені в програму перевірки.

Перевірки на місцях дозволяють органу банківського нагляду дослідити та оцінити низку питань, основними з яких є:

- фінансовий стан банку та законність здійснюваних ним операцій;

- ефективність системи управління та процедур внутрішнього контролю, що застосовуються банком;

- якість кредитного портфеля та достатність забезпечення для покриття можливих втрат за позичками, а також резервів;

- компетентність управлінського персоналу;

- ефективність системи бухгалтерського обліку та управлінської інформації;
- проблеми, виявлені в процесі безвізного нагляду та попереднього інспектування;
- відповідність діяльності кредитної установи законам і правилам банківського регулювання, а також умовам ліцензування банківської діяльності.

Узагальнюючи визначені в нормативних документах Національного банку України предмет і об'єкт інспектування та зовнішнього аудиту банків констатуємо, що перевірка, яка проводиться інспектором банківського нагляду, або, відповідно до вимог Національного банку України, незалежними аудиторами, побудована таким чином, щоб з'ясувати, чи відповідає система управління в банку встановленим вимогам і чи достовірна надана ним інформація.

Втім, сьогодні суспільство потребує від незалежних аудиторів підтвердження не тільки достовірності звітності та законності операцій, а й актуальності інформації щодо стратегій розвитку банку. У річних звітах банків наводяться пріоритети подальшої діяльності, її напрямки. Користувач аудиторських звітів має можливість орієнтуватися у планах кредитної установи. Водночас, якщо користувачем виступає потенційний інвестор або власник банку, то його обов'язково зацікавить оцінка результативності розроблених та презентованих раніше стратегій. Як свідчить практика, запит на аудит саме стратегій розвитку банку є очевидним і даний напрямок розвитку аудиторської діяльності є перспективним у плані забезпечення вимог до публічної економічної інформації.

Звичайно, вивчення та розробка відповідного методологічного інструментарію щодо аудиту стратегій банку представляє собою широкий спектр показників на основі класичних теорій аналізу та методів моделювання. Одним із доречних підходів, які рекомендовані Національним банком України виступає стрес-тестування. Сьогоднішня соціально-політична ситуація та її негативні економічні наслідки для фінансово-кредитної системи України вимагають від менеджменту банку розуміння та оцінки власної стійкості до вкрай негативних обставин. Незалежним аудитом інформація за результатами стрес-тестування банку може бути використана як для оцінки стратегій, так і для оцінки ефективності його управління.

Варто погодитися із баченням доктора економічних наук, професора П. Є. Житного щодо стрес-тестування, який є інструментом управління банківськими ризиками. Під час його проведення виявляються його слабкі сторони, програються можливі стратегії поведінки, а тому формується готовність банку до кризової ситуації. Процес інтеграції стрес-

тестування в систему вітчизняного ризик-менеджменту повинен здійснюватися з урахуванням двох підходів: „знизу-вгору” (учасники ринку банківських послуг повинні усвідомити необхідність застосування даного інструмента управління ризиками), „згори-вниз” (регулятору банківської діяльності – НБУ – доцільно впровадити обов'язковість вимог щодо стрес-тестів). Причому роль НБУ надзвичайно важлива як при впровадженні інструментарію стрес-тестування, так і для підвищення його ефективності (централізоване визначення стрес-сценаріїв). Централізована стандартизація зробить стрес-тести зрозумілими зовнішнім користувачам і порівнянними для різних учасників ринку [1].

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Існуюча банківська практика свідчить, що незалежний аудит зосереджує увагу переважно на правильності відображення банківських операцій у бухгалтерському обліку. Звичайно, правильність та достовірність бухгалтерського обліку є важливим об'єктом. Втім, це не в повній мірі відповідає призначенню аудиту згідно міжнародної практики й суттєво звужує його роль та ефективність у банках. Витрати на незалежний аудит повинні компенсуватися не тільки фактами виявлених помилок (навіть якщо це дозволить уникнути штрафів з боку контролюючих органів), а й рекомендаціями, пропозиціями щодо удосконалення менеджменту, виявленням негативних тенденцій, що можуть призвести до збитків у майбутньому.

У багатьох сферах професійної діяльності інтереси інспектора та аудитора збігаються, хоча об'єкти їх уваги можуть бути різними. Інспектор насамперед зацікавлений у підтриманні безпеки всієї банківської системи і в забезпеченні стабільності і безпеки окремих банків з метою захисту їх вкладників та кредиторів. На підставі фінансової звітності, яку складає банк, інспектори оцінюють економічний і фінансовий стан банку на певну дату і на майбутнє, а також розмір ризику, на який наражається банк.

Аудитора насамперед цікавить питання про порядок складання фінансової звітності банку та чи відображає вона дійсний фінансовий стан банку і результати здійснюваних ним операцій. Одним з питань, яке розглядає аудитор, є питання обґрунтованості прогнозу правління (ради директорів) банку щодо його майбутнього фінансового стану з урахуванням усієї наявної інформації про подальшу діяльність банку (в основному береться період не менше 12 місяців із дня підготовки фінансової звітності). Саме даний аспект аудиту пропонується доповнити оцінкою якості стратегій банку на основі аналізу трьохрічного

періоду із використанням даних стрес-тестування (за наявності).

Таким чином, необхідність розвитку та удосконалення підходів, методики аудиту як вагомої складової системи контролю банку, обумовлена потребами зниження ризиків у банківській діяльності, а також впевненості користувачів інформації у перспективності довгострокової співпраці із кредитною установою.

Література

1. **Житний П. Є.** Світова практика стрес-тестування у банках України / П. Є. Житний, С. М. Шаповалова, Г. М. Карамішева // Вісник Української академії банківської справи НБУ. – № 1 (30). – 2011. – С. 67 – 72. 2. **Методичні** рекомендації щодо взаємодії між інспекторами з банківського нагляду Національного банку України та зовнішніми аудиторами банків: Постанова Правління НБУ від 29.04.2004 р. за № 191. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua> 3. **Петрик О. А.** Проблеми адаптації українського законодавства у сфері аудиту до положень 43 Директиви ЄС та Зеленої книги „Політика аудиту: уроки кризи” / О. А. Петрик // Вісник Львівської комерційної академії. – Вип. 35. – 2011. – С. 265 – 268. 4. **Положення** про планування та порядок проведення інспекційних перевірок: Постанова Правління НБУ від 17.07. 2011 року № 276 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua> 5. **Положення** про порядок подання банками до Національного банку України звіту аудитора за результатами перевірки фінансової звітності: Постанова Правління НБУ від 09.09. 2003 року № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua> 6. **Пресс-релиз** „Роль аудита имеет огромное значение для восстановления украинской экономики”. 7. **Про** банки і банківську діяльність: Закон України: від 17.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> 8. **Про** схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: Постанова Правління НБУ від 06.08. 2009 року № 460 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua> 9. **Україномовна** версія Міжнародного стандарту контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 видана Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC) // Київ. – Міжнародна федерація

бухгалтерів, Аудиторська палата України. – 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>.

Чепелюк Г. М. Оцінка стратегій розвитку банку як концепція незалежного аудиту в Україні

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та методологічних основ аудиту банків та визначенню шляхів його розвитку й удосконалення. Обґрунтовано необхідність незалежного аудиту стратегій розвитку банку. Висновки щодо обраних стратегій необхідні власникам та потенційним інвесторам банку для прийняття рішень щодо подальшого розвитку кредитної установи та можливості співпраці з нею.

Ключові слова: аудит, методика, організація, інформаційне забезпечення, принципи аудиту, ризик-менеджмент, стратегія розвитку банку.

Чепелюк А. Н. Оценка стратегий развития банка как концепция независимого аудита в Украине.

Статья посвящена исследованию теоретических и методологических основ аудита банков и определению путей его развития и совершенствования. Обоснована необходимость независимого аудита стратегий развития банка. Выводы относительно избранных стратегий нужны собственникам и потенциальным инвесторам банка для принятия решений относительно дальнейшего развития кредитного учреждения, а также возможного сотрудничества с ним.

Ключевые слова: аудит, методика, организация, информационное обеспечение, принципы аудита, стратегия развития банка.

Chepelyuk G. M. Evaluation the Strategies of the Bank's Development Such as the Concept of the Independent Audit in Ukraine

The article is devoted to research of theoretical and methods bases of audit of commercial banks and determination of directions of its development and improvement in Ukraine. The investors and owners of the bank needed the conclusions for effectiveness bank's strategies for making decisions for the development this credit establishment and cooperation with it.

Key words: audit, method, organization, informative providing, principles of audit, risk-management, the strategy of the bank's developmen .

Стаття надійшла до редакції 19.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

В. О. Кулаков,

кандидат технічних наук,

О. Г. Курган,

кандидат економічних наук,

О. І. Павленок,

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ „ДонНТУ”, м. Горлівка

СТАН КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Розвиток малого та середнього бізнесу є однією з необхідних умов розвитку економіки. Однією з основних проблем малого та середнього бізнесу є нестача фінансових ресурсів. Саме кредитування є тим інструментом, який може вирішити дану проблему та зрушити з «мертвої точки» розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемам кредитування малого та середнього бізнесу приділяють такі науковці, як В. Ляшенко, А. Мороз, З. Варналій, М. Славук, Л. Антонюк, І. Чернявський та інші. Дана тема вимагає подальших досліджень, зокрема питань щодо взаємодії між підприємствами та банківськими установами.

Мета статті: проаналізувати стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні та запропонувати напрямки вирішення проблем у даній сфері.

Основні результати дослідження. В економічно розвинених країнах сектор малого та середнього бізнесу (МСБ) домінує за чисельністю зайнятого населення та часткою у валовому внутрішньому продукті. Це пояснюється тим, що МСБ сприяє гнучкості та стійкості економічної системи, а також є значним джерелом робочих місць.

На даний момент малі та середні підприємства – основа соціально-економічної моделі ЄС. На їх долю приходиться 2/3 зайнятих і 60% доданої вартості, їх експорт сягає 13% від їх товарообігу, а близько 20% малих та середніх підприємств залучені до зовнішньої торгівлі, або мають зв'язки з аналогічними підприємствами інших країн [9].

В Україні у 2012 році 67,6% працівників, зайнятих в не фінансовому секторі, зосереджено на малих та середніх підприємствах (табл. 1). Таким чином, надаючи робочі місця та скорочуючи безробіття, МСБ сприяє зниженню соціальної напруги.

Таким чином, малі та середні підприємства в сукупності генерують та реалізують половину річного об'єму продукції та послуг не фінансового сектору України. Тобто знаходяться на одному рівні з великими підприємствами. Зважаючи на це, можна стверджувати, що малі та середні підприємства повинні розвиватися та отримувати фінансову підтримку держави та кредитних установ нарівні з великими

підприємствами. Сектор МСБ не має протиставлятися великим підприємствам. Але саме МСБ в доволі важкі часи, що переживає більшість великих підприємств, можуть бути надійним джерелом надходжень до бюджету та засобом зниження соціальної напруги шляхом надання робочих місць.

Українські малі та середні підприємства в процесі свого функціонування стикаються з низкою проблем. Ключовою перешкодою на шляху розвитку МСБ є нестача фінансування. У вирішенні цієї проблеми вагомий вклад мають вносити банківські установи спільно з державними установами шляхом надання підприємцям кредитів. Отже, розвиток кредитування МСБ – це одне з найважливіших завдань банківського сектору України та державної політики.

У розвинених країнах частка кредитів МСБ у ВВП становить 13%, а в країнах, що розвиваються, – лише 3% [8]. Оскільки Україну можна вважати країною з економікою, що розвивається, доречно буде порівняти її показники розвитку кредитування сектору малого та середнього підприємництва з аналогічними показниками країн, близьких до України за рівнем розвитку економіки. Аналіз представлений у таблиці 3.

З таблиці можна побачити, що серед країн, що розвиваються, кредитний портфель для малого та середнього бізнесу є найменшим в Україні. Кількість клієнтів кредитних установ також не на найвищому рівні. Проте середній розмір кредиту є достатньо високим. МСБ сприяє економічному зростанню, створенню нових робочих місць, подоланню бідності та розвитку інновацій, але менш прозора і стійка до зміни економічних умов діяльність МСБ, як правило, стримує банки в наданні цим підприємствам кредитних ресурсів. Українські банківські установи віддають перевагу наданню значних за розміром кредитних ресурсів стабільним підприємствам, але загальна ситуація у сфері МСБ залишається незмінною.

Основними причинами відмови у кредиті можуть бути наступними:

- здійснення діяльності менше 6 місяців;
- відсутність ліквідного заставного забезпечення;
- відсутність гарантій та поручителів;
- низький рівень доходів та ефективності бізнесу.

Таблиця 1

Кількість зайнятих працівників за розмірами підприємств та видами економічної діяльності [7]

	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників
2010 р.	2400,3	30,2	33393,3	42,6	2164,6	27,2
2011 р.	2449,0	31,4	3252,6	41,7	2091,5	26,9
2012 р.	2484,2	32,4	3144,2	40,9	2051,3	26,7

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (послуг) у % до загального показника за 2012 рік [7]

	Малі підприємства (у т.ч. мікропідприємства)	Середні підприємства	Великі підприємства
Обсяг реалізованої продукції	30,2	19,7	50,1

Таблиця 3

Фінансові показники ряду латиноамериканських країн у сфері кредитування малого та середнього бізнесу та України [5]

Показник	Болівія	Парагвай	Уругвай	Перу	Колумбія	Україна
Портфель кредитів, млн. \$	64	19	19	22	6	5
Кількість клієнтів, тис. суб'єктів	76,2	12,1	10,4	36,6	10,9	28
Середній розмір кредиту, \$	828	1563	1868	593	539	1255

Можна сказати, що надмірна застережливість банківських установ гальмує розвиток сектору МСБ в Україні, але вона далеко не безпідставна. Фінансова культура багатьох підприємців залишає бажати кращого. Основними причинами, що стримують кредитні установи при наданні кредитів сектору МСБ є наступні:

- висока ризикованість надання коштів МСБ через меншу (ніж серед великих підприємств) стійкість цього сектору і вищу імовірність банкрутства;
- недостатню відкритість та достовірність фінансових показників діяльності МСБ;
- брак знань у банківських установ стосовно роботи з підприємствами сектору МСБ;
- викривлення фінансової системи, що стимулює банки вкладати кошти в інші сектори, компанії, дорогоцінні метали тощо [8].

У результаті кризи (2008 рік) кредитування МСБ значно скоротилося через фінансові труднощі підприємств МСБ. У найскладніші роки банки зосереджувалися на роботі з корпоративним та роздріб-

ним сегментами. Щодо клієнтів сектору МСБ, банки переважно зосередилися на стабілізації кредитних портфелів та їх помірному зростанні, фокусуючи свою увагу на інших видах доходів, окрім кредитування. Зараз банки відновлюють інтерес до кредитування МСБ, про що свідчить поступове зростання кількості банків, які надають спеціальні кредитні продукти для МСБ. Більшість банків планує нарощувати кредитування сектора МСБ у 2013 – 2014 рр, зважаючи передусім на його гарну прибутковість та бажаючи диверсифікувати бізнес [8].

Проте, не дивлячись на поживлення інтересу банків до МСБ, відчутних зрушень в даній сфері не відбувається. Тільки десята частина банків має на сьогодні спеціальні кредитні програми для роботи з таким клієнтським сегментом, як МСБ, а програми, що пропонуються, зазвичай характеризуються надто високими відсотками та жорсткими умовами [6].

Варто виділити наступні передумови для поживлення інтересу банківських установ до надання кредитних коштів суб'єктам МСБ:

– за роки кризи малі та середні підприємства стали більш стійкими, а банківські установи дещо переглянули свою політику щодо управління ризиками;

– основними ресурсами банківських установ є короткострокові депозити клієнтів. Отже кредитування МСБ є більш прийнятним, адже підприємства цього сектору потребують кредитних коштів на менший строк, ніж великі підприємства;

– нарощення клієнтів МСБ дозволяє банкам надавати їм базові послуги і кредитні продукти, збільшуючи комісійні доходи [8].

Необхідно відмітити, що на початку 2014 року економічна ситуація в країні дестабілізувалася. Вищезазначені передумови діятимуть тільки за умов негайної нормалізації ситуації, що досить негативно відбивається на банківській системі. В іншому ж випадку, через негативні економічні очікування та прогнозоване зростання кількості проблемних кредитів, банки можуть переглянути політику управління ризиками на користь застосування більш жорстких заходів. Одночасно із цим, роль сектору МСБ у кризовий період важко переоцінити. Оскільки великі підприємства (особливо ті, що знаходяться у державній власності) є досить чутливими до економічних коливань, саме підприємства сектору МСБ можуть зіграти роль певного стабілізатора економічної ситуації, забезпечувати надходження до бюджету та знизити соціальну напругу шляхом надання робочих місць.

Виходячи з цього, варто зазначити, що існує необхідність у надійному посереднику для створення ефективних взаємовідносин між банківськими установами та суб'єктами МСБ. Таким посередником на даний момент повинна бути держава. Тобто, має проводитися активна державна політика щодо сприяння розвитку МСБ та забезпечення доступу МСБ до кредитних ресурсів.

В Україні діє Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2013 рік). У сфері кредитування він обіцяє малим та середнім підприємствам часткову компенсацію відсоткових ставок, надання гарантій та поруки, надання кредитів для започаткування власної справи. Проте, експерти критично відносяться до цього нормативного акту і стверджують, що документ носить виключно декларативний характер. Аналогічні документи в Україні існували і раніше (наприклад, закон від 2000 року). В документі не прописані джерела фінансування вказаних в документі заходів, а також чітко не прописані умови отримання підприємцями допомоги [3]. Фінансова підтримка надається через Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) та регіональні фонди, але за розміром і кількістю підтриманих підприємств надана грошова допомога

не може мати вплив на доступ МСБ до кредитування. Механізм кредитних гарантій для МСБ не працює [8].

У зв'язку із ситуацією, що склалася в Україні, і відсутністю власних ефективних механізмів сприяння розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, доцільно переймати зарубіжний досвід з даного питання. Таким чином, найбільш дієвими заходами з підтримки малого та середнього бізнесу, що прийняті в світовій практиці, які можуть бути адаптовані в Україні, можна виділити наступні:

1) субсидування відсоткової ставки (Російська Федерація, Туреччина, Угорщина, Великобританія та ін.). Мається на увазі відшкодування власних витрат підприємців по виплаті відсотків за залученими кредитами;

2) надання комерційним банкам фінансування для надання кредитів малому та середньому бізнесу (Російська Федерація);

3) створення Національного фонду кредитних гарантій (Польща). Така організація покликана виступати посередником між банками та суб'єктами бізнесу і виступати, як гарант у кредитних відносинах між ними. Аналогічні установи є також у Кореї, США, Канаді, Іспанії, Таїланді, Великобританії та ін.;

4) створення регіональних гарантійних товариств та надання відстрочки платежів по гарантованим кредитам (Швейцарія);

5) фондування кредитних операцій центральним банком (Великобританія). Мається на увазі виділення Центральним банком ресурсів для забезпечення кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу банкам, що мають програми мікрокредитування;

6) пряма фінансова підтримка МСБ, що розпочинають свою діяльність (Сербія, Латвія);

7) надання прямих кредитів для підвищення конкурентоспроможності МСБ (Латвія);

8) створення державних (або ініціювання створення приватних банківських установ), що спеціалізуються виключно на кредитуванні малого та середнього бізнесу (Ірландія, Данія);

Кожен із зазначених заходів потребує досить великих витрат для його впровадження, але на даний момент реалізація таких проектів є необхідною.

На державному рівні варто запровадити довгострокову програму з розвитку кредитування малого та середнього підприємництва із зазначенням конкретних сум та джерел фінансування цієї програми. Також варто проводити постійний контроль виконання цієї програми та контроль витрат цільових коштів. Державна політика має усунути перешкоди доступу підприємств МСБ до кредитних ресурсів.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Можна зробити висновок, що на даний момент в Україні не існує ефективного механізму співпраці

між банківськими установами та суб'єктами МСБ з питань кредитування. Але, враховуючи небажання банків надавати кредити з високим рівнем ризикованості та визнаючи важливість сектору МСБ для розвитку економіки України, варто вказати на необхідність ефективного посередника між банківськими установами та підприємцями. Таким ефективним посередником можуть стати державні установи за умов вдосконалення законодавства та створення програм цільового фінансування.

Держава має широкий набір інструментів та важелів для подолання бар'єру між суб'єктами МСБ та банківськими установами. На державному рівні мають проводитися заходи щодо вдосконалення законодавчої бази, поживлення інвестиційного клімату, сприяння економічної активності, надання фінансової допомоги МСБ тощо.

Таким чином, на державному рівні необхідно проводити активну та ефективну роботу щодо створення відповідного правового середовища та активізації банківського кредитування сектору МСБ. Оскільки проведення таких заходів на даний момент є невідкладним, доцільно буде скористатися зарубіжним досвідом у сфері регулювання відносин між суб'єктами МСБ, державою та кредитними установами.

Література

1. **Варналій З. С.** Мікрокредитування малого підприємництва / З. С. Варналій, С. Г. Дрига, Л. Л. Тарангул. – Ірпінь : НУДПСУ, 2008. – 144 с. 2. **Закон України** „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22.03.2012 р., № 4618-6. 2. **Как** „поддержат” малый и средний бизнес в Украине: анализ законопроекта [Електронний ресурс] / Простобіз. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua/biznes/gosregulirovanie> 3. **Кашкин В.** Финансы: стратегия и тактика [Електронный ресурс] / В. Кашкин, Д. Кузнецов // Институт проблем предпринимательства. – 2010. – № 4 (93). – Режим доступа : <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=0083924>. 4. **Малый** и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования – Аналитический центр МСП Банк, 2013 – 69 с. 5. **Проблеми** кредитування малого й середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Простобанк Консалтинг. – Режим доступу : http://www.prostobank.com/probl_kredituvannya_malogo_serednogo_biznesu 6. **Статистичний** збірник „Діяльність суб'єктів господарювання 2012” / [за ред. Жук І. М., відп. за вип. Кузнецова М. С.]; Державна служба статистики України – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2013 – 841 с. 7. **Чи** кредитуватимуть банки малий та середній бізнес?; Програма кредитування ММСП в Україні спільно з

ЄБРР. – К. : CASE Україна. – 36 с. 8. **Модернізація** механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: М 74 моногр. / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – с. 80. 9. **Ляшенко В. И.** Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства / Ляшенко В. И., Хахулин В. В. – Донецк : Юго-Восток, 2001. – 456 с. 10. **Ecorys.** EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12.

Кулаков В. О., Курган О. Г. Павленок О. І., Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Проаналізовано рівень розвитку та роль малого та середнього бізнесу в Україні. Досліджено стан кредитування малого та середнього бізнесу. Розглянуто державну політику у сфері підтримки розвитку кредитування даного сектору. Проаналізовано зарубіжний досвід з даного питання та можливість впровадження аналогічних заходів в Україні.

Ключові слова: малий та середній бізнес, банк, кредитування, ризик, державна підтримка.

Кулаков В. А., Курган Е. Г., Павленок О. И. Состояние кредитования малого и среднего бизнеса в Украине

Проанализирован уровень развития и роль малого та среднего бизнеса в Украине. Изучено состояние кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрена государственная политика в сфере развития кредитования данного сектора. Проанализирован зарубежный опыт по данному вопросу и возможность внедрения аналогичных мероприятий в Украине.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, банк, кредитование, риск, государственная поддержка.

Kulakov V. A., Kurgan E. G., Pavlenok O. I. Condition of Crediting of Small and Medium Business in Ukraine

The level of development and the role that small-medium business in Ukraine were analyzed. The condition of crediting of small and medium businesses was studied. State policy in development of crediting to this sector was considered. The foreign experience in this question and the possibility of introducing similar events in Ukraine were analyzed.

Key words: small and medium businesses, bank, crediting, risk, state support.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

УДК 378.011.3- 051:339.138

А. В. Путінцев,

кандидат економічних наук,

Н. П. Прищеп,

кандидат економічних наук,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У МАЙБУТНІХ МАРКЕТОЛОГІВ

Постановка проблеми. Сьогодні система освіти – один із визначальних чинників відтворення інтелектуальних і продуктивних сил суспільства, розвитку духовної культури українського народу, високого культурного й ділового етикету спілкування у підприємницьких видах діяльності, а також адаптації країни до вимог Євросоюзу, що супроводжується формуванням загального освітнього і наукового простору, розробкою єдиних критеріїв і стандартів у системі освіти до якості знань. Якість знань, які надає в процесі навчання система безперервної освіти, формує, відповідно, високий рівень професійних фахових вмінь, навичок, здатності та здібності до виконання професійної трудової діяльності або компетентності, які формують у випускника навчального закладу уміння високо кваліфіковано здійснювати покладені на нього виробничі функції.

Висока динамічність сучасного ділового світу, зростання потреб сучасного виробництва й підприємницької діяльності, безперервні істотні зміни в технологіях на ринку праці та збуту, формування єдиного інформаційного простору, зростання потреб у випускниках ВНЗ – майбутніх маркетологах, впливають на характер вимог до якості системи безперервної освіти, яка формує відповідний рівень професійних компетенцій випускників навчальних закладів до конкретних умов трудової діяльності.

Слід зазначити, що даній проблемі присвячено значну кількість науково-методичних робіт, які засвідчують компетентнісний підхід до якості освіти. Це підтверджує складність цього напрямку освіти і навчання, його багатозначність і вагомість.

Розвитку професійної компетентності у системі професійної підготовки педагогів та освіти присвятили свої дослідження А. Алексюк, Н. Бібік, С. Бон, Н. Брюханова, В. Буряк, В. Кардаш, С. Ніколаєнко, О. Овчарук, А. Павленко, В. Пилипчук, Н. Примаченко, І. Родигіна та інші [1 – 15]. Теоретичний аналіз різних поглядів на проблему формування професіоналізму майбутнього маркетолога дав можливість зробити висновок про те, що в дослідженнях різних авторів різних часів та країн немає єдиної точки зору

при визначенні поняття професіоналізму та визначення його цілісної структури.

Метою статті є дослідження різних аспектів поняття „професійна компетенція”, теоретичний аналіз поглядів на проблему формування професіоналізму майбутнього маркетолога, визначення шляхів формування професіоналізму майбутніх маркетологів.

Результати дослідження. Трудова діяльність тісно переплітається з економікою, її законами й закономірностями, а в сучасній ринковій економіці вона базується на принципах і методах маркетингу, де між підприємствами, підприємцями існує конкуренція за ринки збуту. Це спонукає до створення конкурентоспроможної товарної продукції на основі інноваційних технологій, використання винаходів, промислових зразків, ноу-хау, тобто до застосування працівником у процесі трудової діяльності інтелектуальної власності. Такі вимоги можуть успішно виконуватися тоді, коли випускник будь-якого навчального закладу (професійно-технічного училища, коледжу, ВНЗ) отримав у процесі навчання професійні компетенції відповідно до високого рівня своєї фахової кваліфікації, а кваліфікація працівника визначається за рівнем його знань, умінь, навичок, які виробляються у процесі трудової діяльності. Цей процес є безперервним і починається з дошкільної освіти, загальної середньої освіти, старшої школи, професійно технічного навчального закладу та ВНЗ.

Теоретико-методичні аспекти формування ключових професійних компетенцій у межах системи безперервної освіти молоді як концептуальної бази для успішного життя та функціонування суспільства можна розділити на 3 категорії:

1. Автономна дія:

- здатність захищати та піклуватися про відповідальність, права, інтереси й потреби інших;
- здатність складати та здійснювати плани й особисті проекти;
- здатність діяти у широкому контексті.

2. Інтерактивне використання засобів:

- здатність інтерактивно застосовувати мову, символіку та тексти;

- здатність використовувати знання та інформаційну грамотність;
- здатність застосовувати (нові)інтерактивні технології.

3. Вміння функціонувати в соціально гетерогенних групах:

- здатність успішно взаємодіяти з іншими;
- здатність співпрацювати;
- здатність розв'язувати конфлікти [13].

Ця схема дає уявлення про структуру 3 категорій ключових компетенцій, в якій демократичні принципи та індивідуалізм є центральними рисами, що розглядаються з інтернаціональних міркувань для вміння діяти в складному ринковому середовищі, до якого школа здійснює перші кроки підготовки молоді методами вивчення основ економіки та інших дисциплін, формуючи початки професійної компетентності майбутніх спеціалістів.

Обґрунтовано, що структурними компонентами у професійній компетентності є ще 3 напрямки:

Мотиваційний (матеріальна зацікавленість), предметно-трудова (економічний, технологічний, педагогічний), а також напрям саморегуляції.

Доведено, що розвиненість мотиваційної сфери маркетолога на початковій стадії – це економічна підготовка учнівської молоді, спрямована на комплексне розв'язання завдань громадського, морального, естетичного виховання школярів, їх розумового і фізичного розвитку, а основна ідея нової системи економічної освіти учнівської молоді – це поєднання навчання з елементами інтелектуальної власності, інноваціями в педагогічній, індивідуальній, колективно-суспільній та трудовій діяльності.

Н. Брюханова видокремлює такі критерії оцінки компетентності випускника навчального закладу:

- одержана інформація є об'єктивною, має однозначне тлумачення та відповідним чином повинна використовуватися;
- метод визначення компетентності має найбільше відповідати суттєвим обставинам і умовам професійної діяльності; процедури оцінки компетентності повинні виконуватися ефективно [3].

Встановлено, що знання економіки формують певні вміння і навички, необхідні людині для майбутньої трудової діяльності. Глибоке мислення не може виникнути саме собою, воно зв'язане з рівнем економічної підготовки самих людей, тому для формування у студентів основ нового економічного мислення їх необхідно не тільки озброювати економічними знаннями, але й включати в активну творчу та економічну діяльність, розвиваючи та формуючи професійну компетенцію.

Економічна освіта і виховання базуються на таких основних складових принципах компетентності:

науковість, зв'язок з життям, з практикою створення матеріальних благ, що складає внутрішню структуру компетентності, доступністю інформації.

Уявлення про зміст понять „компетентність” і „компетенція” можна отримати безпосередньо за допомогою визначень, вказівок, пояснень, описів, характеристик, порівнянь, розрізень, а також опосередковано через контекст, у якому вони зустрічаються.

Компетентний (нім. – kompetent, фр. – competent, лат. – competens (competentis) – що відповідає – здатний) – це знаючий, обізнаний, авторитетний у певній галузі (наприклад, компетентний фахівець, компетентний висновок, компетентна думка). Компетенція – це досвід людини (теоретичний або практичний), використання якого забезпечує відповідність цієї діяльності необхідним вимогам [2].

Варто зазначити, що рівень професійних компетенцій та якісні знання, які отримує випускник навчального закладу, багато в чому залежать від діяльності педагога, який передає знання і формує відповідний рівень професійних компетенцій у процесі навчання за підручниками й начальними посібниками, які є фундаментальними науковими працями відповідного курсу навчання.

Формування професійної компетентності студентів навчальних закладів можливе за належного освоєння навчального матеріалу, відповідного рівня навчально-методичної літератури та викладу лекційного матеріалу висококваліфікованим викладачем.

Професійна реалізація особистості передбачає також професійне самовизначення, професійне становлення в обраній сфері діяльності та фахове зростання й розвиток компетентності, що, за визначенням О. І. Вишневського, робить навчання, виховання і розвиток сукупністю формування професійних компетенцій [5].

Останнім часом в наукових працях з'явилося багато визначень і понять, пов'язаних з інноваційними підходами і процесами в освіті. Проблеми компетентної освіти активно досліджує Н. Бібік [2]. Поняття „компетенція” акцентує практичний бік застосування знань, вміння використовувати отриману інформацію в різних життєвих і професійних ситуаціях, самостійно здобувати необхідні знання, вміння бачити проблеми, що виникають, активно знаходити їх розв'язок як на внутрішньому ринку, так і в системі ООН „Діяльність в галузі вищої освіти”. В умовах змін, що відбуваються у світі, освіта повинна здійснюватися за такими напрямками: відповідність вимогам сучасності, якість, інтернаціоналізація.

Компетентність випускників – це інтегрований показник ефективності роботи вищих навчальних закладів, важливий критерій їхньої конкурентоспро-

можності на ринку праці, запорука успішного кар'єрного зростання. Ця якість формується під впливом теоретичних знань, які студент здобуває протягом навчання, виховання і розвитку, практичної підготовки у межах завдань, проходження практики на підприємствах і фірмах, розвитку особистих якостей та здібностей, уміння співпрацювати й управляти.

Формування теоретичних знань випускників навчальних закладів у системі безперервної освіти відбувається під час вивчення дисциплін, передбачених навчальними планами. І якщо є сформовані компетентнісні вимоги, то важливо привести у відповідність до них зміст теоретичного й практичного навчання через удосконалення структури та змісту дисциплін, які формують професійні знання, вміння, навички і належать до навчальних планів, стверджує В. Пилипчук [10].

Компетентність – якість знань за значенням «компетентний». Компетентний – той, що має достатні знання в якій-небудь галузі; який із чим-небудь добре обізнаний або який ґрунтується на знанні – кваліфікований, або має певні повноваження, повноправний, повновладний.

Щодо випускників навчальних закладів, то компетентність – це підготовленість (здатність) фахівця успішно виконувати професійні завдання відповідно до набутого освітньо-кваліфікаційного рівня. Професійні компетенції набуваються за рахунок засвоєння професійних знань у процесі безперервної освіти і вивчення фахових дисциплін, що за змістом підготовлені на високому фаховому рівні (як зазначалося вище), відповідають сучасним вимогам суспільства та перевірені в реальних практичних умовах діяльності.

У контексті вищесказаного доцільно послатися на роботу Н. Ромашенко, в якій автор досліджує методологічні аспекти навчання та формування професійних компетенцій майбутніх маркетологів [13].

Якість і конкурентоспроможність випускника навчального закладу розглядається у двох аспектах:

- професійному – професійна підготовка у навчальних закладах – ПТУ, коледжах, ВНЗ – повинна ґрунтуватися на загальноприйнятих постулатах: гуманізації підготовки працівника і громадянина, всебічного розвитку особистості, інтеграції науки, технології й змісту навчання, мобільності, впевненості, креативності, вміння творчо мислити на основі використання об'єктів інтелектуальної власності з безперечною якістю як виробництва матеріальних благ, так і впроцес і навчання чи інших особистісних дій на ринку праці. Впровадження цих категорій у практику діяльності начального закладу, наголошує Н. Ничкало, здійснюється тільки через новітні технології, методики, методичне забезпечення начального

процесу [6]. А це передбачає, як мінімум, дотримання таких умов: бажання викладача, учителя реагувати на нові вимоги суспільства сучасної ринкової економіки до рівня професійної компетентності випускника навчального закладу, його готовності до використання нових підходів у навчанні та сприяти нововведенням. особистісної орієнтації, що набула в освіті широкого визнання. Один із підходів ґрунтується на тому, що особистість слід розглядати як здатність людини бути автономним носієм культури, де культуру розуміють як таку, що складається із різних культур (етнічної, художньої, матеріальної, професійної, маркетингової). Кожна складова, яка є особливою культурою, має поєднуватися з розвитком всезагальної культури, так із втіленням культури в індивід, наголошує Л. Сліпчишин [14].

Н. Примаченко у праці „Маркетингова культура в економіці” досліджує і всебічно розкриває маркетингову культуру і маркетингову категорію професійних компетенцій [11]. Професійна майстерність є метою і результатом професійного становлення, а професійну компетенцію можна визначити як рівень майстерності, якого досягає особистість на шляху професійного становлення, набуття професіоналізму. Професіоналізм і майстерність спеціаліста – майбутнього маркетолога ґрунтується, перш за все, на професійній компетентності, її змістовному наповненні якісними знаннями, які залежать від багатьох чинників: рівня розвитку психології, педагогіки, антропології та культурології, соціальних та економічних причин, що змінюються відповідно до процесів, які відбуваються в освіті та суспільстві. Визначено, що ПК маркетолога охоплює всі сфери діяльності, є провідною метою, до досягнення якої має прагнути маркетолог у процесі навчання та свого професійного становлення.

Сучасний стан підготовки майбутніх маркетологів у вищих навчальних закладах диктує необхідність пошуку нових шляхів підвищення якості їхньої теоретичної підготовки, здатності до самостійної творчої праці, професійного саморозвитку, а головне – засобів і методів підготовки випускника вузу до мистецької та професійної діяльності. Наразі існують протиріччя між програмними вимогами і реальною підготовкою майбутніх учителів. Неготовність студентів до використання набутих знань, невміння поєднувати рідні види фахової діяльності та абстрактне уявлення про майбутню роботу є нагальними проблемами педагогічної науки, що потребують вдосконалення. У психолого-педагогічній літературі прийоми, способи, методи проведення занять, які сприяють активації навчально-пізнавальної діяльності, прийнято називати методами активного навчання. Їхнє застосування до-

зволяє організувати творчу самостійну роботу студентів, пропонуючи завдання пізнавально-пошукового характеру, які б пізнавальний інтерес, вели до певних інтелектуальних ускладнень, створюючи умови для активного і самостійного засвоєння нових знань, стимулюючи мотивацію до професійної діяльності. Використання активних методів навчання змінює стереотип традиційного освітнього процесу, коли студент лише відтворює те, про що повідомляється в лекціях, при цьому не виникає установки на активну самостійну роботу, в результаті студенти, вивчивши теорію, не вміють застосувати свої знання на практиці.

Проблема становлення самостійної активної особистості студента здатного до професійного саморозвитку в ході його підготовки до майбутньої професійної діяльності – одна з ключових в психолого-педагогічній роботі. З урахуванням наведеного видається особливо актуальним використання інтерактивних, групових методів для формування професійно значимих комунікативних та інших умінь і навичок у майбутніх маркетологів у період їхнього навчання у вузі. Серед активних методів найбільш визнані у всьому світі тренінгові методи, які в силу науково-методичної розробленості, практичної спрямованості та доступності вважаються надзвичайно ефективними з точки зору розвитку особистості, набуття знань та особливо практичних навичок та вмінь. Слід зазначити, що тренінги вже певною мірою використовуються у навчальному процесі деяких навчальних закладів, але, як правило, за власною ініціативою конкретних викладачів-науковців. Проте відсоток тренінгових занять під час навчання маркетологів у вищій школі надто малий, а самі заняття не систематизовані, організаційно, матеріально та методично не забезпечені, що не змінює принципово якість підготовки фахівців.

У рамках загальнопедагогічної проблеми на доцільність та ефективність застосування активних методів навчання звертається досить велика увага в підготовці вчителів різних спеціальностей (О. Любашенко, Г. Мартянова, В. Руденко, О. Ємець, М. Пашенко та ін.). Але цього не можна сказати щодо системи підготовки маркетологів. Як відзначає професор Ю. Швалб, сьогодні у сфері освіти змінюється вся психолого-педагогічна проблематика, що починає концентруватися навколо питань розвитку і саморозвитку особистості, навчальних інтересів і навчального цілепокладання, суб'єкта навчальної діяльності, особистісної рефлексії, здатності до відповідального вибору. Очевидно, що вирішення нових для всієї системи освіти завдань неможливе на підставі лише класичних форм і способів вузівського навчання. З цього погляду, вважає Ю. М. Швалб, тренінги, спрямовані на формування і розвиток особистої і професійної

компетенції, повинні стати одним з провідних засобів професійного навчання [4].

Проаналізувавши наукові праці С. Симоненка, К. Строкова та інших щодо визначення сучасних педагогічних методів, ми встановили, що найбільш сприяють саморозвиваючій діяльності та формують здатність до професійного саморозвитку особистісно зорієнтовані методи, а саме: тренінги мотивації, самоусвідомлення й особистісного росту. Цей метод пов'язаний з вирішенням педагогічних задач і виконує діагностичні функції, що дає можливість систематичної діагностики та самооцінки змін особистості безпосередньо на заняттях, не порушуючи при цьому природної течії навчального процесу.

Навчання майбутніх маркетологів, пов'язане з їхнім професійно-творчим розвитком, потребує вибору активних форм та методів роботи. Разом з тим традиційні форми та методи не можуть бути повністю виключені з педагогічної практики, тому що продуктивне навчання завжди базується на репродуктивному. Але провідне місце в системі методів та форм розвитку та саморозвитку особистості спеціаліста-педагога, на нашу думку, мають зайняти ті, які чітко направлені на вирішення цієї задачі.

Активні методи, за твердженням К. А. Строкова, спонукають зростання інтересу до змісту професії, виступають як процес широкої пізнавальної діяльності, яка реалізується самостійно. Активні методи навчання є одним з найбільш вагомих шляхів формування спеціаліста на основі проблемності та моделювання його професійної діяльності. Вони відрізняються від традиційних тим, що активізують мислення того, хто навчається; ці методи перетворюють активність у довготривалу та стійку [2].

Проаналізувавши освітні технології можемо зробити висновок, що методи і форми професійного саморозвитку майбутніх маркетологів – це та програма взаємодії викладача і студента, вихователя і вихованця, що спрямована на вироблення професійно значимих якостей, індивідуального стилю маркетолога. Методика професійного саморозвитку майбутнього маркетолога за своєю метою, змістом і способами реалізації значно складніша, ніж звичайне транслювання знань від викладача до студента [3, 14]. Її особливість полягає у розвитку кращих якостей особистості, властивих представникам педагогічної професії, і зокрема, маркетолога. Є підстави вважати, що вирішальним від чого залежить, чи проявляться здібності до даної діяльності чи ні, є методика навчання. Підвищення ефективності навчання студентів прямо залежить від умов підбору і використання різноманітних, найбільш адекватній тематиці і ситу-

ації, методів навчання, а також від активізації всього навчального процесу.

Отже, в ній повинні бути задіяні не лише методи впливу на особистість (розповідь, пояснення, бесіда, диспут, приклад), методи організації діяльності і формування досвіду, стимулювання діяльності та контролю, але й форми та способи активізації потенційних можливостей самого майбутнього фахівця, методи самопізнання і професійного самовдосконалення особистості, одним з таких є тренінги. Активні методи, тренінги зокрема, базуються на експериментально встановлених фактах по те, що вчинки говорять більше, ніж слова. Те, що ми чуємо, часто забувається, те, що ми робимо самі, можна зрозуміти і відчутти по-справжньому досить глибоко. З цього приводу доречно привести американське прислів'я: „Розкажи мені, і я забуду, покажи мені, і я запам'ятаю, задій мене, і я зрозумію”. Як відзначають психологи при переважно пасивному сприйнятті інформації ті, яких навчають, зберігають у пам'яті 10% того, що читають, 20% того, що чують, 30% того, що бачать, 50% того, що чують і бачать. У той же час при активному сприйнятті інформації, під час тренінгу вони утримують у пам'яті 80% того, що говорили самі; 90% того, що робили самі [10].

Враховуючи вище за значене нова стратегія педагогічного керівництва з боку викладачів полягає у створенні таких ситуацій, які б сприяли максимальному розкриттю можливостей індивідуального зростання студента, стимулювали його внутрішні сили до професійного саморозвитку. Тренінг створює умови, за яких кожна людина у самому собі та у інших бачить індивідуальність, поважає особисту гідність та гідність інших. Принципово важливе значення у цьому має: визнання унікальності кожного студента; врахування своєрідної емоційно-почуттєвої сфери; мотивів та потреб студентів.

Під час тренінгових занять первинний вплив здійснюється не на пізнавальну сферу психіки людини (сприйняття, увагу, пам'ять, мислення), а вихід на неї через емоційно-почуттєву і мотиваційну сфери. Шляхом використання різноманітних тренінгових методів (рольова гра, групова дискусія, вправи з вербальної та невербальної комунікації, тренування певних навичок, зворотний зв'язок та ін.) студент-слухач набуває досвіду переживання певних ситуацій, своїх психічних станів, фіксує та запам'ятовує емоційне забарвлення під час вирішення тих чи інших тренінгових завдань. Отриманий емоційно-почуттєвий досвід піддається інтелектуальній обробці та надійно зберігається у аналагах найбільш стійкої емоційної, а також мовно-логічної та перцептивної (за різновидом

сприйняття: зорової, слухової, дотикової та ін.) пам'яті. Внаслідок чого у студента формуються необхідні навички, знання, уявлення, погляди й цінності, які ним уже сприймаються як власні, а не нав'язані зовні.

Механізм проведення тренінгу полягає у підвищенні й прагненні до виконання професійної діяльності; у розвитку здібностей до самомотивування й самоспонування й самопроекування. Форма тренінгу особистісно-розвиваюча, спрямована на розвиток спеціальних умінь, механізмів впливу на мотивацію студента; розвиток змістовного компоненту; поглиблений аналіз та самоаналіз.

Мета тренінгових занять полягає у формуванні пізнавального (внутрішнього, процесуально-змістовного) мотиву, мотивів досягнення, саморозвитку, суспільно-значущого мотиву та мотиву соціальної ідентифікації [5, 3].

Тренінг як форма навчання має істотні переваги перед іншими формами та видами навчання і вимагає від фахівців не тільки знань, а й умінь застосовувати свої знання у практичній діяльності, що постійно змінюється. Серед переваг, які має тренінг як активна форма навчання перед традиційними методами, можна визначити такі: під час використання тренінгу процес навчання максимально наближений до реальної практичної діяльності, тренінг є імітаційним методом; тренінг є інтерактивним методом навчання, учасники виступають у тих чи інших ролях і діють відповідно до статусу своєї ролі; тренінг є груповим та в той же час індивідуальним методом, спрацьовують механізми особистої та групової динаміки, учасники набувають як особистого досвіду так і досвіду розробки та виконання колективних рішень; під час тренінгу спеціальними засобами створюється певний емоційний та інтелектуально-пізнавальний настрій, що надає можливість істотно активізувати й інтенсифікувати процес навчання.

Професійна компетентність (ПК) маркетолога не має вузькопрофесійних меж, оскільки від нього вимагається постійне поповнення розмаїття знань соціальних, економічних, інформаційних, педагогічних і інших, пов'язаних з професійною діяльністю та освітою.

Маркетингова діяльність і професійні компетенції маркетолога, зазначає Н. Примаченко [11], характеризуються такими моральними цінностями професійних компетентностей: увічливість, добродійність, авторитет, вдячність, до віра, обов'язок, відповідальність, взаємодопомога, дружба, солідарність, справедливість, доброзичливість, вимогливість, вірність, чесність, співчуття, повага, гуманізм, любов, працелюбність, гордість, сором, совість, гідність, принциповість, добросовісність, правдивість, щирість.

рість, простота, делікатність, тактовність, скромність, точність і порядність. Саме такі якості особистості повинна виховувати загальноосвітня школа. Вона також має формувати високоморальні якості майбутнього підприємця маркетинголога із високими професійними компетенціями, позбавленого негативних рис, що можуть проявлятися у взаємодії аморальних або регресивних, занепалих форм моралі. Це, зокрема, невдячність, агресивність, хвалькуватість, безпринципність, підступність, бундючність, грубість, жорстокість, заздрість, злобність, улесливність, зрадництво, мстивість, нахабство, несправедливість, нетерпимість, цинізм, егоїзм. Такі риси недопустимі для майбутніх маркетингологів із високими професійними компетентностями.

Таким чином, сучасний стан наукової психолого-педагогічної літератури визначається наявністю великої кількості понять, які характеризують певний рівень розвитку й професійного становлення особистості після закінчення навчального закладу, здатності до ефективної реалізації трудової діяльності. Провідне місце при цьому займають такі поняття, як „професійна компетентність”, „педагогічна майстерність” і „професійна зрілість”. Зазначені поняття відображають не тільки генезис особистості в процесі професіоналізації, а й характеризують сутність рівнів реалізації професійної діяльності. Таким чином, необхідним передусім є розкриття змісту самого поняття „компетентність”. Професійна компетенція випускника навчального закладу є інтегрованим особистісним утворенням на засадах теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей, які зумовлюють його готовність до компетентного виконання професійної діяльності. Важливо підкреслити, що професійна компетенція немає вузькопрофесійних меж, від неї вимагається постійного вдосконалення знань, практичних навичок та інших значимих складових, які пов’язані з освітою, професійним розвитком і накопиченням фахових знань.

Професійна компетенція є динамічним особистісним поняттям, зміст та якісний рівень якого залежать від рівня розвитку науки, виду економічної системи, антропології й культурології, соціальних та економічних причин. Професійна компетенція випускника навчального закладу – це багатоаспектне поняття, що змінюється відповідно до процесів, які відбуваються в освіті та суспільстві.

Висновки. Теоретичний аналіз різних підходів до сутності професійної компетенції дає підставу стверджувати, що її необхідно розглядати процесуально: вона характеризується через діяльність і має діалектичний характер. Узагальнивши існуючі думки вчених щодо поняття „професіоналізм маркетинголога”,

було зроблено висновок, що це особлива властивість людей систематично, ефективно і надійно виконувати складну професійну діяльність в найрізноманітніших умовах. Маркетингова діяльність є об’єктивно складною, тому вона важка для освоєння, вимагає тривалого періоду теоретичного і практичного навчання.

На нашу думку, для успішного оволодіння і здійснення професійної маркетингової діяльності, зрештою, особливе значення має не стільки рівень вираженості окремих професійно важливих властивостей особистості, скільки характер зв’язку між ними. Адже саме при здійсненні тісних і позитивних взаємозв’язків більшості особистісних властивостей, виникає процес їх взаємопідсилення, і ми маємо всі підстави для позиціонування професіоналізму як провідної якості майбутнього маркетинголога. Цілеспрямоване навчання майбутніх маркетингологів навичкам сприйняття, самопізнання та саморозвитку за допомогою активних методів навчання, зокрема тренінгових занять, буде сприяти активізації мотиваційної, інтелектуальної, творчої та рефлексивної сфери студентів, формуванню особистісних та професійних якостей необхідних для ефективної майбутньої професійної діяльності.

Література

1. **Алексюк А. М.** Педагогіка вищої школи: курс лекцій: модульне навчання / А. М. Алексюк. – К., 1998. – 220 с.
2. **Бібік Н.** Компетентнісний підхід у презентації освітніх результатів / Н. Бібік // Школа першого ступеня: теорія і практика: Збірник наук. праць Переяслав-Хмельницького держ. пед. ун-ту ім. Григорія Сковороди. – Вип. 10. – Переяслав-Хмельницький, 2004. – С. 157 – 163.
3. **Брюханова Н.** Підходи до розуміння компетентності та компетенції в освіті / Н. Брюханова // Педагогіка і психологія професійної освіти. – 2007. – № 4. – С. 40 – 50.
4. **Буряк В.** Розвиток професійно-педагогічних якостей у системі безперервної освіти / В. Буряк // Вища школа. – 2005. – № 2. – С. 50 – 57.
5. **Вишневський О. І.** Теоретичні основи сучасної української педагогіки / О. І. Вишневський. – Дрогобич : Коло, 2006. – 608 с.
6. **Ничкало Н. Г.** Науково-методичне забезпечення – ключова умова розвитку системи навчання / Н. Г. Ничкало // Професійно-технічна освіта. – 2006. – № 2. – С. 12 – 13.
7. **Ніколаєнко С. М.** Управління якістю вищої освіти: теорія, аналіз і тенденції розвитку: Монографія / С. М. Ніколаєнко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 519 с.
8. **Овчарук О. В.** Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / О. В. Овчарук. – К. : К.І.С., 2004. – 112 с.
9. **Павленко А. Ф.** Призначення і зміст освітньо-кваліфікаційної характеристики фа-

хівця з маркетингу / А. Ф. Павленко, В. Я. Кардаш, В. П. Пилипчук // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 1. – С. 53 – 60. 10. **Пилипчук В. П.** Освітньо-кваліфікаційні стандарти з маркетингу / В. П. Пилипчук // Професійна освіта в маркетингу: освітньо-кваліфікаційні вимоги: Матеріали робочого семінару ВГО „Українська Асоціація маркетингу” (м. Київ, 23 – 24 червня 2005 р.). – С. 25 – 36. 11. **Примаченко Н. М.** Маркетингова культура в підприємстві: навч. посібник / Н. М. Примаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 128 с. 12. **Родигіна І.** Реалізація компетентнісного підходу до навчання (управлінський аспект) / І. Родигіна // Освіта і управління. – 2004. – № 3. – С. 18 – 23. 13. **Ромащенко І. В.** Методологічні аспекти впровадження сучасних підходів до навчання та формування професійних компетентностей майбутніх маркетологів / І. В. Ромащенко // Молодь і ринок. – 2009. – № 12. – С. 15 – 22. 14. **Сліпчишин Л. В.** Психолого-педагогічні основи впровадження сучасних підходів до навчання у ПТНЗ / Л. В. Сліпчишин. – Львів: Сполах, 2008. – 146 с. 15. **Подсолонко В. А., Подсолонко Е. А.** Проблемы и перспективы развития экономики, основанной на знаниях / В. А. Подсолонко, Е. А. Подсолонко // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 202 – 212.

Путінцев А. В., Прищеп Н. П. Проблеми формування професійних компетенцій у майбутніх маркетологів

В статті досліджено аспекти професійної компетенції, які визначають передумови становлення педагогічних засад формування професійно важливих

якостей спеціаліста економічного профілю в сучасному економічному просторі; проведено теоретичний аналіз різних поглядів на проблему формування професіоналізму майбутнього маркетолога; визначено шляхи формування професіоналізму майбутніх маркетологів.

Путинцев А. В., Прищеп Н. П. Проблемы формирования профессиональных компетенций у будущих маркетологов

В статье исследованы аспекты профессиональной компетенции, определяющие предпосылки становления педагогических основ формирования профессионально важных качеств специалиста экономического профиля в современном экономическом пространстве; проведен теоретический анализ различных взглядов на проблему формирования профессионализма будущего маркетолога; определены пути формирования профессионализма будущих маркетологов.

Putintsev A. V., Prischepa N. P. Problems of Forming Professional Competencies of Future Marketing Specialists

The article investigates aspects of professional competence that determines conditions for forming pedagogic basis for developing professionally important qualities of economic specialists in the modern economic space; theoretical analysis of different views of the problem of forming professionalism of future marketing specialists is performed; ways of forming professionalism of future marketing specialists are defined.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УМОВАХ НЕЕКОНОМІЧНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ

Актуальність теми.

У неокласичній економічній теорії, яка є „основною течією” сучасної економічної науки, найзагальнішим визначенням ринку виступає дефініція його як сфери, в якій індивідууми вільно обмінюються товарами, будучи обмежені лише загальними правовими нормами, що в рівній мірі відносяться до усіх учасників [1; 2; 3]. Неокласики вважають, що ринок – це природний процес, породжений діями індивідуумів, кожен з яких переслідує свої цілі; з хаосу їх дій складається „спонтанний порядок”, що забезпечує їм свободу вибору. Діаметрально протилежний тип економічної координації – не ринковий, а директивний, – відрізняється, на думку неокласиків, саме тим, що ліквідація спонтанного саморозвитку знищує і економічну свободу. Наприклад, в [4] стверджується, що міра прогнозування знижується в періоди хаотичної поведінки ринку, тобто в умовах ідеального вільного хаотичного стану. У роботах [5; 6; 7; 8] розвивається підхід до ринку на основі апарату випадкових функцій і теорії ігор, якій дозволяє адекватно описувати реальний вільний ринок та дозволяє прогнозувати динаміку його змін, виходячи з його первинних характеристик. Вказаний підхід підтверджується практикою реального вільного ринку міжнародної торгівлі [9]. У роботі [5] стверджується, що наявність преференцій при товарообміні в умовах вільного ринку веде до розшарування капіталів товаровиробників, а наявність зростаючих преференцій – до необмеженого розшарування. Актуально побудувати алгоритм та розробити програму розрахунку, на його основі диференціації товаровиробників та розшарування їх капіталів в умовах позаекономічних преференцій.

Мета роботи.

Розробка алгоритму і програми диференціації товаровиробників та розшарування їх капіталів в умовах позаекономічних преференцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як вже вказувалося в роботі [4], міра прогнозування знижується в періоди хаотичної поведінки ринку, тобто в умовах ідеального вільного хаотичного стану, але в роботах [5; 6; 7; 8] були отримані результати, що дозволяють прогнозувати таку хаотичну поведінку вільного ринку. Зокрема в роботах [5; 6; 7; 10] розроблена математична модель товарообміну вільних товаровиробників, що адекватно описує реальний вільний ринок і дозволяє прогнозувати динаміку його змін. Як відмічено в роботі [5], найбільш вірогідний

розподіл додаткового продукту серед товаровиробників такий, що у товаровиробників з преференціями найбільш вірогідна кількість додаткового продукту буде в k раз більше, ніж у інших, тобто матиме місце нерівномірний розподіл прибутку, наростаючий стохастичним чином з кожним актом товарообміну. Таким чином, виникає проблема, встановити яким чином такі неекономічні преференції впливають на динаміку товарообміну

Матеріали та результати дослідження.

Відповідно до роботи [5], основними параметрами, що визначають поведінку системи вільних товаровиробників під час товарообміну, є величина первинного капіталу товаровиробника, їх співвідношення і відносна величина капіталу, що перетікає від одного товаровиробника до іншого під час товарообмінної операції. Ці початкові параметри і визначають швидкість і характер розшарування вказаної системи. Для простоти аналізу розглядатимемо просте нерозширене відтворення капіталу. В даному випадку математичне очікування $M(x)$ стохастичної функції приросту капіталів [5] буде постійною величиною, оскільки сумарний капітал буде в такого роду системі тільки перетікати від одного суб'єкта ринку до іншого. Розглянемо ситуацію, коли вірогідність отримання прибутку у деякої частини товаровиробників буде вища, ніж у інших, тобто матимуть місце первинні преференції між товаровиробниками, обумовлені неекономічними причинами. У разі наявності таких преференцій, що оцінюються як співвідношення вірогідності отримання прибутку в одиничному акті товарообміну кожним товаровиробником – k , і враховуючи, що процес, як було вже встановлено в роботі [5], розвиватиметься відповідно до задачі про розорення гравця, відомою з теорії вірогідності [11], для випадку з нерівною (несиметричними) вірогідністю результатів. В цьому випадку вірогідність перетікання додаткового продукту до товаровиробників з преференціями визначатиметься формулою [11]:

$$p = (1/k)^z - 1/(1/k)^a - 1$$

де p – вірогідність отримання прибутку, z – коефіцієнт преференцій, що оцінюється, як співвідношення вірогідності отримання прибутку в поодинокому акті товарообміну товаровиробником з преференціями до інших товаровиробників, a – сумарний капітал товаровиробників в поодинокому акті товарообміну, z – капітал товаровиробника того, що

має переваги в поодинокій акції товарообміну. Алгоритм розрахунку динаміки процесу диференціації товаровиробників по капіталу в ході товарообміну, будуємо на базі вже розробленого алгоритму диференціації капіталів товаровиробників на вільному ринку при вільному товарообміні [6] з урахуванням наявності частини товаровиробників, що мають нееконімічні переваги величиною в k раз порівняно з іншими товаровиробниками. Для визначеності і наочної про-

стої для демонстрації моделі обмежимося одним товаровиробником з перевагами k і невеликим числом товаровиробників з невеликим первинним капіталом.

Нижче приведена програма розрахунку на базі вказаного алгоритму, реалізована за допомогою програмного забезпечення MathCAD [12] для випадків розрахунку приведених нижче:

Нижче на рис. 2; 3; 4 приведені випадки динаміки зміни системи з 11 індивідуальних капіталів:

```

A := | m ← 1
      for m ∈ 1..200
        K1 ← L
        t ← 1
        for t ∈ 1..10
          if K1 ≤ 0 ∨ Kt ≤ 0
            K1 ← K1 + 0
            Kt ← Kt + 0
          otherwise
            c ←  $\frac{k}{k+1}$ 
            d ←  $\frac{\left(\frac{1}{k}\right)^{K1} - 1}{\left(\frac{1}{k}\right)^{K1+Kt} - 1}$ 
            q ← c · d
            a ← |binom(1,1,q)|
            if a > 0
              K1 ← K1 + p
              Kt ← Kt - p
            otherwise
              e ←  $\frac{1}{k+1}$ 
              f ←  $\frac{\left(\frac{1}{k}\right)^{Kt} - 1}{\left(\frac{1}{k}\right)^{K1+Kt} - 1}$ 
              q ← e · f
              b ← |binom(1,1,q)|
              if b > 0
                K1 ← K1 - p
                Kt ← Kt + p
              otherwise
                K1 ← K1 + 0
                Kt ← Kt + 0
            t ← t + 1
        i ← 1
        for i ∈ 1..9
          j ← i + 1
          for j ∈ i + 1..10
            if K1 ≤ 0 ∨ Kj ≤ 0
              K1 ← K1 + 0
              Kj ← Kj + 0
            otherwise
              if K1 ≥ Kj
                q ←  $0.5 \cdot \frac{K1}{K1 + Kj}$ 
                a ← |binom(1,1,q)|
                if a > 0
                  K1 ← K1 + p
                  Kj ← Kj - p
                otherwise
                  K1 ← K1 + 0
                  Kj ← Kj + 0
              otherwise
                q ←  $0.5 \cdot \frac{Kj}{K1 + Kj}$ 
                a ← |binom(1,1,q)|
                if a > 0
                  Kj ← Kj + p
                  K1 ← K1 - p
                otherwise
                  Kj ← Kj + 0
                  K1 ← K1 + 0
            j ← j + 1
          i ← i + 1
        W(m) ← K
        M ← stack(K1, K)
        L ← K1
        √m ← M
        m ← m + 1
  V
  
```

Рис. 1. Приклад програми для цієї математичної моделі

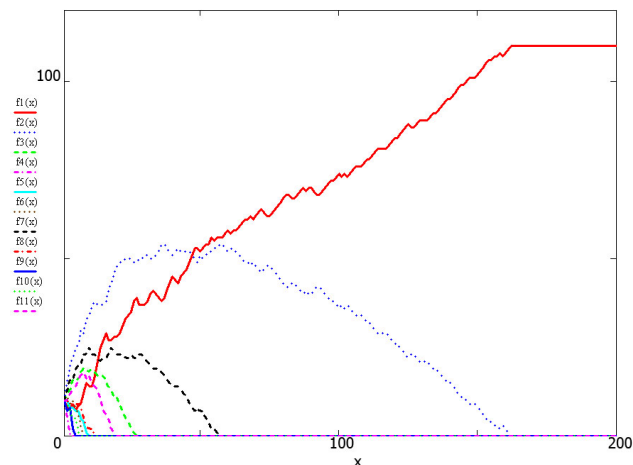


Рис. 2. Динаміка зміни системи з 11 індивідуальних капіталів: $f_1(x)$..., $f_{11}(x)$ через 200 актів товарообміну, x , $f_1(x)$ – динаміка зміни капіталу товаровиробника з перевагами, коефіцієнт переваг $k = 1,1$

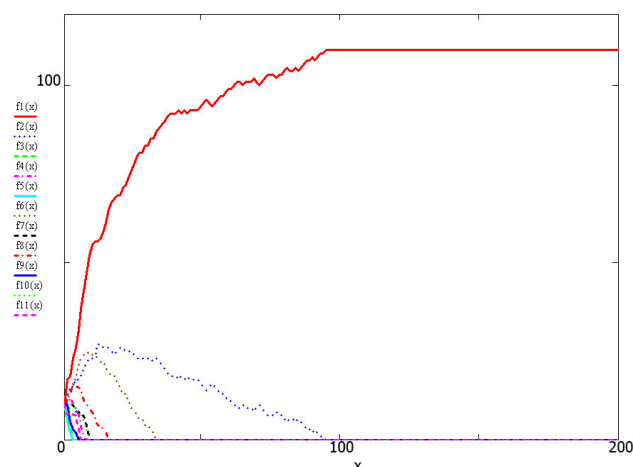


Рис. 3. Динаміка зміни системи з 11 індивідуальних капіталів: $f_1(x)$..., $f_{11}(x)$ через 200 актів товарообміну, x , $f_1(x)$ – динаміка зміни капіталу товаровиробника з перевагами, коефіцієнт переваг $k = 2,0$.

$f_1(x)$, ..., $f_{11}(x)$ через 200 актів товарообміну, x , де $f_1(x)$ відповідає динаміці капіталу товаровиробника з неекономічними перевагами k .

З рис. 2, 3, 4 видно, що наявність неекономічних переваг у товаровиробника по відношенню до інших товаровиробників, є достатньою умовою, щоб його капітал приростає за рахунок їх капіталів, аж до повного перетікання цього капіталу в ході товарообміну до товаровиробника з неекономічними перевагами. Причому чим більший коефіцієнт переваг k , тим швидше відбувається вказане перетікання капіталу, що добре видно з рис.5.

Як видно з рис.5, при незначних перевагах динаміка перетікання капіталу мало відрізняється від випадку товарообміну без неекономічних переваг, як в роботах [5; 6], але у випадках значних неекономічних переваг процес перетікання капіталу товаровиробників йде практично у бік товаровиробників з неекономічними перевагами до повного перетікання капіталу до них, і це відбувається тим швидше, чим вище неекономічні переваги.

Отримані результати на запропонованій математичній моделі диференціації товаровиробників в умовах позаекономічних переваг при товарообміні, добре корелюють із статистичним матеріалом статті [13], прояснюючи механізм і причини концентрації капіталу в умовах надання неекономічних переваг окремим бізнесменам. Зокрема саме такими причинами автор [13] пояснює відмінності в долях внутрішнього валового продукту, які мають в розпорядженні мільяртери Росії і Китаю, у Китаї держава не створює на відміну від Росії переваг для своїх мільярдерів.

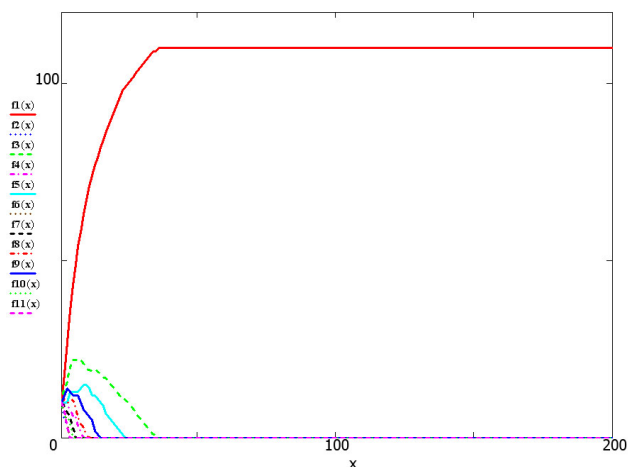


Рис. 4. Динаміка зміни системи з 11 індивідуальних капіталів: $f_1(x)$, ..., $f_{11}(x)$ через 200 актів товарообміну, x , $f_1(x)$ – динаміка зміни капіталу товаровиробника з перевагами, коефіцієнт переваг $k = 10,0$

Висновки

1. За наявності незначних неекономічних переваг динаміка перетікання капіталу в процесі товарообміну мало відрізняється від випадку товарообміну без неекономічних переваг, але у випадках значних неекономічних переваг процес перетікання капіталу товаровиробників йде практично у бік товаровиробників з неекономічними перевагами до повного перетікання капіталу до них, тим швидше, чим вище неекономічні переваги.

2. Результати, отримані на даній моделі диференціації товаровиробників в умовах позаекономічних переваг при товарообміні добре корелюють з наявною фактичною статистикою.

Література

1. **Отличия рыночного обмена от других форм обмена.** http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/RINOK.html
2. **Лившиц А. Я.** Введение в рыночную экономику: Курс лекций. – М., 1991. – 248 с.
3. **Самуэльсон П. Э., Нордхауз В. Д.** Экономика. – М. : Вильямс, 2000. – 688 с.
4. **Теплов С. Е.** Исследование и разработка модели спекулятивной торговли и применение гипотезы фрактального рынка капиталов: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13 / С. Е. Теплов, Москва, 2007. – 231 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissland.com/catalog/256799.html>
5. **Дубовиков Н. М.** Математическая модель дифференцирования капиталов товаропроизводителей на свободном рынке // Моделирование и информатизация социально-экономического развития Украины.

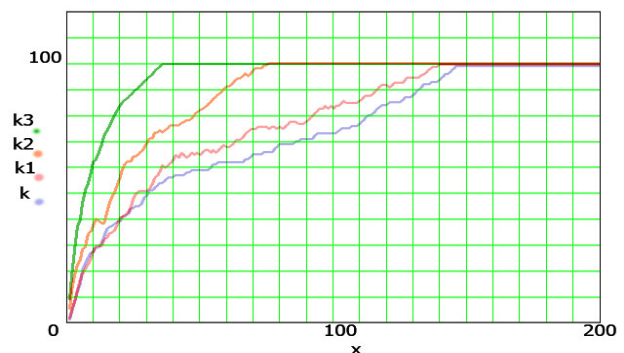


Рис. 5. Динаміка приросту капіталу товаровиробника з неекономічними перевагами через 200 актів товарообміну, x , коефіцієнт переваг $k_1 = 1,1$; $k_2 = 2,0$; $k_3 = 10,0$; k – коефіцієнт переваг, коли приріст капіталу йде в умовах відсутності неекономічних переваг у найбільш успішного товаровиробника з системи товаровиробників

Сб. науч. раб. 2009, № 10. – с. 196 – 202. 6. **Дубовиков М. М.** Розробка алгоритму математичної моделі диференціювання капіталів товаровиробників на вільному ринку / М. М. Дубовиков // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2011 – 4 (40). – С. 139 – 142. 7. **Dubovikov N. M.** Mathematical Model of the Open Market // Економічний вісник Донбасу, 2011, № 4 – с. 33 – 37 8. **Любич А. А., Хмеловский Т. Г.** Моделирование поведения номинального обменного курса гривны с использованием динамической модели / А. А. Любич, Т. Г. Хмеловский // Вісник СЧУ ім. В. Даля: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2012. – № 12 ч.2 (183). – с. 26 – 30. 9. **The World Bank: World Development Indicators**, 7 October 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> 10. **Дубовиков М. М.** Дослідження математичної моделі диференціювання капіталів товаровиробників на вільному ринку // Економічний вісник Донбасу, 2012, № 3. – с. 198 – 201. 11. **Феллер В.** Введение в теорию вероятностей и ее приложения. – М.: Мир, 1964. – 484 с. 12. **Макаров Е. Г.** Инженерные расчеты в MathCAD. Учебный курс. СПб. – Питер, 2005 – 448 с. 13. **Воронин Н.** Почему в России относительно легко стать миллиардером, 9 марта 2012, [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/03/120308_forbes_russian_billionaires.shtml

Дубовиков М. М. Дифференціація товаровиробників в умовах неекономічних преференцій

Розроблена математична модель вільного ринку вільних товаровиробників при допомозі апарату спадкових функцій та теорії ігор, яка адекватно описує вільний ринок та дає змогу прогнозувати динаміку

його змін на базі його початкових характеристик, з урахуванням наявності у деяких товаровиробників неекономічних преференцій.

Ключові слова: математична модель, вільний ринок, алгоритм, товарообмін, неекономічні преференції

Дубовиков Н. М. Дифференциация товаровиробителей в условиях неэкономических преференций

Разработана математическая модель товарообмена свободных товаропроизводителей на основе аппарата случайных функций и теории игр, адекватно описывающая реальный свободный рынок и позволяющая прогнозировать динамику его изменений, исходя из его первоначальных характеристик, с учетом наличия у некоторых товаропроизводителей неэкономических преференций.

Ключевые слова: математическая модель, свободный рынок, алгоритм, товарообмен, неэкономические преференции

Dubovikov N. M. Differentiation of Commodity Producers in Conditions of Uneconomic Preferences

The mathematical model of barter of free commodity producers is developed on the basis of vehicle of casual functions and game theory, adequately describing the real open market and allowing forecasting the dynamics of its changes, coming from its primary descriptions. Model adequacy is confirmed by the world statistical information.

Key words: mathematical model, the free market, algorithm, barter, conditions of uneconomic preferences

Стаття надійшла до редакції 16.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Економічний розвиток та науково-технологічного прогрес в економіці України неможливий без стабільного економічного становища промисловості, як сектору економіки. Машинобудування є єдиною галуззю промисловості, яка забезпечує впровадження досягнень науково-технологічного прогресу в усі інші сектори економіки. Для здійснення ефективного керівництва галуззю в цілому та управління окремими машинобудівними підприємствами, зокрема необхідним є визначення проблемних аспектів розвитку галузі і відповідно, їх усунення – важливим є аналіз економічного стану галузі машинобудування.

Функціонування машинобудівних підприємств здійснюється в умовах динамічних змін зовнішнього середовища під впливом посилення глобалізаційних процесів в економіці, політичних факторів, наслідків світових фінансових криз тощо. Означені умови зумовлюють необхідність

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний стан галузі машинобудування протягом різних періодів функціонування комплексу було досліджено у працях багатьох вітчизняних вчених та дослідників.

У роботі Данилишина Б. М., Клинового Д. В., Пепи Т. В. (2007р.) [1] – досліджено стан галузі машинобудування в умовах ринкового способу господарювання, визначено проблеми та тенденції розвитку галузі, обґрунтовано стратегічні цілі і пріоритети подальшого розвитку комплексу. Тарасовою Н. В., Клименко Л. П., Смеляновим В. М. (2011р.) [12] – визначено стан галузі у до кризовий та кризовий період функціонування, шляхи подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, пріоритетні напрямки розвитку галузі.

Дуда Т. Т., Троц І. В. (2013р.) [3] у своїй статті досліджували стан машинобудування із застосуванням рейтингових оцінок фінансового стану машинобудівних підприємств на прикладі підприємств Хмельниччини; Коротчаєва Ю. (2012р.) [6] – досліджувала стан експортно-імпортних операцій галузі машинобудування у до кризовий та після кризовий періоди; Панченком В. П. (2012р.) [10] досліджено тенденції розвитку галузі машинобудування у кризовий та після

кризовий періоди, визначено економічні та соціальні проблеми галузі. Мироновою Ю. Ю. (2011р.) [7], Палантом О. Ю (2012р.) [9] – досліджено стан машинобудування у контексті аналізу динаміки операційних витрат галузі. Юдіним М. А. (2009р.) [18] – досліджено фінансово-економічні показники окремих машинобудівних підприємств у контексті їх впливу на формування фінансового потенціалу підприємства.

Однак, динамічні зміни умов зовнішнього середовища, посилення глобалізаційних процесів в економіці України зумовлюють необхідність здійснення аналізу економічного стану галузі машинобудування на сучасному етапі його розвитку як системоутворюючої галузі промисловості.

Метою статті є аналіз основних економічних показників галузі машинобудування, визначення загальних тенденцій розвитку, характерних для галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування – єдина галузь промисловості, що забезпечує засобами виробництва і знаряддями праці усі галузі промисловості і сектори економіки.

Досвід індустріально розвинених країн свідчить: саме ця галузь є індикатором і каталізатором промислового розвитку. Машинобудування є ведучою галуззю всієї промисловості, її „серцевиною”, продукція підприємств якої грає вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства [1, с. 3].

Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва [11].

У машинобудуванні зосереджено майже 15% вартості основних засобів та понад 21% загальної кількості найманих працівників промисловості [2].

Машинобудування займає п'яте місце у складі промисловості України за обсягам реалізованої промислової продукції (10,2% від загального обсягу), поступаючись постачанню електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (24,5%), харчовій промисловості (18,3%), металургійній промисловості (16%),

та добувної промисловості (10,4%). Дані наведено за розрахунками з таблиці 1.

Машинобудування є багатогалузевим комплексом, який складається із:

1) виробництва машин і устаткування – в яке входить механічне устаткування, машини і устаткування загального призначення, для сільського та лісового господарства, верстати, інші машини та устаткування спеціального призначення, побутові прилади;

2) електричного, електронного і оптичного устаткування – офісне устаткування та ЕОМ, електричні машини та устаткування, апаратура для радіо, телебачення та зв'язку, медична техніка, вимірювальні засоби, оптична техніка та устаткування тощо;

3) транспортного устаткування – автомобілі, причепи, мотоцикли, інші транспортні засоби, залізничний рухомий склад, літаючі апарати, будівництва та ремонт суден тощо [12, с.197].

За період з 2008 – 2012 роки обсяги реалізованої продукції машинобудування України (табл.2) збільшились на 18,17% порівняно початком досліджуваного періоду. Визначений період характеризується постійним зростанням обсягів реалізації промислової продукції. Однак, на кінець досліджуваного п'ятирічного періоду відбулося зменшення обсягів реалізованої промислової продукції машинобудування на 6,7% – у 2012 році порівняно з 2011 роком.

Як видно з табл.2 визначена негативна тенденція найгостріше простежується для виробництва машин та устаткування: за період з 2008-2012 роки обсяг реалізованої продукції цієї галузі збільшився на 3,8% порівняно початком досліджуваного періоду, однак кінець досліджуваного періоду характеризується зменшенням досягнутого обсягу реалізації промислової продукції на 19,9%. – що негативним і при постійності цього явища може привести до уповіль-

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції за основними галузями промисловості *

№ з/п	Вид промислової діяльності	2012 р.	
		млн.грн.	у % до підсумку
1	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	343783,9	24,5
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	257553,2	18,3
3	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	224138,2	16
4	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	146385	10,4
5	Машинобудування	143913,4	10,2
6	Промисловість	1404564	100

*Складено автором за джерелами [4; 8;14].

Таблиця 2

Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності, % до продукції промисловості*

Показник	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	Динаміка (у % до 2008р.)	Динаміка (у % до 2011р.)
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	53,16	5,7
у тому числі переробна промисловість	72,9	69,4	68,6	66,3	63,6	33,68	1,4
у тому числі машинобудування	13,3	10,6	10,9	11,6	10,2	18,17	-6,7
у тому числі виробництво машин та устаткування	4,1	4,2	3,7	3,6	2,7	3,80	-19,9

*Розраховано автором за джерелами: [4], [8], [14].

нення економічного розвитку країни. Отримані результати підтверджуються аналізом темпів приросту, визначеними на основі аналізу індексів промислової продукції: пік зростання темпів приросту індексів промислової продукції прийшовся на 2010 рік, після якого темпи зростання уповільнились [5], [15].

Аналіз експортно-імпортних операцій галузі машинобудування показав: експорт продукції машинобудування становить 53% обсягу реалізованої продукції галузі за 2012 рік. Продукція експортується до 74 країн світу. При цьому експорт до країн СНД становить 90,8% загального обсягу експорту, в тому числі до Російської Федерації – 68,2% загального обсягу експорту (75,1% експорту до країн СНД)[2].

Результати дослідження зовнішньо торгівельного балансу для галузі машинобудування визначили негативне його значення: за продукцією машинобудування імпорт перевищує експорт на 70,4% або у 1,7 рази [15]. Отже продукція вітчизняних машинобудівних підприємств є неконкурентоздатною як на світовому ринку так і на внутрішньому ринку – вітчизняні покупці передбачають купувати імпорتنу продукцію ніж вітчизняну.

Дослідження особливостей розподілу промислових підприємств в цілому та машинобудівних

підприємств зокрема, за фінансовим результатом до оподаткування (Табл.3) визначило: у 2012 році 62% підприємств промисловості були прибутковими, 38% – збитковими. Дещо кращою є ситуація для машинобудування: 2012 році 66,1% підприємств машинобудування були прибутковими, 33,9% – збитковими. Майже такі ж результати простежуються і для підприємств з виробництва машин і устаткування, н. в. і. у.: 65,1% підприємств – прибуткові, 34,9% – збиткові. Проведені розрахунки показують: більше третини машинобудівних підприємств є збитковими.

Дослідження існуючої структури діючих підприємств машинобудування за розмірами (табл. 3) показало: 66,85% отриманого позитивного фінансового результату за 2012 рік у галузі машинобудування припадає на великі підприємства, 31,82% – на середні і лише 1,33% на малі підприємства. Отже саме великі підприємства, незважаючи на їх меншу кількість порівняно з середніми і малими підприємствами є рушійною силою галузі машинобудування, середні підприємства доцільно розглядати як майбутній потенціал розвитку галузі. Таким чином дроблення великих машинобудівних підприємств на середні і малі не принесе позитивного економічного ефекту.

Таблиця 3

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2012 році *

Показник	Фінансовий результат до оподаткування		Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали прибуток	
	млн.грн.	доля, %	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
Промисловість	20924,6	-	62,0	86402,8	38,0	65478,2
Машинобудування	13610,5	100,00	66,1	16311,1	33,9	2700,6
по великих підприємствах	9098,1	66,85	82,0	9717,0	18,0	618,9
по середніх підприємствах	4431,3	31,82	68,2	5958,8	31,8	1627,5
по малих підприємствах	181,1	1,33	65,3	635,3	34,7	454,2
Виробництво машин і устаткування, н. в. і. у.	2244,3	100,00	65,1	3175,3	34,9	931,0
по великих підприємствах	1672,3	74,51	82,4	1760,9	17,6	88,6
по середніх підприємствах	471,7	21,02	64,2	1125,4	35,8	653,7
по малих підприємствах	100,3	4,47	65,1	289,0	34,9	188,7

*Розраховано автором за джерелом [17]

Дослідження впливу розміру підприємств на фінансовий результат діяльності у галузі машинобудування (рис. 1.) показало: 82% великих підприємств є прибутковими і лише 18% – збитковими, для середніх і малих підприємств – 31,8% і 34,7% відповідно є збитковими.

З рис. 1. слідує: найбільш відповідний позитивному результату фінансової діяльності є розмір великих підприємств. Всі інші типи розмірів для підприємств є збитковими що найменш на третину від загальної кількості підприємств цього типу. Отже середнім і малим підприємствам складніше функціонувати у досліджуваній галузі.

Необхідним елементом дослідження є аналіз динаміки фінансових результатів до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності за видами промислової діяльності. Результати дослідження згруповано у таблиці 4.

Проведений аналіз показав: галузь машинобудування пережила „промисловий та економічний бум”. За період з 2008 – 2012рр. позитивний фінансовий результат до оподаткування машинобудування збільшився у 18 разів. Це відбулося внаслідок збільшення позитивного фінансового результату до оподаткування: у 22 рази у виробництві транспортних засобів та устаткування, у 7,74 рази – для виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування та у 1,44 рази – для виробництва машин та устаткування н.в.і.у. за досліджуваний період.

Аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) за видами промислової діяльності підтвердив попередні висновки щодо „промислового та економічного буму” у галузі машинобудування: за період 2008 – 2012рр. чистий прибуток підприємств машинобудування збільшився у 8,52 рази. Визначене збільшення відбулося за рахунок динамічного збільшення чистого при-

бутку за всіма галузями машинобудування. Зокрема, у виробництві машин і обладнання чистий прибуток за досліджуваний період збільшився у 13,93 рази порівняно з 2008 роком (табл.4).

Наступним елементом аналізу, який є необхідним для визначення стану досліджуваної галузі є рентабельність операційної діяльності. Результати проведеного дослідження показали стійкий розвиток галузі машинобудування України: рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств протягом досліджуваного періоду постійно збільшувався, у 2012 році порівняно з 2008 роком рентабельність зросла у 3,52 рази. Причому рентабельність підприємств машинобудування була вищою в 3 рази ніж в цілому за промисловістю у 2012 році. Найбільш динамічним було зростання рівня рентабельності у виробництві транспортних засобів та устаткування: рівень рентабельності у 2012 році збільшився у 7,94 рази порівняно з 2008 роком. Зростання рівня рентабельності у виробництві машин та устаткування було повільнішим, однак стійким: відповідний показник збільшився у 2,11 рази порівняно з 2008 роком (табл.4).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Економічний стан галузі є неоднозначним. З одного боку, галузь машинобудування переживає бурхливий економічний розвиток, який характеризується збільшенням показників діяльності як в абсолютному так і в відносному значенні. Зокрема, збільшились обсяги реалізації продукції галузі, чистий прибуток, рівень рентабельності тощо.

З іншого – більше третини підприємств галузі є збитковими, імпорт перевищує експорт і відбувається уповільнення темпів зростання обсягів реалізованої промислової продукції. Таким чином, економічний стан галузі машинобудування є добрим але спостерігається значний вплив кризових явищ.



Рис. 1. Співвідношення розміру підприємств та отриманого фінансового результату діяльності у галузі машинобудування

Визначена диспропорційність зумовлює необхідність удосконалення процесів управління підприємств для забезпечення їх сталого розвитку. Удосконалення процесів управління передбачає використання ефективних механізмів господарювання (макроекономічних, в першу чергу, на рівні держави та внутрішньогосподарських – на рівні підприємства). У якості ефективних внутрішньогосподарських механізмів господарювання доцільно визначити покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення управлінських процесів, розвиток персоналу на основі мотивації, покращення умов праці та формування соціальної інфраструктури, покращення показників ефективності, формування ефективного механізму обліку і контролю, покращення внутріш-

ньогосподарського виробничого процесу за рахунок підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості.

Література

1. Данилишин Б. М., Клиновий Д. В., Пепа Т. В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України / За наук. ред. Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ „Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с., С.3.
2. **Державна** програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 3. Дуда Т. Т., Троц І. В. Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини [Електронний ресурс] //

Таблиця 4

Динаміка фінансових результатів до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності за видами промислової діяльності

млн.грн.

Вид промислової діяльності	Період часу (рік)					2012 порівняно з 2008, коеф.
	2008	2009	2010	2011	2012	
Фінансовий результат до оподаткування, млн.грн.						
Машинобудування	704,6	1974,8	7172,8	15081,2	13610,5	18,32
Виробництво машин та устаткування н.в.і.у.	918,8	1403,7	1823,8	2621,9	2244,3	1,44
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	224,5	2003,0	1137,7	2182,0	1961,3	7,74
Виробництво транспортних засобів та устаткування	-438,7	-1431,9	4211,3	10277,3	9404,9	22,44
Чистий прибуток (збиток), млн.грн.						
Машинобудування	-1089,5	37,3	4235,5	10777,9	9268,8	8,51
Виробництво машин та устаткування н.в.і.у.	102,6	516,1	778,1	1813,0	1429,3	13,93
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	-190,8	1399,6	614,2	1394,8	1445,9	7,58
Виробництво транспортних засобів та устаткування	-1001,3	-1878,4	2843,2	7570,1	6393,6	6,39
Рентабельність операційної діяльності підприємств машинобудування, %						
Промисловість	4,9	1,8	3,6	4,7	3,3	- 0,67
Машинобудування	2,9	4,7	6,6	8,6	10,2	3,52
Виробництво машин та устаткування н.в.і.у.	2,8	5,0	4,9	5,0	5,9	2,11
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5,8	8,9	5,6	7,7	12,1	2,09
Виробництво транспортних засобів та устаткування	1,7	1,1	9,0	11,4	13,5	7,94

* Складено автором за джерелами [13],[14],[16],[17].

- Економічний вісник Донбасу. – 2013. – Вип. 2. – С. 63 – 69. – Режим доступу до журн. : <http://almamater.luguniv.edu.ua/electronversions.htm>
4. **Збірник** „Промисловість України 2007 – 2010 роках” : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2011. – 307 с.
5. **Індекси** промислової продукції за 2007 – 2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html
6. Коротаєва Ю. Перспективи та проблеми машинобудування [Електронний ресурс] / Ю. Коротаєва // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 82 – 90. – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12kyvtpm.pdf>
7. **Миронова Ю. Ю.** Облік і аналіз витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції на підприємствах машинобудування: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 „Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Миронова Ю. Ю. – К., 2011. – 240 с.
8. **Обсяг** реалізованої промислової продукції за видами діяльності за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/pr/opr/opr_u/opr1212_u.htm
9. **Палант О. Ю.** Аналіз витрат на виробництво промислової продукції машинобудування [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання „Ефективна економіка”. – 2013. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2226>
10. **Панченко В. П.** Соціально-економічні проблеми розвитку машинобудівної галузі України [Електронний ресурс] // Електронне наукове фахове видання „Ефективна економіка”. – 2012. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1037>
11. **Про** внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне П ослання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
12. **Промисловість** України: тенденції, проблеми, перспективи : [монографія] / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Смельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с. С.194 – 210, 222 – 241.
13. **Рентабельність** операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_0412_u.htm
14. **Статистичний** збірник „Діяльність суб’єктів господарювання 2011”: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2012. – 438 с.
15. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ „Август Трейд”, 2012. – 559 с.
16. **Фінансові** результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2012 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>
17. **Чистий** прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/chpr/chpr_pr/chpr_pr_u/chpr_pr_0412_u.htm
18. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] // „Економіка Промисловості”. – 2009. – № 48 (5). – Режим доступу: http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st_48_27.pdf

Король К. В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні

У статті здійснено аналіз сучасного економічного стану машинобудівної галузі промисловості України. Досліджено стан управління машинобудівними підприємствами у розрізі розмірів підприємств та фінансових результатів до оподаткування. Визначено основні проблеми розвитку галузі та окреслено шляхи їх усунення.

Ключові слова: машинобудування, чистий прибуток, рентабельність, обсяг реалізованої продукції.

Король Е. В. Экономическое положение и проблемы развития отрасли машиностроения в Украине

В статье осуществлен анализ современного экономического состояния машиностроительной отрасли промышленности Украины. Исследовано состояние управления машиностроительными предприятиями в разрезе размеров предприятий и финансовых результатов до налогообложения. Определены основные проблемы развития отрасли и пути их устранения.

Ключевые слова: машиностроение, чистая прибыль, рентабельность, объем реализованной продукции.

Korol K. V. Economic Situation and Problems of Development in Ukrainian Engineering

Modern economic situation of engineering industry in Ukraine is investigated. Condition of management engineering enterprises in the context of size and financial results before taxation is investigated. Basic problems in development are determined and the ways of their removal are outlined.

Key words: engineering, net income, profitability, volume of the realized products.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

МАЛЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Постановка проблеми. Малі підприємства – невід'ємна частина інноваційного процесу. Саме вони є сполучною ланкою між фундаментальною наукою й виробництвом. Від рівня розвитку підприємництва в інноваційній сфері залежить, як незабаром нова технологія або розробка буде реально впроваджена [4, С. 8].

Досвід зарубіжних країн доводить, що одним з найбільш складних етапів інноваційного процесу є процес безпосереднього перетворення ідеї, винаходу, тощо, в категорію інновації, тобто виведення її на ринок та отримання доходу від її реалізації.

Нові ідеї, що стають результатом креативного мислення, як правило, не можуть бути негайно запущені у виробництво. Між науковими ідеями і технологіями існує великий розрив, для подолання якого потрібен досить специфічний набір знань і компетенцій. Серйозна проблема, що ускладнює практичне впровадження наукових і технічних ідей, є асиметрія інформації, пов'язаної із придбанням прав на використання інновацій. Чим складніше влаштована інновація з погляду наявного науково-технічного знання, тим більша асиметрія в розумінні її можливостей між автором інновації й суб'єктом економічної діяльності, що здобуває права на неї (так званий інноваційний пробіл, або „долина смерті”, рис. 1) [11].

До 85 відсотків технологій, розроблених у світі, не комерціалізуються, тому що вони не виходять із зони цього так званого інноваційного пробілу, який найчастіше розділяє прикладні дослідження й демонстрацію технології. Цей пробіл часто найбільш очевидний у перехідних економіках.

Виникає необхідність опосередкованого або прямого втручання, появи так званого посередника, що максимально скоротив би цю асиметрію, забезпечивши покупцеві певний ступінь упевненості у якості продукту. Обґрунтування державної підтримки на даному етапі в тому, що це дозволяє стимулювати автора інновації не зупинятися на крапці А, а наблизити інновацію до ринку, довівши її до крапки А₁, одночасно допомагаючи підприємцеві знизити ризики й прийняти інновацію для комерціалізації не в крапці В, а на більш ранньому етапі її розвитку – у крапці В₁.

Саме за допомогою виважених інструментів і механізмів державної інноваційної політики може бути створений міст (С₁), що з'єднує етап наукових і експериментальних розробок з етапом комерціалізації інноваційного продукту. В цьому аспекті виникає питання про те, кому саме потрібна підтримка, і на кого буде спрямована така політика в цілому. Постає

питання щодо визначення об'єктів інноваційної політики в контексті підвищення позитивного ефекту від її впливу на інноваційні процеси в країні. На даний час цій проблемі приділяється недостатньо уваги, що підтверджується дуже обмеженою кількістю наукових публікацій з відповідної тематики.

Метою даної статті є дослідження поняття та виявлення основних ознак малого інноваційного підприємництва в контексті необхідності підвищення ефективності державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу, якість управління та оцінка її ефективності розглядається в роботах багатьох зарубіжних авторів, серед них, зокрема – S. de Mel, C. Woodruff, T. Edwards, R. Delbridge, M. Munday [16], S. Lindegaard [14]. Значення інноваційного малого підприємництва для розвитку економіки, необхідність державної підтримки досліджується Костровим А. В. [4], Шовкалюком В. С. [12], і тільки деякі автори (Нестеренко Ю. Н. [7], Бондаренко В. [1], Стельмащук А. М. [9], Фірсова С. А. [10]) аналізують саме поняття малого інноваційного підприємництва та роблять спроби його класифікувати. Тому досить актуальне питання суті, ознак та відповідно особливостей функціонування та розвитку інноваційного підприємництва малих форм, яке потребує додаткового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В економіках розвинених країн малий та середній бізнес складає біля 90% всіх підприємств і 20 – 60% ВВП. Зокрема, згідно статистичних даних, переважна більшість (99,8%) підприємств не фінансового сектору країн Європейського Союзу складають малі та середні підприємства. 66,7% зайнятого населення та 58,6% доданої вартості – також забезпечують малі та середні підприємства [13].

Інноваційна активність цього сектору також є високою. Наприклад, більшість дрібних фірм, що виникли наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50% науково-технічних розробок. За даними аналізу Національного наукового фонду США, починаючи з 1952 р. невеликі компанії зробили великий внесок в створення найбільш важливих винаходів. Так, у США малими фірмами було створено 35%, а у Великобританії і Німеччині – відповідно 23% і 26% нововведень. В розвинутих країнах малий інноваційний бізнес є базою, основним живильним

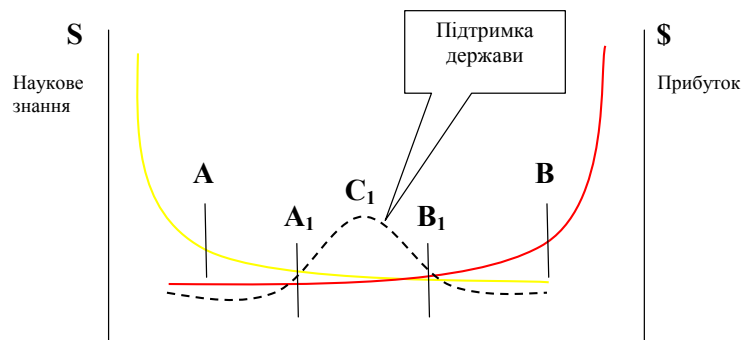


Рис. 1 Схематичне зображення „інноваційного пробілу“ [11]

венчурним середовищем капіталу. На частку дрібних високотехнологічних фірм у світі припадає більше 85% обсягу коштів ризикового фінансування. Виникнення й активний розвиток сучасного венчурного бізнесу у ряді країн (у США, країнах Європи), стали можливими, насамперед, завдяки затребуваності високо ризикового капіталу з боку малих і середніх інноваційних виробничо-технологічних компаній, що зуміли створити високий комерційний потенціал [12].

Існує думка про те, що розмір підприємства відіграє велику роль при здійсненні інноваційної діяльності. Деякі вчені виділяють 7 ключових відмінностей великих компаній від малих, коли мова йде про інновації:

- швидкість прийняття рішень;
- відношення до ризику;
- розміщення ресурсів;
- розуміння бізнес-моделі та управління нею;
- впорядковані та устояні процеси проти відсутності таких;
- дотримання правил проти їх порушення;
- різниця в розумінні інновацій [14].

Також стверджується, що малі інноваційні підприємства відрізняються стратегією своєї діяльності від середніх і великих, оскільки:

- намагаються захопити прибуткову нішу ринку, виробляючи унікальну продукцію й уникаючи прямої конкуренції з потужнішими фірмами;
- прагнуть мінімізувати затрати виробництва, купуючи комплектуючі деталі, вузли у великих спеціалізованих компаніях;
- випускають, як правило, одного виду продукції і намагаються максимізувати його споживчі функції для різних ринків і потреб;
- прагнуть якомога менше залучати капітал інших фірм для збереження самостійності і прав інтелектуальної власності [1].

За рахунок цього, в значній мірі, формуються переваги малих підприємств в інноваційній сфері, що проявляється у наступному:

- у малих формах підприємництва створюються найбільш сприятливі умови для творчості, що саме по собі носить індивідуальний характер;
- творча діяльність за своєю природою далека від зайвої організованості, ієрархічності, характерної

для великих підприємств, у той же час їй властиве прагнення до волі, що є важливою умовою досягнення очікуваних результатів;

- у малих підприємствах винахідник, власник і менеджер найчастіше виступають в одній особі, що практично значною мірою знімає основне протиріччя корпоративного управління;
- нові інформаційні технології створюють малим підприємствам сприятливі умови функціонування, раніше можливі тільки в рамках великих підприємств [8].

Феномен „інноваційного підприємництва“ як такого є відносно новим та малодослідженим для України, а мале інноваційне підприємництво як об’єкт вітчизняних наукових досліджень починає з’являтися на початку 2000-х рр.

1. Слід відзначити, що універсального визначення „малої інноваційної організації“ не існує. У закордонній практиці зустрічаються різні варіанти назви такого роду підприємств: інноваційне мале підприємство (innovative SME), високотехнологічна фірма (high technology firm), фірма новітньої технології (new technology-based firm NTBF), „експлеренти“ – Обсяг витрат організацій на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

2. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва організації.

3. Індекс прибутковості інноваційної діяльності.

4. Перевага технологічних інновацій над організаційними й маркетинговими.

5. Основний напрямок діяльності організації здійснення розробки об’єктів інтелектуальної власності і їхня реалізація із часток інноваційної продукції не менш 50%, впровадження у виробництво придбаних об’єктів інтелектуальної власності/

Також серед показників, які характеризують інноваційність підприємств відзначають такі:

6. Частка науково-технічного персоналу в структурі персоналу компанії.

7. Співвідношення придбаних та реалізованих технологій.

8. Коефіцієнт комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності.

9. Ефективність витрат на НДДКР [5].

Додатково можна відзначити також значну частку наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах МПП.[9].

В українському законодавстві визначення малого інноваційного підприємництва відсутнє, хоча переважна більшість стратегічних та програмних документів розробляється в контексті необхідності розвитку саме таких форм підприємництва.

В законодавстві зарубіжних країн також відсутнє чітке виділення малих інноваційних підприємств, але слід відзначити важливий момент: коли формуються стратегії, розробляються інноваційні програми, планується фінансова підтримка інноваційних підприємств встановлюються дуже чіткі та жорсткі критерії, відповідно до яких кошти отримує цільова група підприємств, яка підпадає під ці критерії.

Наприклад, в Європейському Союзі для залучення фінансової допомоги в інноваційні проекти для підприємств діють критерії оцінки, стандартизовані для усіх країн-членів, які закріплені в спеціальному Путівнику «Нове визначення малого та середнього бізнесу» Європейської комісії від 01.01.2005 р. Сектор малого та середнього підприємництва, що є пріоритетним в отриманні фінансування для інноваційної діяльності обмежується підприємствами, кількість працівників на яких не перевищує 250 осіб, а річний дохід складає не більше 43 млн. євро.

У Сполучених штатах Америки, в рамках Програми сприяння інноваційній діяльності малих підприємств (SBIR), яка має на меті забезпечення доступу інновацій малих підприємств до федеральних державних контрактів на проведення НДДКР також розроблені відповідні критерії. Щоб взяти участь у цій програмі, підприємство повинно не менш ніж на 51% перебувати у власності або управлінні громадян США або негромадян-резидентів, а число працівників не повинно перевищувати 500 чоловік. Додатковою умовою є те, що потенційні компанії повинні забезпечувати принаймні 2/3 науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в першій фазі та принаймні 1/2 – в другій фазі проекту [17].

В Законі Японії „Про малі та середні підприємства” зі змінами від 1999 р. також зазначені критерії щодо класифікації підприємств (табл. 1).

Термін „бізнес інновації” згідно цього ж документу визначається як суттєве покращення бізнесу

через розвиток або виробництво нових продуктів, розвиток або надання нових послуг, введення нових методів виробництва або маркетингу, введення нових методів надання послуг, бізнес менеджменту, або іншої бізнес діяльності.

З урахуванням змін, внесених до Господарського кодексу України та Закону України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” від 22.03.2012р. № 4618-VI стосовно критеріїв віднесення підприємств до великих, середніх і малих, малими вважаються підприємства, середньооблікова чисельність працюючих яких не перевищує за рік п’ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції – десять мільйонів євро. Великими визнаються підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує двісті п’ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує п’ятдесят мільйонів євро. Усі інші підприємства належать до категорії середніх (табл. 2).

За основу в новій класифікації очевидно були взяті критерії Європейського Союзу, що нарешті дозволяє відносно об’єктивно порівнювати та аналізувати розвиток підприємств сектору малого та середнього бізнесу.

Визначення „інноваційного підприємства” дає тільки стаття 16 Закону України „Про інноваційну діяльність”, згідно якого: інноваційним підприємством визнається підприємство (об’єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція. Також зазначається, що „інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо” [3].

Визначення є досить суперечливим та значно обмежує кількість суб’єктів інноваційної діяльності. Адаже згідно закону:

– „інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом; – інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом”.

Таким чином, так звані маркетингові, організаційні, управлінські, процесні та іншого роду результа-

Таблиця 1

Умовний розподіл підприємств малого та середнього бізнесу в законодавстві Японії [15]

Кількість працівників (осіб)	Малі		Середні
	до 50	до 100	до 300
Річний дохід (млн. дол. США)	0,49		0,97
Пріоритетні галузі	Роздрібна торгівля	Сектор послуг	Оптова торгівля
			Промисловість, будівництво, транспорт (крім оптової та роздрібно торгівлі)

ти інноваційної діяльності не беруться до уваги. Отже було би доцільно розширити визначення суб'єктів інноваційної діяльності та поняття інноваційної продукції. Основою для цього може слугувати Модельний закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006 р., який був прийнятий на Міжпарламентській Асамблеї держав-учасниць СНД.

Інноваційний продукт згідно документу визначається як: „результат інноваційної діяльності (нововведення, інновація), який отримав практичну реалізацію у вигляді нового товару, послуги, способу виробництва (технології) або іншого суспільно корисного результату” [6]

Висновки.

Огляд наукових джерел стосовно виділення саме малого інноваційного підприємництва засвідчив, що найчастіше застосовується комбінований підхід до

його визначення, тобто використовуються ознаки суб'єктів малого бізнесу (кількість персоналу, обсяги товарообігу, тощо), а також показники інноваційної активності організації.

В умовах, коли відсутнє законодавче та загальнонаукове визначення об'єктів підтримки інноваційної діяльності, виконання розроблених програм державної підтримки малого інноваційного підприємництва дуже ускладнюється, а ефективність такої підтримки досить сумнівна. Також це слід мати на увазі при аналізі стану та тенденцій розвитку цього сектору економіки, адже це питання співставності та коректності порівняльного аналізу ситуації в цій сфері.

В рамках статті пропонується до малих інноваційних підприємств відносити підприємства та організації, що відповідають наступним критеріям (табл. 3):

Таблиця 2

Класифікація підприємств за розміром згідно Господарського кодексу України [2]

	Мікро-	Малі	Середні	Великі
Кількість працівників (осіб)	до 10	до 50	від 50 до 250	більше 250
Річний дохід (млн. євро)	2	10	від 10 до 50	більше 50

Таблиця 3

Визначення суб'єктів малого інноваційного підприємництва

Критерій	Значення
Кількість працівників (осіб)	не більше 250
Річний дохід (млн. євро)	не більше 50
Пріоритетні галузі	інформаційні, біо- та нанотехнології, охорона здоров'я, виробництво програмного забезпечення, електронна, космічна, хімічна, фармацевтична промисловість, машинобудування
Ступінь інноваційної активності	<ul style="list-style-type: none"> – Частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва організації (згідно Закону України „Про інноваційну діяльність”). – Основний напрямок діяльності організації здійснення розробки об'єктів інтелектуальної власності і їхня реалізація із часток інноваційної продукції не менш 50%, впровадження у виробництво придбаних об'єктів інтелектуальної власності. – Коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. – Індекс прибутковості інноваційної діяльності. – Співвідношення придбаних та реалізованих технологій. – Обсяг витрат організацій на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). – Ефективність витрат на НДДКР. – Частка науково-технічного персоналу в структурі персоналу компанії.
Результати інноваційної діяльності	новий або значно вдосконалений продукт, послуга, технологія, процес виробництва, тощо, інноваційність якого підтверджена дослідженнями та оформлена в відповідному порядку згідно чинного законодавства

Примітка: розроблено автором на основі даних [5,9,10,13]

Отже, за умови, що підприємство відповідає більшості зазначених критеріїв його можна віднести до категорії малих інноваційних підприємств.

Література

1. **Бондаренко В.** Малий и средний бизнес в крупнейших городах мира // Бизнес для всех. – 1999. – № 2. – С. 16. 2. **Господарський** кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> 3. **Закон** України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/card/40-15> 4. **Костров А. В.** Как привлечь малые предприятия в инновационную сферу? // Инновации. – Критерии инновационной активности предприятий, входящих в ОАО „Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» [Электронный ресурс] : Итоговый семинар проектно-учебной группы „Исследования корпоративных инновационных систем”, 2009. – Режим доступа : <http://www.hse.ru>. 5. **Модельний** закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006. режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g12 6. **Нестеренко Ю. Н.** Развитие малого инновационного бизнеса – потенциал формирования экономики знаний // Российское предпринимательство. – Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств. – Режим доступа: http://www.wipro.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf 7. **Стельмащук А. М.** Развитие малых инновационных предприятий – эффективна форма позитивних технологічних змін // Інновація економіка, 2010 (3). – № 17. – С. 11 – 15 8. **Фирсова С. А.** Классификация малых предприятий технологического профиля в целях мониторинга их деятельности // Социология науки и технологий. – 2010. – Хопкинсон Л. Поддержка инновации на уровне регионов и муниципалитетов. – Режим доступа : <http://eep.org.ua/files/MANUAL%20Feb%202013.pdf> 9. **Шовкалюк В. С.** Развитие та державна підтримка малого інноваційного бізнесу в Україні // Матеріали круглого столу „Малий інноваційний бізнес: стан, проблеми та перспективи розвитку” (м. Київ, 2011 р.) / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Німецьке товариство технічного співробітництва, 2011. – 79 с. 10. **Key figures on European business with a special feature on SMEs.** – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-ET-11-001/EN/KS-ET-11-001-EN.PDF 11. **Lindgaard S.** Innovation: The 7 Key Differences Between Big and Small Companies. – Режим доступу : <http://www.15inno.com/2012/03/11/7keydifferences/>

12. **Small and Medium-sized Enterprise Basic Act (Act No. 154 of 1963: Amended in December 3, 1999).** – Режим доступу : http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html 13. **T. Edwards, R. Delbridge, M. Munday** Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest // Technovation. – 2005. – № 25. – P. 1119 – 1127. 14. **The Small Business Innovation Research (SBIR) program.** – Режим доступу : <http://www.sbir.gov/applicants/ukrstat.gov.ua> – сайт Державної служби статистики України.

Тульку Я. І. Мале інноваційне підприємництво як об’єкт державної інноваційної політики

В статті аналізується сутність поняття малого інноваційного підприємництва та його особливості, визначаються основні критерії, за якими його можна ідентифікувати. Досліджується нормативно-правова база різних країн в контексті вияву існуючих підходів до визначення малого інноваційного підприємництва та особливостей його державної підтримки.

Ключові слова: мале інноваційне підприємництво, державна інноваційна політика, критерії інноваційності.

Тульку Я. І. Малое инновационное предпринимательство как объект государственной инновационной политики

В статье анализируется сущность понятия малого инновационного предпринимательства и его особенностей, определяются основные критерии, по которым его можно идентифицировать. Исследуется нормативно-правовая база разных стран в контексте выявления существующих подходов к определению малого инновационного предпринимательства и особенностей его государственной поддержки.

Ключевые слова: малое инновационное предпринимательство, государственная инновационная политика, критерии инновационности.

Tulku Y. I. Small Innovative Entrepreneurship as an Object of Government Innovation Policy

The article analyses the essence of small innovative entrepreneurship and its peculiarities, also defines basic criteria, which help to identify this business category. The regulatory base of different countries is investigated in the context of searching approaches to definitions of small innovative entrepreneurship and peculiarities of its government support.

Key words: small innovative entrepreneurship, public innovation policy, innovation criteria.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується актуалізацією процесів переходу на інноваційну модель розвитку економіки, необхідністю модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, протікання яких має відбуватися з огляду на Стратегію інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки. Зростання всесвітнього наукового і практичного інтересу до проблем в інноваційній сфері потребує розробки такої державної політики, яка забезпечувала б розширене відтворення об'єктної бази інноваційної діяльності та незворотний вплив інновацій на прискорений економічний розвиток країни [1].

Якісні перетворення в системній організації інноваційних процесів дозволять Україні перейти на новий ступінь розвитку виробництва і сфери послуг. Важливою умовою успішного розвитку економіки є формування національної інноваційної системи (НІС) із визначенням її регіональних особливостей, яка покликана забезпечувати безперервне зростання економіки. В основі такого зростання лежить безліч факторів, серед яких значними є науково-технічний прогрес, вдосконалення механізмів управління виробництвом, тобто ті, що дозволяють якісно удосконалити як самі фактори виробництва, так і процес їх використання.

Саме тому питання удосконалення механізмів державного регулювання розвитком регіональної економічної системи і визначення її особливостей в інноваційному середовищі є одним із пріоритетів у модернізації української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретико-методичних і практичних питань державного регулювання економіки регіону з точки зору його інноваційного розвитку присвячено безліч робіт вітчизняних та російських науковців, серед яких слід виокремити праці Гейця В. М., Амоши О. І., Ляшенка В. І., Вишневського В. П., Булеєва І. П., Татаркіна О. І., Федулової Л. І., Землянкін А. І., Монастирного Є. О., Унтури Г. О. та інших [2 – 10].

Розвиток практики державного регулювання інноваційних процесів на регіональному рівні неможливе без удосконалення концептуальних досліджень цієї сфери. Попри значні досягнення вітчизняної економічної науки проблематика визначення заходів регіональної інноваційної політики, а

також принципів оцінки ефективності інноваційних процесів, які сприятимуть покращенню інноваційного клімату територій, а також враховують особливості національної економіки і окремих регіонів, є вельми актуальним.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка методичного підходу до комплексної оцінки інноваційного розвитку регіону щодо удосконалення управління інноваційними процесами в межах національної інноваційної системи. Практичне застосування цього підходу сприятиме обґрунтуванню стратегічних рішень щодо формування пріоритетів і механізмів інноваційного розвитку територій України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення розвиток країни має бути відновлювальним, який передбачає модернізацію всіх галузей національного господарства, а також створення умов для піднесення вітчизняної науки та інноваційної сфери, що сприятиме побудові нової високотехнологічної економіки. Державною програмою розвитку внутрішнього виробництва задекларовано [11], що розв'язання такої проблеми можливо шляхом диверсифікації та модернізації, насамперед:

- внутрішнього виробництва, більш ефективного використання діючих виробничих потужностей та підвищення їх технологічного рівня;
- суттєвого покращення регуляторного середовища для ведення бізнесу;
- впровадження механізму стимулювання ресурсозбереження та інноваційного розвитку;
- спрямування інвестиційних ресурсів держави на впровадження нових зразків ресурсозберігаючої та енергоефективної техніки і технологій;
- організації сучасної підготовки кадрів та стимулювання залучення до цих процесів приватного капіталу.

Для подолання техніко-технологічної відсталості національної економіки від розвинених країн світу необхідним стає поєднання макроекономічних регуляторів, ефективних промислової та інноваційної політик, розвиток і модернізація конкурентоспроможних виробництв, стимулювання впровадження інноваційних технологій. У ході модернізації інновації стають провідним чинником економічного зростання в усіх секторах господарства, а розвиток інноваційного потенціалу – найважливішим процесом формування конкурентоспроможної національної економіки.

В умовах сьогодення проблема підвищення конкурентоспроможності стоїть достатньо гостро. Так, в рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2012 – 2013 рр. (The Global Competitiveness Index 2012 – 2013) позиція України трохи покращала з 82 у 2011 – 2012 рр. до 73 місця з 144 досліджуваних країн, у той час як Швейцарія четвертий рік поспіль очолює цей список. У першу десятку найбільш конкурентоспроможних економік увійшли також Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Німеччина та інші [12].

Відзначимо, що „Індекс глобальної конкурентоспроможності” дає уявлення про довгострокові тенденції, які формують конкурентоспроможність національних економік на перспективу. Основними, що визначають національну конкурентоспроможність в постійно змінному глобальному середовищі, є 12 контрольних показників, серед яких пріоритетними для даного дослідження є: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, ефективність ринку товарів і послуг, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал, тощо. Таким чином, даний звіт дає необхідну інформацію про основні напрямки розвитку національних економік, конкурентні переваги і недоліки досліджуваних країн з метою визначення пріоритетних областей для визначення політики економічного розвитку і ключових реформ.

Саме тому у Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності України від 2 лютого 2011 р. №389 сформульовано завдання щодо створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, а саме:

- забезпечення розвитку базових галузей економіки та інноваційної інфраструктури;
- підвищення ефективності механізму надання державної підтримки;
- збільшення обсягу інвестицій;
- кредитування економіки;
- нарощування державних капітальних вкладень та забезпечення їх концентрації на модернізації виробництва;
- здійснення впровадження високих технологій [13].

Розв’язання поставлених питань потребує осмислення сутності, характерних рис та сучасних особливостей інноваційного розвитку держави, до того ж досвід розвинених країн доводить, що усунення системних недоліків в організації промислового виробництва і сфери послуг сприятимуть формуванню та реалізації національної інноваційної системи України.

Формування національної інноваційної системи (НІС) із визначенням її регіональних відзнак покликана забезпечувати безперервне зростання економіки. За розрахунками економістів, внесок інноваційного фактора в економічне зростання розвинених країн складає близько 60% [14, с. 62]. Підвищення частки інновацій у структурі чинників економічного зростання і збільшення потенційного випуску характеризують перехід до іншої якості зростання економіки. Таким чином, ефективність функціонування НІС визначається її внеском у збільшення ВВП країни і обумовлюється наявністю і результативністю функціонування регіональних інноваційних систем (РІС), з яких і складається НІС.

Глобальна фінансово-економічна криза, що почалася в 2008 р., призвела до жорсткішої бюджетної політики держави, якою були введені обмеження на виділення фінансових преференцій для підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів, що вплинуло і на розвиток національної і регіональних інноваційних систем в Україні. Це з’явилося наслідком відсутності зацікавленості як державного, так і приватного секторів економіки України у впровадженні інновацій в промисловість. Так, показник „частка валових внутрішніх витрат на НДДКР у ВВП”, що саме і є наукоємністю ВВП, у розвинутих країнах світу зазвичай становить близько 2%, а у деяких країнах сягає навіть 3 – 4%, а іноді 5,0%: в Ізраїлі – 4,74%, у Швеції – 3,63%, у Фінляндії – 3,47%, у Кореї – 3,22%, у США – 2,68%. Найменшим цей показник є у Словацькій Республіці – 0,47%, Мексиці – 0,46% [15]. В Україні частка коштів, що витрачаються на фінансування наукової та науково-технічної діяльності, у ВВП з урахуванням усіх джерел за останні роки менша ніж 1% (табл. 1).

Слід зауважити, що при показнику наукоємності ВВП України, який у 2 – 3 рази менший, ніж у провідних країнах світу, у науковій сфері зроблено принципово важливі розробки, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності українських товарів і послуг на світових ринках. Це пояснюється значними доробками, що були накопичені у попередні роки. Провідний вчений з інноватики Б. А. Маліцький зауважує, що для сьогоденньої України економічна функція науки може бути істотною лише після того, як рівень загальних витрат на НДДКР перевищить 1,7% офіційного ВВП [21].

Проведене дослідження щодо формування інноваційної політики національного і регіонального рівнів довів, що без інновацій неможливо забезпечити конкурентоспроможність країни, її регіонів та окремих його господарюючих суб’єктів, особливо

Таблиця 1

Витрати на дослідження і розробки, % до ВВП

[18, с. 81; 191, с. 79, 20, с. 76, 77]

Показники	1991р.	2000р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
Загальні витрати	2,44	1,20	0,84	0,86	0,82	0,73	0,75
у тому числі з держбюджету	0,29	0,36	0,40	0,37	0,34	0,29	0,33

наукомісткого характеру. Це змінило стратегічні орієнтири більшості регіонів, націлило їх на творчий пошук, підприємницьку активність і самостійність у вирішенні поточних і перспективних задач розвитку і самозабезпечення. Поряд з цим можна цілком констатувати, що розробка і впровадження нових технологічних рішень в окремих регіонах України поки що не є джерелом економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності на національному і світовому ринках.

В Україні в межах національної інноваційної системи відбувається активний процес формування регіональних інноваційних систем, який полягає у:

- розробленні стратегій і програм інноваційного розвитку, проектів із розробки, виробництва та комерціалізації інноваційного продукту, які створюють в регіоні особливий інноваційний клімат;
- формуванні регіонального законодавчого та нормативно-правового забезпечення процесів інноваційної діяльності, які носять також роз'яснювальний характер, включаючи визначення, що відносяться до інноваційної проблематики;
- створенні елементів інноваційної інфраструктури, які представляють послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Тому важливими чинниками, що визначають інноваційну активність суб'єктів господарювання всіх форм власності в регіоні, є рівень розвитку інноваційної інфраструктури, наявність фінансової підтримки інноваційних програм і проектів, рівень розвитку малого та середнього підприємництва, особливо у сфері виробництва високотехнологічної продукції, а також ряд інших аспектів, що характеризують інноваційний клімат на території регіону.

Вагоме значення для економічного розвитку регіону має зміст інноваційної політики, особливо для територій, що мають накопичений науково-технічний потенціал, здатний стати конкурентною перевагою. Запропонуємо *заходи регіональної інноваційної політики*, які сприятимуть покращенню інноваційного клімату на засадах конкурентних переваг кожного регіону:

- концентрація та спрямування інвестицій на забезпечення розвитку базових галузей економіки, підвищення продуктивності та технологічного оновлення виробництва;
- ресурсна збалансованість бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів;
- надання регіональної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, прозорість та ефективність цього механізму;
- координація взаємодії науки з освітою і виробництвом, ефективне використання вітчизняних науково-технічних здобутків, орієнтування науково-технічної діяльності на потреби економіки;
- безпечність для навколишнього природного середовища, життя і здоров'я людей інвестиційних та інноваційних проектів тощо.

Визначимо, що для оцінки інноваційної складової суб'єктів господарювання усіх форм власності важливим є врахування цих заходів, які мають реалізуватися в межах регіональної інноваційної політики. Серед них слід звернути увагу, перш за все, на обсяг фінансової підтримки програм розвитку інноваційної діяльності в межах програм соціально-економічного розвитку регіону, показники витрат на інновації підприємств та організацій. Необхідним стає визначення впливу механізмів державного регулювання на розвиток РІС та їх особливостей в інноваційному середовищі, що є одним із пріоритетів у модернізації української економіки.

В умовах сьогодення формується інноваційна політика, яка застосовує *змішані механізми управління інноваційною сферою*, призначені для поточної стадії розвитку і переходу до нової політики [22, с. 200 – 201]. Такими „інноваційними механізмами” в національних умовах є: механізми планування і прогнозування; механізми координації і контролю інноваційної діяльності; законодавчі та нормативно-правові механізми управління інноваціями; фінансово-бюджетні механізми управління інноваціями; інвестиційні (венчурні) та мотиваційні механізми управління інноваційним розвитком; механізм державно-приватного партнерства у сфері інновацій; механізм взаємодії бізнесу, науки і влади; кластерний механізм організації інноваційної діяльності; механізм

ми захисту прав інтелектуальної власності; механізм трансферу технологій тощо.

Визначимо, що формування такого поняття як „інноваційні механізми” на національному і регіональному рівнях в Україні почалося тільки у 2000-і роки, тому оцінювати їх ефективність було б передчасно. Але удосконалення діючих, розробка і впровадження сучасних механізмів управління інноваційним розвитком на усіх рівнях національної системи дозволить сформулювати збалансовану і адекватну сучасним вимогам, державну політику у сфері інновацій, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності держави в майбутньому.

В даний час маємо доступний масив порівнювальних показників статистичної інформації за значний період часу. Для дослідження обрано часовий інтервал в п'ять років – з 2008 по 2012рр., що охоплює у тому числі і період кризи 2008 – 2010 рр. Виникає необхідність розробки методик оцінки ефективності інноваційного розвитку на регіональному рівні. Практичне застосування цих методик може стати важливим інструментом удосконалення регіонального менеджменту та обґрунтування стратегічних рішень по формуванню пріоритетів і механізмів інноваційного розвитку територій України. В рамках даної роботи нами досліджуються методичні і практичні аспекти оцінки ефективності інноваційного розвитку на регіональному рівні.

Інноваційний розвиток регіону: поняття і рівень оцінки. У економічній теорії під розвитком розуміється цілеспрямоване накопичення інформації з подальшим її впорядкуванням, структуризацією; процес послідовних, незворотних зовнішніх і внутрішніх змін, що характеризують перехід від нижчих рівнів до вищих [23].

В межах дослідження визначимося із поняттям „*регіональний розвиток*” – це режим функціонування регіональної системи, орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня та якості життя населення, забезпечену стійким і збалансованим відтворенням соціального, господарського, ресурсного і екологічного потенціалів регіону [24].

Інноваційний розвиток регіону – це поодинокий випадок загальної теорії функціонування регіональної системи. Визнані російські вчені (м. Томськ) з проблем розвитку інноваційних процесів і систем Є. О. Монастирний та В. В. Спіцин [25, с. 45] за оцінкою результативності розвитку інноваційних регіонів Росії сформулювали досліджуваний економічний термін як зміну структури економіки регіону, що продукується розвитком її інноваційної системи.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведені визначення і враховуючи рамки дослідження, охарак-

теризуємо *інноваційний розвиток регіону* – це зміна режиму функціонування регіональної інноваційної системи (РІС), яка враховує специфіку інноваційних процесів конкретного регіону, під впливом розвитку її національної інноваційної системи.

Для оцінки і аналізу інноваційної активності регіону використовуємо кількісні методи оцінки на основі статистики, що діє. В даний час в українській практиці оцінка інноваційного потенціалу регіону виконується на основі статистичних даних (за формами № 1-інновація (річна) „Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства”, № ІНН (одноразова) „Обстеження інноваційної діяльності підприємства”, № 1-технологія (річна) „Звіт про створення та використання передових технологій та об’єктів права інтелектуальної власності”, що надають інформацію про інноваційну діяльність підприємств.

Зведена статистична інформація формується як в цілому по суб’єктах України, так і по видах економічної діяльності, формах власності, організаційно-правових формах, по угрупованнях організацій за середньообліковою чисельністю працівників. До основних статистичних економічних показників, що відображають суть інноваційних процесів регіону слід віднести:

- обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій за регіонами;
- кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт – створення нових видів виробів і технологій за регіонами;
- кількість впроваджених наукових та науково-технічних робіт за регіонами;
- кількість поданих заявок на видачу охоронних документів та отримано у державному Департаменті інтелектуальної власності України та у патентних відомствах іноземних держав на 10 тис. населення за регіонами;
- обсяг реалізованої інноваційної продукції за регіонами, у тому числі реалізованої за межі регіону;
- створення і використання передових технологій. Використання об’єктів права інтелектуальної власності тощо.

Сформований набір показників повинен дозволити виявити прямі та непрямі результати функціонування інноваційної системи. При цьому необхідно враховувати часовий лаг, що виникає між інвестиціями в інновації та отриманням результатів від інноваційної діяльності. На ранніх стадіях формування РІС він може бути достатньо тривалим і залежати від багатьох чинників.

Необхідність врахування часового лагу при оцінці ефективності РІС стає очевидною при аналізі динаміки показників інноваційного розвитку України за 2008 –

2012 рр. (табл. 2). За останні п'ять років, що аналізуються, відбулося поліпшення такого відносного показника як частка підприємств, здійснюючих інноваційну діяльність за видами економічної діяльності, котра у 2012 р. дійшла до 10,1%, тобто в останні два роки майже повернула позицію 2005 р. Але це ніяк не дало позитивного руху щодо реалізації інноваційної продукції, частка якої кожний рік погіршується, а у порівнянні з 2005 р. – майже у 2 рази. Зауважимо, що частка витрат на дослідження і розробки досягли рівня 2008 р.

Таким чином, наявність позитивної динаміки в кількості підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, не дає зростання показника реалізованої інноваційної продукції, який є основним в конкурентоспроможності національної економіки. Наведені показники свідчать, що інноваційні процеси не компенсують негативні процеси і не ведуть до зростання продажів. Тому, врахування лагу часу дозволило підтвердити висновок про неефективність інноваційної політики, що проводиться і необхідність її вдосконалення.

У рамках дослідження, опираючись на розробки відомих російських дослідників з проблем інноватики [26], запропонуємо стрижневі принципи оцінки ефективності інноваційних процесів в Україні, які враховують особливості національної економіки і окремих регіонів. А саме:

1. Принцип виключення добувної промисловості при порівнянні інноваційних показників регіонів.

Інноваційні процеси у добувній і переробній промисловості мають з точки зору економічних процесів велику різницю. Добування паливно-енергетичних корисних копалин (вугілля, нафти, газу тощо) орієнтовані тільки на створення і комерціалізацію процесових інновацій, тобто інноваційний продукт є незмінним. Але переробні підприємства повинні постійно виробляти продуктивні інновації, щоб бути конкурентоспроможними.

Результати аналізу доводять (табл. 3), що інноваційна активність окремих видів діяльності підприємств переробної промисловості майже у 4 – 7 раз, а у 2012 р. вже більш ніж у 9 раз, вище за показники підприємств добувної промисловості.

При обстеженні інноваційної діяльності в Україні за європейською методологією CIS, яке вдруге проводилося за період 2008 – 2010 рр. з метою моніторингу інноваційних процесів в Європі, було введено визначення організаційних і маркетингових інновацій. Але для вирішення проблеми збереження неперервності часових рядів і узгодженості з даними попередніх обстежень, питання щодо витрат на інновації все ще обмежується витратами на продуктивні та процесові інновації, тобто саме технологічними інноваціями.

Таблиця 2

Основні показники інноваційної діяльності українських підприємств промисловості
[16, 2008, с. 195, 196, 206; 17, с.175, 176,187; 180, с. 185, 186, 195; 19, с. 173, 176, 185,228; 20, с. 173, 213, 219]

Показники	2005р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
Частка промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію в загальному обсязі промислової продукції, за видами економічної діяльності, %	10,2	9,3	9,1	9,1	10,1	10,3
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	6,5	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3
Частка загального обсягу витрат за напрямом інноваційної діяльності дослідження і розробки, %	10,6	10,4	10,7	12,4	7,5	10,4

Таблиця 3

Частка підприємств, здійснюючих інноваційну діяльність за видами економічної діяльності, %
[16, с. 197; 17, с. 183; 18, с. 189, 191; 19, с. 185; 20, с. 213, 216]

Види економічної діяльності	2005р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.
Усього по промисловості України	10,2	9,3	9,1	9,1	10,1	10,3
Добувна промисловість	3,1	1,5	2,8	2,8	2,9	1,3
Переробна промисловість	11,7	10,7	10,5	10,5	11,6	12,1

Згідно до цього обстеження кількість підприємств переробної промисловості, які займаються технологічними інноваціями, майже у 40 раз вище у загальній кількості обстежених підприємств, а частка реалізованої продукції на таких підприємствах у 1,7 рази більше частки у загальному обсязі реалізованої продукції. Зауважимо також, що ці підприємства перевищують підприємства добувних галузей за чисельністю персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками (табл. 4).

Наведені відмінності припускають виключення добувної промисловості при аналізуванні інноваційних процесів на регіональному рівні.

2. Принцип проведення окремого дослідження інноваційних процесів у добувній промисловості.

Добувна промисловість є ринком збуту для багатьох підприємств переробної промисловості, вносить вагомий внесок до ВВП країни. Тому представляється необхідним провести окреме дослідження інноваційних процесів з урахуванням специфіки у добувній промисловості.

3. Принцип розгляду інноваційної діяльності та окремих її результатів як механізму структурної перебудови економіки України і її регіонів.

Основною проблемою національної економіки України є значна кількість застарілого устаткування, яке рідко списується. Причинами цього положення є:

- фізичний знос устаткування. Зношене устаткування вимагає великих витрат на його ремонт, а якість продукції, що випускається на ньому, може бути нижче, ніж при використанні нового устаткування. Із-за планового або позапланового ремонту виникатимуть простої у виробничому процесі, старе устаткування може вимагати підвищеної уваги персоналу, що спричиняє додаткові витрати на заробітну плату.

- випуск нових, досконаліших моделей, які перевершують раніше виготовлене устаткування по параметрах продуктивності, надійності, якості продукції, енергозбереженню, автоматизації виробничого процесу. Після випуску нової моделі, навіть порівняно нове устаткування, що знаходиться в доброму технічному стані, може вважатися зношеним [27].

На такому обладнанні неможливим є виробництво інноваційних продуктів та з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках. Тому підприємства, що випускають інноваційні продукти, повинні постійно придбавати машини, обладнання та програмне забезпечення, що сприятиме модернізації виробництва.

В теперішній час, коли Україна все більше інтегрується до ЄС, виникає завдання оптимізації управління інноваційною діяльністю, яка має спиратися на результати порівняльної оцінки інноваційної активності суб'єктів України із провідними країнами та ре-

Таблиця 4

Основні показники інноваційної діяльності підприємств промисловості, які займаються технологічними інноваціями протягом 2008 – 2010 рр. (за міжнародною методологією) [19, с. 252, 256, 258]

Види економічної діяльності	Підприємства з технологічними інноваціями, один	2010 рік	
		Чисельність працюючих у % до загальної чисельності працюючих	Обсяг реалізованої продукції підприємствами з технологічними інноваціями у % до загального обсягу реалізованої продукції
Усього по промисловості України	2342	14,3	14,6
Добувна промисловість	55	15,7	11,0
Переробна промисловість	2177	16,4	19,0

Таблиця 5

Структура витрат на технологічні інновації організації промисловості в Україні та зарубіжних країнах, (%) [18, с. 264; 25, с. 85]

Види витрат на технологічні інновації	Україна	Росія	Австрія	Німеччина	Норвегія	Фінляндія
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	78,7	60,3	27,9	28,2	14,9	17,9

гіонами. Цей підхід дозволить визначити можливості підвищення конкурентоспроможності українських інноваційних продуктів, товарів, послуг на світовому ринку та напрями і масштаби заходів, що приймаються. Дані таблиці 5 доводять, що структура витрат на технологічні інновації в промисловості у порівнянні з зарубіжними країнами є значною – 78,7%, що 5,2 рази більше, наприклад, ніж у Норвегії. Зауважимо, що більш детально розкрити інші види затрат на технологічні інновації не має можливості із-за відсутності даних у офіційній національній статистиці.

У сучасних умовах придбання машин, устаткування, програмного забезпечення, а також нових технологій, нових знань відображає процеси проведення модернізації національного виробництва, а також впливає на зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників на основі впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, що є напрямом подальших досліджень.

4. Принцип прив'язки показників до типів економіки і цілей розвитку.

Система показників повинна будуватися з урахуванням специфіки національної економіки. Зокрема, Україна має могутній індустриальний і науково-технічний потенціал, а також розвинений науково-освітній комплекс, що зберіг в певних сферах лідируючі позиції в світі. Переважає державне фінансування наукових досліджень і вищої освіти. Безсумнівними є відмінності у пропорціях багатьох економічних процесів України із зарубіжними країнами. Вирішення цього питання вимагає розробки спеціальної системи показників для оцінки ефективності інноваційних

процесів, виходячи з соціально-економічних цілей розвитку регіону і внутрішніх цілей РІС.

У процесі оцінки результативності інноваційних процесів виявляються проблеми регулювання, можливі точки росту і падіння економічних показників, які необхідно враховувати при розробці стратегій, програм та інших механізмів інноваційного розвитку регіону. Точність оцінки залежить від повноти доступної статистичної інформації, що характеризує різні аспекти результативності інноваційного розвитку. Тому найкращим варіантом для аналізу є поєднання даних державної статистики з даними регіонів, які характеризують специфіку інноваційних процесів, що відбуваються на кожній локальній території, а також з урахуванням їх особливостей соціально-економічного розвитку.

В умовах сьогодення на рівні соціально-економічної системи регіону сформуємо обставини, які відображають специфіку становища – це недосконалість структурної, інвестиційної, науково-технічної політики для вирішення проблем економічного реформування. Тому провідною ціллю регіональної соціально-економічної системи стає розвиток регіонів в умовах проведення цілеспрямованої структурної, інвестиційної і науково-технічної політики, стимулювання ділової активності реального сектора економіки, вирішення соціальних проблем економічного реформування.

Для вирішення провідної мети необхідно визначити цілі (завдання) регіональної інноваційної системи, які й визначатимуть першорядні показники для оцінки ефективності інноваційного розвитку регіону (табл.6).

Таблиця 6

Дерево цілей регіональної інноваційної системи з позицій умов регіональної соціально-економічної системи

Провідна мета регіону	Цілі (завдання) регіональної інноваційної системи
Розвиток регіонів в умовах проведення цілеспрямованої структурної, інвестиційної і науково-технічної політики, стимулювання ділової активності реального сектора економіки, вирішення соціальних проблем економічного реформування	Проведення модернізації реального сектора економіки Зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників на основі впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку Концентрація ресурсів регіону на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках Підвищення диверсифікації внутрішніх виробництв Збільшення числа високотехнологічних робочих місць Поліпшення координації органів регіональної влади з існуючими компонентами інноваційної інфраструктури Підвищення рівня освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки регіону на інноваційних засадах

5. *Принцип сприяння модернізації національного і регіонального виробництва.*

Модернізація національної економіки, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності українського виробництва до рівня виробництва розвинених країн світу, потребує спрямування інвестицій у новітні технології, формування національної та регіональної інноваційної інфраструктури та державних програм промислової модернізації.

У науковому середовищі все більш загострюються питання гармонізації загальнодержавних, регіональних і місцевих інтересів до визначення пріоритетів інноваційного розвитку. Але фахівці з проблем інновацій одностайні в одному: ініціативні регіони здобувають більш вищих результатів, ніж ті, хто економічно сильніше [28, с. 13]. Це підтверджують наступні дані офіційної статистики. Так, частка обсягу реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами протягом 2008 – 2010 рр. була значно вищою у Сумському, Миколаївському, Луганському, Закарпатському регіонах, які, в той же час за даними статистичної інформації, не проявляли значної ініціативи до активізації інноваційних процесів у порівнянні з Дніпропетровським, Донецьким регіонами та м. Києвом (табл. 7).

У процесі модернізації економіки України необхідно повніше враховувати соціально-економічні та виробничі конкурентні переваги регіонів, заохочуючи і мотивуючи їх ініціативу до активізації інновацій-

них процесів, конкуренцію між собою за залучення ресурсів розвитку. Аналогічно повинні будуватися відносини з регіональним бізнесом, що функціонує на кожній локальній території.

На підґрунті проведеного дослідження можна зробити наступні **висновки**:

1. Проведений аналіз демонструє значне відставання щодо існуючого рівня та погіршення динаміки фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності України порівняно із низкою розвинених країн світу. Це вимагає проведення виважених змін у підходах щодо асигнувань у НДККР для впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки.

2. Регіональна інноваційна система формується під впливом трьох найважливіших умов, які визначаються змістом:

- державної інноваційної політики, яку спрямовано на використання вітчизняного науково-технічного потенціалу в процесі технологічної модернізації національної економіки;
- регіональної інноваційної політики, яку зорієнтовано на ефективне використання потенціалу регіонів і вирівнювання їх економічного розвитку;
- соціально-економічної політики регіону, яка в значній мірі визначається особливостями регіону.

3. Дістало подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат теорії державного управління інноваційним розвитком регіону, що полягає в уточ-

Таблиця 7

Найбільш інноваційно активні регіони України за період 2008 – 2010 рр. (за міжнародною методологією) [19, с. 251, 257]

Регіони України	Підприємства з інноваційною активністю, один.	Обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами, % до загального обсягу реалізованої продукції (послуг)
Дніпропетровська	631	40,9
Донецька	603	58,6
Вінницька	240	46,6
Волинська	170	61,5
Київська	364	27,6
Луганська	297	65,9
Львівська	381	36,9
Одеська	448	53,9
Харківська	571	42,3
м. Київ	1672	38,1
Закарпатська	164	55,6
Миколаївська	162	63,1
Полтавська	175	49,3
Сумська	144	85,4

ненні поняття „інноваційний розвиток регіону”, яке на відміну від загальноприйнятих враховує специфіку інноваційних процесів конкретного регіону.

4. Оцінка інноваційного розвитку регіону повинна проводитися комплексно з різних позицій. Для цього сформульовані принципи оцінки ефективності інноваційних процесів, які враховують особливості національної економіки та окремих регіонів, а саме:

- виключення добувної промисловості при порівнянні інноваційних показників регіонів;
- проведення окремого дослідження інноваційних процесів у добувній промисловості;
- розгляд інноваційної діяльності та окремих її результатів як механізму структурної перебудови економіки України та її регіонів;
- прив'язка інноваційних показників до типів економіки і цілей розвитку;
- сприяння модернізації національного і регіонального виробництва.

Розкриття наведених принципів дозволило визначити ціль розвитку соціально-економічної системи регіону, яка позначається на формуванні показників для аналізу ефективності інноваційних процесів регіонів країни. Оптимальним варіантом для аналізу є поєднання даних державної статистики з даними регіональної статистики, що характеризує специфіку інноваційних процесів конкретного регіону. Таке поєднання доцільно забезпечити на рівні регіонів, що позиціонують себе лідерами інноваційного розвитку.

На основі запропонованого методичного підходу можливе формування комплексної методики оцінки ефективності інноваційного розвитку регіону. Практичне застосування такої методики може стати важливим інструментом удосконалення регіонального менеджменту та обґрунтування стратегічних рішень з формування пріоритетів і механізмів інноваційного розвитку територій України.

Література

1. **Стратегія** інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів / Автор.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жаліло, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. 2. **Гець В. М.** Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проєкт розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. М. Гець // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3 – 32. 3. **Амоша О. І.** Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Моногр. / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. І. Лях та ін. // Донецьк : ІЕП НАН України, 2007. – 328 с. 4. **Ляшенко В. И.** Финансово-регуляторные режимы стимулирования

экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко // НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с. 5. **Вишневский В.** Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41 – 62. 6. **Амоша О. І.** Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеєв, Г. З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3 – 9. 7. **Татаркин А. И.** Формирование инновационных территорий в контексте проблем технологической модернизации / А. И. Татаркин, А. Ф. Суховой // Инновации. – № 7 (84). – С. 26 – 30. 8. **Федулова Л. І.** Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2011_2/5_Fedulova.pdf 9. **Монастырный Е. А.** Методологический подход к оценке эффективности инновационного развития региона / Е. А. Монастырный, В. В. Спицын, Я. Н. Грик // Инновации. – 2010. – № 1 (135). – С. 80 – 86. 10. **Унтура Г. А.** Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: региональный аспект / Г. А. Унтура // Регион: Экономика и социология. – 2005. – № 2. – с. 153 – 170. 11. **Державна** програма розвитку внутрішнього виробництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 р. № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-D0%BF/print1384356614855182> 12. **Всемирный** экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012 – 2013 / Центр гуманитарных технологий. URL. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949> 13. **Програма** розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності України»: Постанова Кабінету Міністрів України від 2.02.2011 р. №389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/-389-2011-%D0%BF>. 14. **Михайлюкова С. А.** Институциональные особенности инновационной кластеризации на примере региональной инновационной системы Краснодарского края / С. А. Михайлюкова // Креативная экономика. – 2010. – № 12 (48). – С. 62 – 67 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/3863/> 15. **Яцишина І. В.** Фінансування науки як ключова проблема інноваційного розвитку країни / І. В. Яцишина // Економічний простір. – 2010. – № 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_38/Statti/9.pdf 16. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні, 2008: Стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2009. – 348 с. 17. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні, 2009:

Стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2010. – 365 с.
18. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні, 2010: Стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2011. – 282 с.
19. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні, 2011: Стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2012. – 305 с.
20. **Наукова** та інноваційна діяльність в Україні, 2012: Стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2013. – 287 с.
21. **Маліцький Б. А.** Прикладне наукознавство / Б. А. Маліцький. – К. : Фенікс, 2007. – С. 176 – 191.
22. **Землянкін А. І.** Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України / А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // Регіональна економіка. – 2013. – № 2 (68). – С. 193-202.
23. **Экономический словарь** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mirslouvrei.com/content_eco/razvitie-32541.html
24. **Бизнес-словарь** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessvoc.ru/bv/term.asp?word_id=28532&theme=12&rating=
25. **Монастырный Е. А.,** Спицын В.В. Оценка результативности развития инновационных регионов России / Е. А. Монастырный, В. В. Спицын // Инновации. – 2013. – № 2 (212). – С. 44 – 53.
26. **Монастырный Е. А.,** Спицын В. В., Грик Я. Н. Методологический подход к оценке эффективности инновационного развития региона / Е. А. Монастырный, В. В. Спицын, Я. Н. Грик // Инновации. – 2010. – № 1 (135). – С. 80 – 86.
27. **Оценка** устаревшего оборудования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.c-a.ru/ystob.htm>.
28. **Татаркин А. И.** Инновационные источники пространственного развития Российской Федерации / А. И. Татаркин // Инновации. – 2013. – № 3 (173). – С. 10 – 17.

Лях І. І. Методичний підхід до комплексної оцінки інноваційного розвитку регіону

Сформульовано методичний підхід до комплексної оцінки інноваційного розвитку регіону, який формується під впливом державної, регіональної та

соціально-економічної інноваційної політики. Наведено авторське визначення інноваційного розвитку регіону. Визначено принципи побудови методик оцінки ефективності інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: інноваційний розвиток, регіон, регіональна економічна система, методологія.

Лях И.И. Методический подход к комплексной оценке инновационного развития региона

Сформулирован методический подход к комплексной оценке инновационного развития региона, который формируется под влиянием государственной, региональной и социально-экономической инновационной политики. Приведено авторское определение инновационного развития региона. Определены принципы построения методик оценки эффективности инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, регион, региональная экономическая система, методология.

Lyakh I. I. Methodological Approach to a Comprehensive Assessment of Region's Innovation-based Development

The paper formulates a methodological approach to a comprehensive assessment of region's innovation-based development that is formed under the influence of the state, regional and socio-economic innovation policy. Author's definition of region's innovation-based development is presented. Principles of building techniques to assess the effectiveness of innovation-based development are identified.

Key words: innovation-based development, region, regional economic system, methodology.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах питання інноваційного розвитку національних підприємств виступає актуальним в умовах інтеграції в світове господарство. Це пов'язано із необхідністю пристосування діяльності підприємств до мінливих економічних умов та тенденцій світової економіки. Інноваційна діяльність підприємств та їх інноваційний розвиток є важливим аспектом підвищення ефективності функціонування національних підприємств в рамках підвищення їх конкурентоспроможності на міжнародній арені. Тому, доцільним виступає вивчення практичних підходів до управління інноваційним розвитком в умовах інтеграції в світове господарство на прикладі підприємств машинобудування України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інноваційного розвитку економіки країни в цілому розглядаються в працях Ю. Макогона [1], Л. Ковалик [2], Л. Матросової [3]. Проблемам інноваційного розвитку сучасних підприємств присвячені праці багатьох українських та російських вчених: І. Шаніна [4], О. Марченко [5], Л. Смоляр [6], Т. Пожуєвої [7], А. Заречнева [8], К. Вергал [9], Т. Жучок [10], А. Кабанова, Л. Стариченка [11] та інших. Дослідження інноваційного розвитку підприємств машинобудування проводили В. Ситніченко [12], О. Політанська [13], Л. Черкашина [14], О. Амоша, С. Кацура [15], Т. Гринько [16].

Незважаючи на наукові пошуки в цьому напрямку досліджень, деякі важливі засади інноваційного розвитку підприємств ще не дістали належного обґрунтування. Потребують уточнення практичні підходи до управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування в умовах інтеграції в світове господарство на основі застосування сучасних методів аналізу.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування для підвищення їх конкурентоспроможності в умовах інтеграції в світове господарство на основі застосування математично обґрунтованих методів.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування України в сучасних умовах інтеграції в світове господарство потребує удосконалення. Запропоновано покращити інноваційний розвиток підприємств галузі із застосуванням математично обґрунтованих методів, а саме –

багатофакторної регресії, яка дозволить отримати чіткі результати дослідження й застосувати їх в рамках покращення механізму управління підприємствами машинобудування. Загальний алгоритм реалізації відображено на рис. 1.

Для ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу України необхідно виявити основні фактори, що впливають на обсяги інноваційної продукції галузі машинобудування, рівень інноваційної активності та інноваційного розвитку підприємств. При формуванні первинної інформаційної бази оцінки рівня інноваційного розвитку підприємств використовується офіційна статистична інформація.

В якості результативного показника інноваційної діяльності пропонуємо використовувати рівень інноваційної активності підприємств машинобудування (Y , відношення обсягів інноваційної продукції до загального обсягу виробленої продукції підприємств, %).

Одночасно обрано основні фактори впливу на рівень інноваційної активності підприємств як найвпливовіші та охоплюючи всі сфери інноваційної діяльності кожного підприємства, а саме – найновіші основні фонди, висококваліфікований персонал, вартість впроваджених інвестиційних проектів та інтелектуальної власності на підприємстві. Важливим фактором впливу на інноваційний розвиток підприємств в сучасних умовах інтеграції в світове господарство виступає відсоткова доля підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Тобто, критеріями вибору факторів виступили з одного боку, впливовість на результативний показник, з іншого боку – торкання різних аспектів інноваційного розвитку підприємств галузі та наявність статистичних даних для проведення обчислення. Узагальнюючи, визначено наступні фактори впливу на рівень інноваційної активності підприємств машинобудування: x_1 – вартість науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів, грн.; x_2 – обсяг інтелектуальної власності на підприємстві, грн.; x_3 – вартість обладнання дослідно-приборного застосування; загальні витрати підприємства на машини, обладнання, пов'язанні із впровадженням інновацій, грн.; x_4 – кількість персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, осіб; x_5 – виторг від продажу нової або вдосконаленої

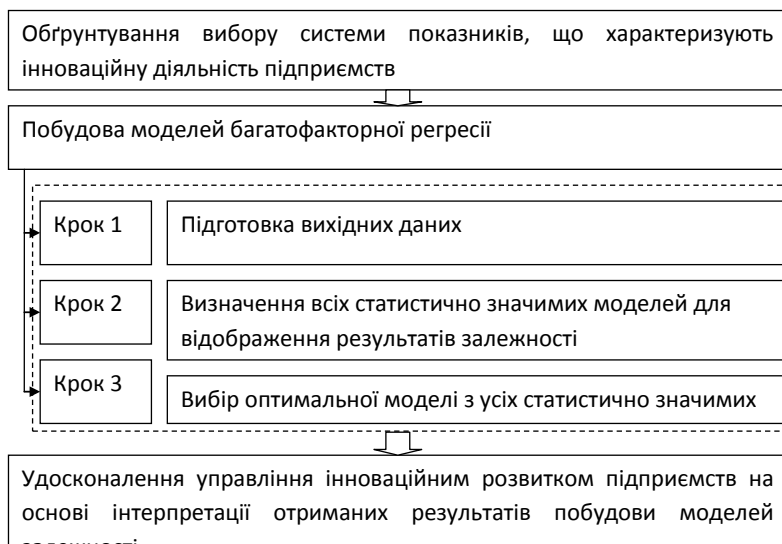


Рис. 1. Послідовність дій з підвищення ефективності управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування на основі застосування багатofакторної регресії

продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій, грн.; x_6 – відсоткова доля підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС, %.

Методика побудови моделей багатofакторної регресії передбачає виконання певних кроків на основі попереднього обґрунтованого вибору системи досліджуваних показників (див. рис. 1).

Перший крок – підготовка вихідних даних, які можуть бути обрані на основі динаміки показників інноваційного розвитку одного підприємства або декількох, групувань підприємств, галузей тощо. Дані, на які спирається дослідження, можуть змінюватись разом із змінами обраних підприємств дослідження, оновлюватись з часом для отримання більш точних результатів. В даному випадку, вихідними даними для проведення факторного аналізу виступили річні дані фінансової звітності провідних підприємств машинобудування України протягом 2012 – 2013 рр. В рамках проведеного дослідження, всі підприємства галузі згруповано в сім кластерів з визначеними особливостями інноваційної діяльності. Багатofакторна регресія залежності рівня інноваційної активності машинобудівної галузі України від запропонованих факторів проведена в рамках визначених кластерів.

За результатами проведеної кореляції уточнено рівень інноваційної активності підприємств машинобудування залежно від вартості науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів, обсягу інтелектуальної власності на підприємстві, вартості обладнання дослідно-приборного застосування, кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, виторгу від про-

дажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій, відсоткової долі підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС.

Другим кроком виступає визначення всіх статистично значимих моделей для відображення результатів залежності. На основі вихідних даних обрано декілька моделей залежності між переліченими чинниками та результативним показником рівня інноваційної активності – лінійну, поліноміальну другого та третього порядків та логарифмічну. Розрахунки проведені у програмному пакеті Statistica 8. Виявлено, що поліноміальний характер залежності не відображає дійсний стан речей, визначений неадекватним та незначимим за критеріями оцінювання Фішера та Ст'юдента. Логарифмічна та лінійна моделі множинної кореляції виявилися доцільними, залежність між ознаками тісною.

Третім кроком є вибір оптимальної моделі з усіх статистично значимих. В даному випадку постає необхідність вибору моделей залежності для кожного кластеру таким чином, що вона найбільш повно відображала характер залежності між рівнем інноваційного розвитку та факторами впливу. Лінійна залежність застосована для I, II, III, IV, V та VI кластерів. Вона є адекватною за критерієм Фішера для кожного з кластерів, залежність між результативним показником і факторами тісна (коефіцієнт кореляції складає 0,98 – 0,99). Побудовані рівняння лінійної залежності та перевірка параметрів моделі на значимість за критерієм Ст'юдента для кожного із кластерів визначено в табл. 1. Для даних кластерів лінійна модель залежності є оптимальною у зв'язку

з тим, що тіснота зв'язку є максимальною, модель є адекватною, більшість параметрів значимі, тому вона найповніше характеризує залежність рівня інноваційної активності від факторів впливу на підприємствах машинобудування даних кластерів.

Логарифмічна залежність застосована для VII кластеру у зв'язку з тим, що вона найбільш точно відображає зв'язок між рівнем інноваційної активності та вищезгаданими факторами. Вона є адекватною за критерієм Фішера, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,9996, що свідчить про високий рівень зв'язку між показниками. Всі параметри моделі є значимими. Рівень інноваційної активності в кластері залежить від усіх обраних факторів.

Запропоновані рівняння для всіх кластерів дозволяють спрогнозувати рівень інноваційної активності залежно від різних факторів впливу в умовах інтеграції в світове господарство (табл. 1).

Наступним виступає необхідність інтерпретації отриманих результатів побудови моделей залежності й врахування їх для управління досліджуваними процесами. Отже, результати проведених розрахунків свідчать про те, що беззаперечливий вплив на рівень інноваційної активності здійснюють вартість обладнання дослідно-приборного застосування, загальні витрати підприємства на машини, обладнання, пов'язанні із впровадженням інновацій, кількість персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства та виторг від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій. Ці фактори є значимими у шести кластерах, тому в рамках удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств галузі необхідно звернути на них увагу з метою підвищення рівня інноваційної активності.

Крім того, суттєвий вплив на результативний показник у багатьох кластерах здійснює вартість науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів та відсоткова доля підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Це є важливим для підприємств машинобудування в розрізі виходу на зовнішні ринки впливу й поглиблення інтеграції у світове господарство.

Такий фактор як обсяг інтелектуальної власності на підприємствах машинобудування робить несуттєвий вплив на рівень інноваційної активності в VI та VII кластерах в сторону зменшення інноваційної активності й є незначимим на підприємствах інших кластерів, тому його можна виключити із моделі не погіршуючи її якість та результати розрахунків.

На основі отриманих результатів аналізу пропонується впроваджувати на підприємствах машинобудівної галузі країни підходи, що обумовлюють

удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств, залежно від ключових факторів впливу на рівень інноваційної активності (табл. 2).

Залежно від ключових факторів впливу характеристик інноваційного розвитку підприємств машинобудування на рівень інноваційної активності та їх пріоритетності для кожного підприємства галузі обумовлено підходи удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування в умовах інтеграції в світове господарство в кожному випадку, зокрема: для підприємств та їх об'єднань в рамках сформованих кластерів інноваційна активність яких залежить від кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, необхідно забезпечувати підприємства галузі кваліфікованими кадрами в розрізі інноваційної діяльності, оптимізувати штат працівників, необхідний для НДР та ДКР, формувати корпоративну культуру тощо; підприємства, що акцентують увагу на відсотковій долі власної продукції серед продукції країн СНД та ЄС як основному шляху підвищення рівня інноваційної активності необхідно зберігати стабільний попит на ринку країн СНД та поступово розширювати ринку збуту серед інших країн світу.

Висновки. Таким чином, інноваційна активність є основою інноваційного розвитку підприємств машинобудування України, що забезпечує конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Проведені розрахунки дозволили виявити ті показники інноваційної діяльності, які мають найбільшу вагу в рамках інноваційної діяльності в цілому, а також здійснюють вплив на інноваційний розвиток підприємств галузі в умовах інтеграції в світове господарство. Так, для машинобудівного комплексу України, розподіленого на сім кластерів, найбільш значимими факторами, що впливають на рівень інноваційної активності є загальні витрати підприємства на машини, обладнання, пов'язанні із впровадженням інновацій, кількість персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, вартість науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів та відсоткова доля підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Підвищення даних показників дозволить покращити інноваційну базу підприємств, що в свою чергу призведе до зростання конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України та стимулювання інноваційного розвитку підприємств галузі в умовах інтеграції в світове господарство.

Література

1. **Макогон Ю. В.** Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського

Результати багатфакторного регресійного аналізу інноваційної активності машинобудівної галузі України

Параметр	I кластер	II кластер	III кластер
Рівняння залежності	$Y = 1,9086 + 0,6840 * x_1 + 0,2450 * x_2 + 0,9731 * x_3 + 0,0586 * x_4 - 1,4516 * x_5 + 0,5927 * x_6$	$Y = 6,3979 - 2,1040 * x_1 + 0,3626 * x_2 + 1,0797 * x_3 - 0,3561 * x_4 + 1,7339 * x_5 + 0,2862 * x_6$	$Y = 15,7972 + 4,4026 * x_1 + 1,1231 * x_2 - 0,7416 * x_3 - 0,6014 * x_4 + 3,3161 * x_5 - 1,1411 * x_6$
Коефіцієнт множинної кореляції	0,9998	0,9898	0,9844
Адекватність моделі (критерій Фішера)	$F_{табл} < F_{розра} 19,33 < 649,32$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів	$F_{табл} < F_{розра} 3,87 < 48,36$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів	$F_{табл} < F_{розра} 8,94 < 10,41$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів
Значимість параметрів моделі (критерій Стьюдента)	Значимими є параметри регресії x_1 , x_3 та x_5 . Рівень інноваційної активності в кластері залежить від вартості науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів, вартості обладнання дослідницьких проектів, вартості обладнання дослідно-приборного застосування, кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, виторгу від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій. Інші фактори є несуттєвими.	Значимими є параметри x_1 , x_3 , x_4 , x_5 , x_6 . Рівень інноваційної активності в кластері залежить від вартості науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів, вартості обладнання дослідно-приборного застосування, кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, виторгу від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій та відсоткової долі у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Фактор обсягу інтелектуальної власності на підприємствах цього кластеру є несуттєвим.	Значимими є параметри регресії x_4 та x_5 . Рівень інноваційної активності в кластері залежить від кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, виторгу від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій. Інші фактори є несуттєвими.
Висновок	Використання трьох факторів дає 99,98% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Не враховуються фактори x_2 , x_4 , x_6 .	Використання п'яти факторів дає 98,98% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Не враховуються фактор x_2 .	Використання двох факторів дає 98,44% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Не враховуються фактори x_1 , x_2 , x_3 та x_6 .

Продовження таблиці 1
Результати багатфакторного регресійного аналізу інноваційної активності машинобудівної галузі України

Параметр	IV кластер	V кластер	VI кластер	VII кластер
Рівняння залежності	$Y = 3,1424 + 10,8551 * x1 + 0,8258 * x2 + 9,8305 * x3 + 0,0586 * x4 - 1,4516 * x5 + 0,5927 * x6$	$Y = 24,2049 - 1,2847 * x1 + 2,2262 * x2 - 2,1564 * x3 - 0,4211 * x4 - 1,3530 * x5 + 0,0492 * x6$	$Y = 13,6937 + 8,8824 * x1 + 3,4294 * x2 + 4,9960 * x3 - 2,5278 * x4 - 15,0089 * x5 + 0,2135 * x6$	$Y = 146,9290 - 17,7153 * \ln(x1) + 1,8586 * \ln(x2) - 0,6708 * \ln(x3) + 1,7240 * \ln(x4) - 17,1533 * \ln(x5) - 2,8922 * \ln(x6)$
Коефіцієнт множинної кореляції	0,9999	0,9968	0,9976	0,9996
Адекватність моделі (критерій Фішера)	$F_{\text{табл}} < F_{\text{розрах}} 19,33 < 6471,02$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів	$F_{\text{табл}} < F_{\text{розрах}} 8,94 < 49,84$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів	$F_{\text{табл}} < F_{\text{розрах}} 8,94 < 68,02$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів	$F_{\text{табл}} < F_{\text{розрах}} 19,33 < 222,12$ Рівняння регресії є значимим, воно в достатній мірі відображає залежність факторів
Значимість параметрів моделі (критерій Стьюдента)	Значимими є параметри регресії $x3$, $x5$ та $x6$. Рівень інноваційної активності в класі-тері залежить від вартості обладнання, дослідно-приборного застосування, виторгу від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій та відсоткової долі у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Вплив інших факторів несуттєвий, їх можна виключити, не погіршуючи якість моделі.	Значимими є параметри $x4$ та $x6$. Рівень інноваційної активності в класі-тері залежить від кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства та відсоткової долі у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Інші фактори є несуттєвими.	Значимими є параметри $x4$ та $x6$. Рівень інноваційної активності в класі-тері залежить від кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства та відсоткової долі у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Інші фактори є несуттєвими.	Значимими є параметри моделі є значимими. Рівень інноваційної активності в кластері залежить від усіх обраних факторів.
Висновок	Використання трьох факторів дає 99,99 % залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Не враховуються фактори $x1$, $x2$ та $x4$.	Використання двох факторів дає 99,68% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Не враховуються фактори $x1$, $x2$, $x3$ та $x5$.	Використання всіх факторів дає 99,76% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Всі параметри значимі. Модель є адекватною.	Використання всіх факторів дає 99,96% залежності рівня інноваційної активності від вихідних показників. Всі параметри значимі. Модель є адекватною.

Рекомендовані підходи до управління інноваційним розвитком підприємств машинобудівної галузі в умовах інтеграції в світове господарство

Ключовий фактор впливу на рівень інноваційної активності	Підходи щодо удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування
1. Вартість науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проектів	Використання кредитів МВФ та інших фондів для реалізації інноваційних проектів; підвищення рівня інвестиційної привабливості комплексу; покращення в цілому інноваційної активності та інноваційного розвитку підприємств машинобудування; пошук джерел фінансування досліджень даної сфери господарства; реструктуризація машинобудівного комплексу, модернізація діючих підприємств на інноваційній основі; розробка заходів з фінансової підтримки інноваційних програм галузі машинобудування державою.
2. Обсяг інтелектуальної власності на підприємстві	Впровадження обґрунтованих наукових досліджень у сфері машинобудування щодо модернізації роботи підприємств; підвищення ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення; збереження достатнього обсягу інтелектуальної власності для ефективної роботи підприємств та їх подальшого розвитку; удосконалення законодавчої бази регулювання інноваційної діяльності підприємств машинобудування.
3. Вартість обладнання дослідно-приборного застосування; машин, обладнання, пов'язаних із впровадженням інновацій	Впровадження сучасних наукових розробок та досліджень у сфері підвищення ефективності діяльності підприємств галузі; покращення матеріальної бази підприємств машинобудування, фондів; впровадження нових технологій, комунікацій на підприємствах цієї сфери; запровадження власних розробок прогресивного обладнання, необхідного для інноваційного розвитку підприємств.
4. Кількість персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства	Впровадження низки інноваційних проектів посилення стану галузі молодими кваліфікованими кадрами; створення відповідності кадрового забезпечення потребам машинобудівного комплексу у процесі переходу до нових умов господарювання; формування корпоративної культури підприємств, спрямованої на інноваційний розвиток; оптимізація штату працівників, необхідного для НДР та ДКР.
5. Виторг від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій	Підтримка окремих підприємств, які випускають унікальну продукцію, що має попит на зовнішніх ринках; удосконалення інформаційної бази для аналізу діяльності підприємств; підвищення рівня конкурентоспроможності нової інноваційної продукції; створення достатнього обсягу оборотних коштів; використання ринкових принципів для підвищення конкуренції на ринку товарів машинобудування; налагодження нових зв'язків для реалізації нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій.
6. Відсоткова доля підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС	Підтримка відносно стабільного попиту на ринку Росії та країн СНД; можливість поживлення внутрішнього ринку України; можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки, Південної Америки; підвищення популярності вітчизняної галузі машинобудування на світових ринках; забезпечення державної підтримки експорту машинобудівної продукції.

Союзу / Ю. В. Макогон, Є. О. Медведкіна // Журнал Європейської економіки. – 2008. – № 1. – Том 7. – С. 43 – 56. 2. **Ковалик Л. Н.** Потенціал інноваційного розвитку економіки / Л. Н. Ковалик // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 17 – 26. 3. **Матросова Л. Н.** Проблеми інноваційного розвитку економіки / Л. Н. Матросова // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2. – С. 72 – 75. 4. **Шанин И. И.** Управление инновационным развитием на промышленном предприятии [Электронный ресурс] / И. И. Шанин //

Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 4 (14). – С. 30 – 39. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/26937/>. 5. **Марченко О. В.** Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О. В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 158 – 164. 6. **Смоляр Л. Г.** Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / Л. Г. Смоляр // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 24 – 26. 7. **Пожусва Т. О.**

Організаційно-фінансове забезпечення розвитку інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах / Т. О. Пожуєва // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1. – С. 213 – 216. 8. **Заречнев А. М.** Кластерний підхід в інноваційній стратегії розвитку вугільної галузі України / А. М. Заречнев, В. О. Ланговой, Г. В. Обоянцева // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3. – С. 15 – 18. 9. **Вергал К. Ю.** Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К. Ю. Вергал // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 162 – 164. 10. **Жучок Т. М.** Аналіз розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств у Луганській області / Т. М. Жучок // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3. – С. 25 – 30. 11. **Амоша О. І.** Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України: моногр. / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко, Ю. З. Драчук, Д. Ю. Череватський; Ін-т економіки пром-сті НАН України. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 325 с. 12. **Ситніченко В.** Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників [Електронний ресурс] / В. Ситніченко. – 2009. – С. 39 – 44. – Режим доступу : http://www.ukrtest.com/raznoe/publikacii_11.pdf. 13. **Політанська О. Л.** Інноваційні аспекти розвитку підприємств машинобудування / О. Л. Політанська // Вісн. нац. ун-ту водного госп-ва та природокористування. Економіка: зб. наук. пр. – Рівне: НУВГП, 2008. – Вип. 1 (41). – С. 229 – 239. 14. **Черкашина Л. О.** Концептуальні положення управління фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Л. О. Черкашина // Менеджер. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – т. X. – (серія „Економіка”; вип. 142). – С. 217 – 227. 15. **Амоша О. І.** Основні проблеми інноваційного розвитку промисловості України та напрями їх рішення / О. І. Амоша, С. М. Кацура // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. науч. тр. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – Ч. III. – С. 851 – 859. 16. **Гринько Т. В.** Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади: моногр. / Т. В. Гринько. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2011. – 352 с.

Шабельнікова С. А. Інноваційний розвиток національних підприємств в умовах інтеграції в світове господарство

В статті запропоновано практичні рекомендації щодо удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування для підвищення їх конкурентоспроможності в умовах інтеграції в

світове господарство на основі застосування математично обґрунтованих методів. Інноваційна діяльність підприємств та їх інноваційний розвиток є важливим аспектом підвищення ефективності функціонування національних підприємств в рамках підвищення їх конкурентоспроможності на міжнародній арені. Запропоновано покращити інноваційний розвиток підприємств галузі із застосуванням математично обґрунтованих методів, а саме – багатофакторної регресії, яка дозволить отримати чіткі результати дослідження й застосувати їх в рамках покращення механізму управління підприємствами машинобудування. За результатами проведеної кореляції уточнено рівень інноваційної активності підприємств машинобудування залежно від вартості науково-дослідницьких та учбово-методичних інвестиційних проєктів, обсягу інтелектуальної власності на підприємстві, вартості обладнання дослідно-приборного застосування, кількості персоналу, зайнятого в сфері НДР та ДКР серед працівників підприємства, виторгу від продажу нової або вдосконаленої продукції, виготовленої із застосуванням нових або покращених технологій, відсоткової долі підприємства у загальному обсязі продукції машинобудування країн СНД та ЄС. Виявлено показники інноваційної діяльності підприємств, які мають найбільшу вагу в рамках інноваційної активності. Залежно від ключових факторів впливу характеристик інноваційного розвитку підприємств машинобудування на рівень інноваційної активності обумовлено підходи удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств.

Ключові слова: інноваційна активність, управління, інноваційний розвиток, світове господарство, машинобудування.

Шабельнікова Е. А. Инновационное развитие национальных предприятий в условиях интеграции в мировое хозяйство

В статье предложены практические рекомендации по совершенствованию управления инновационным развитием предприятий машиностроения для повышения их конкурентоспособности в условиях интеграции в мировое хозяйство на основе применения математических методов. Инновационная деятельность предприятий и их инновационное развитие являются важными аспектами повышения эффективности функционирования национальных предприятий в рамках повышения их конкурентоспособности на международной арене. Предложено улучшить инновационное развитие предприятий отрасли с применением математически обоснованных методов, а именно – многофакторной регрессии, которая позволит получить четкие результаты исследования и при-

менить их в рамках улучшения механизма управления предприятиями машиностроения. По результатам проведенной корреляции уточнено уровень инновационной активности предприятий машиностроения в зависимости от стоимости научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, объема интеллектуальной собственности на предприятии, стоимости оборудования опытно-приборного применения, количества персонала, занятого в сфере НИР и ОКР среди работников предприятия, выручки от продажи новой или усовершенствованной продукции, изготовленной с применением новых или улучшенных технологий, процентной доли предприятия в общем объеме продукции машиностроения стран СНГ и ЕС. Выявлены показатели инновационной деятельности предприятий, имеющие наибольший вес в рамках инновационной активности. В зависимости от ключевых факторов влияния характеристик инновационного развития предприятий машиностроения на уровень инновационной активности обусловлены подходы совершенствования управления инновационным развитием предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, управление, инновационное развитие, мировое хозяйство, машиностроение.

Shabelnikova E. A. Innovative Development of Domestic Enterprises in Terms of Integration into the World Economy.

The article suggests practical recommendations to improve the management of innovative development of engineering enterprises to enhance their competitiveness in terms of integration into the world economy through

the application of mathematical methods. Innovation activities of enterprises and their innovative development are important aspects of increasing the efficiency of domestic enterprises in the framework of improving their competitiveness in the international arena. Proposed to improve the development of innovative companies in the industry with the use of mathematically based methods – namely, multiple regressions, which is used to obtain clear results of the study and apply them in the context of improving the mechanism of enterprise management engineering. According to the results of the correlation refined level of innovation activity of enterprises of mechanical engineering, depending on the value of the research and teaching of investment projects, the scope of intellectual property in the enterprise, the cost of equipment experimental instrumentation applications, the number of staff employed in research and development of employees, revenue from the sale of new or improved products, manufactured using new or improved technologies, the percentage of enterprises in the total production engineering of CIS countries and the EU. Identified indicators of innovation activities of enterprises with the greatest weight in the framework of innovation. Depending on the characteristics of the key factors influence the development of innovative enterprises of mechanical engineering at the level of innovation activity due to improving the management of innovative approaches to enterprise development.

Key words: innovation activity, management, innovative development, world economy, engineering.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

О. М. Головінов,
доктор економічних наук,
м. Донецьк

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ І ПРОБЛЕМИ

Постановка проблеми. Проблеми сталого розвитку національної економіки, набули особливо гострий характер в останні роки, незмінно підштовхували до вирішення питань пов'язаних з дилемою підвищення економічної ефективності підприємств та одночасного вирішення соціальних питань, реального покращення якості життя населення. Великий український капітал поступово почав усвідомлювати помилковість неоліберального підходу до провідної ролі ринку в економіці, негативного впливу на соціальну стабільність, стан суспільних відносин, а також економічні результати діяльності компаній. У підсумку, саме економічні причини стали провідним фактором висунення соціальної відповідальності бізнесу в ряд найбільш важливих факторів стабільного економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання антропомірності та етичних детермінацій економічної діяльності, проблеми утвердження в економічній поведінці громадян трудової моралі і соціальної справедливості, регулятивного потенціалу духовно-етичних цінностей бізнесу набувають детального аналізу в роботі, за редакцією Г. Ф. Хоружого [1]. В. М. Шаповал акцентує увагу на недостатній підтримці соціальних програм і проєктів підприємств органами державної влади, відсутності відкритого діалогу щодо розробки належних стимулів для бізнесу, який прагне у своїй діяльності реалізувати принципи соціальної відповідальності [2]. Проблеми соціальної відповідності бізнесу як сучасної філософії поведінки та концепції, що формує суспільство, компанії стосовно своєї діяльності з метою сталого розвитку, ефективних інвестицій у людський капітал отримали відображення у монографії О. П. Гоголі та І. П. Кудінової [3]. О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін. висвітлюють результати експертного опитування наукових фахівців та освітян України з проблем соціальної відповідальності особистості, суспільства, бізнесу та держави [4]. Теоретичні і практичні аспекти розвитку соціальної відповідальності знайшли свої вирішення в монографії А. М. Колот [5]. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки достатньо системно розроблено у науковій праці І. Царик [6]. В науковому дослідженні Т. Р. Антошко, П. В. Круш, Ю. В. Тюленева соціальна

відповідальність визначається як нова цивілізаційна ступінь розвитку суспільства та бізнесу, яка дозволяє знайти консенсус між комерційними інтересами корпорації та позитивними очікуваннями суспільства [7].

Невирішена частина загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, відсутнє єдине розуміння змісту соціальної відповідальності бізнесу. Недостатньо досліджено інституціональні основи управління процесом соціального інвестування, особливості взаємовідносин бізнесу і влади як на державному, так і регіональному рівні, об'єктивні причини функціонування бізнесу як соціально відповідального. Крім цього, в українській науці не вирішене питання соціальної відповідальності як самостійного соціально-економічного явища у взаємозв'язку з процесами трансформації суспільної системи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні сутності сучасного стану інституту соціальної відповідальності бізнесу в Україні, теоретичного обґрунтування його форм і засад, розробці заходів щодо підвищення ефективності даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки в розвинених країнах супроводжувався у другій половині ХХ ст. активним соціальним прогресом, змінами в інституціональній структурі й суспільній свідомості, поступовим зміщенням акценту в напрямі інтелектуальної праці за рахунок зростання освіченості переважної частини населення, поглиблення в суспільне життя принципів демократії, нарешті, масовим поширенням інформації завдяки Інтернету та соціальних мереж. Зміни, що відбуваються в ринковій економіці, призвели до відносного зменшення рівня експлуатації найманих працівників, до прояву турботи про них і суспільних інтересів.

Поняття соціальної відповідальності включає різноманітність взаємодоповнюючих і альтернативних теорій. Теоретичне обґрунтування інституту соціальної відповідальності бізнесу включає спроби узгодження результатів і намірів ринкової економіки. Прихильники неоліберальної теорії відстоюють точку зору, згідно якої бізнес приносить максимальну користь суспільству в тому випадку, коли прагне досягти приватного інтересу. На думку М. Фрідмана, компанія не відповідальна перед суспільством і окремими соціальними групами, а тільки перед

своїми власниками, при цьому максимізація прибутку є основною формою соціальної відповідальності корпорації [8]. М. Kitzmueller і J. Shimshack висловлюють точку зору, що відповідальність бізнесу перед суспільством безпосередньо пов'язана з дотриманням законодавства, а опосередковано – із забезпеченням зайнятості та інноваціями. При цьому усі інші зобов'язання мають штучний характер [9, с. 60]. Прихильники соціальної відповідальності бізнесу, поряд з мотивами максимізації прибутку, відстоюють ідею поєднання в довгостроковій перспективі інтересів суспільства і бізнесу в такій формі, при якій успіх можливий в першу чергу при узгодженні корпоративних інтересів з громадськими цілями. J. Post, L. Preston, S. Sachs відзначають, що інститут фірми все більшою мірою набуває формату „розширеного підприємства” (extended enterprise), що є вузловим елементом в мережі взаємозалежних внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів, які створюють, підтримують та розширюють його ринкові можливості [10].

Інституційні причини зародження соціальної відповідальності бізнесу в розвинених країнах пов'язані не з прагненням до благодійності або соціального захисту, а насамперед з міркуваннями поліпшення інвестиційної привабливості, поліпшення іміджу перед клієнтами, зміцнення репутації, підвищення комерційного успіху компаній. Бізнес був змушений відповісти на посилення тиску державних інститутів і громадянського суспільства. Цілі соціальної відповідальності не обмежуються тільки прямою комерційною вигодою, вони також направлені на підвищення соціального статусу, накопичення позитивної репутації підприємства. Ділова репутація стала нематеріальним активом бізнесу, що активно впливає на прибуток підприємства. На ділову репутацію впливають багато факторів, у тому числі емоційна привабливість торговельної марки, фінансовий стан компанії, якість виробленої продукції, професіоналізм керівного складу підприємства, атмосфера, що склалася в колективі, якість обслуговування клієнтів, нарешті, активність підприємства щодо реалізації заходів соціальної відповідальності.

Форми соціальної відповідальності бізнесу, незважаючи на їх різноманітність, тісно взаємопов'язані між собою, що пов'язано з процесом їхнього розвитку, адаптації до мінливих економічних, політичних, культурних, етичних та інших соціальних факторів. Інституціалізація цих форм провідними корпораціями світу, призводить до гармонізації цілей збільшення прибутку підприємства з громадськими інтересами та очікуваннями. Соціальна відповідальність розвивається паралельно з процесами глобалізації економіки, посилення демократизації, гуманізації, солідарності і співпраці з державою і суспільством на основі рівноправного діалогу. Такі процеси не змінюють сутність ринкової економіки, але активізують адаптацію бізнесу до мінливих соціальних вимог.

Ідеї соціальної відповідальності безпосередньо пов'язані з необхідністю забезпечення сталого розвитку, досягнення балансу інтересів між корпоративними, державними і громадськими інтересами. Найбільш простою є соціальна відповідальність, що пов'язана з своєчасною оплатою праці, податків, створення нових робочих місць. Більш високий рівень відповідальності передбачає діяльність, спрямовану на підвищення кваліфікації співробітників, будівництво житла, повноцінний розвиток соціальної сфери. Відповідальність бізнесу може мати юридичну основу за рахунок механізму державного примушення, санкцій, контролю, або економічну, що реалізується в автоматичному режимі як відповідна реакція на імпульси з боку ринку. Соціально-трудова та екологічна складова формується у відповідності з вимогами закону, діяльністю профспілок, громадських організацій. Що стосується соціально-культурного і соціально-гуманітарного компоненту, то їх можна віднести більшою мірою до благодійної діяльності, як елемент добровільних інституційних ініціатив.

Благодійна діяльність має подвійну спрямованість. По-перше, надання інформації про благодійну діяльність компаній у ЗМІ відіграє важливу роль у поліпшенні відносин між суспільством і бізнесом, і тому благодійні заходи використовуються для розширення комунікативних стосунків, позитивного позиціонування перед громадськістю, створення привабливого іміджу. Зовнішня соціальна відповідальність включає, як правило, спонсорську та корпоративну благодійність, охорону навколишнього середовища, взаємодію з місцевими органами влади, особливо в кризових ситуаціях, відповідальність перед споживачами. По-друге, для великих підприємств внутрішнє освітлення благодійних акцій може бути навіть значніше, ніж зовнішнє, оскільки дозволяє поліпшити систему мікроклімату в колективі, створити у працівників відчуття власної захищеності, радикально змінити модель поведінки фірми і менталітет її працівників і менеджерів. Внутрішня соціальна відповідальність має місце у вигляді підвищення рівня безпеки праці, підвищення розміру заробітної плати, обов'язкове медичне страхування працівників, підвищення професійної кваліфікації.

Поширення і поглиблення процесів соціальної відповідальності призвело до необхідності публічності корпоративної інформації про заходи по взаємодії з навколишнім середовищем і охорони природи. Надається інформація про розмір заробітної плати, кількості створених робочих місць, витрати на наукові дослідження, нові технології, витрати на навчання персоналу, умов праці і безпеки виробництва, дотримання трудового права і прав людини, заходи спрямовані на оздоровлення працівників підприємства. „Зайшовши на інтернет-сайт будь-якої великої ТНК, у тому числі німецької, сьогодні неодмінно можна

виявити рубрику, названу як „відповідальність», «громадянство», «зобов'язання» або «сталий розвиток». Наявність цих категорій стало своєрідним паролем, необхідним корпораціям для визнання їх масштабної діяльності і виправдання економічної могутності в очах суспільства. Вони перетворилися на обов'язкові умови нового «суспільного договору», що виник під впливом становлення нового економічного порядку» [11, с. 61].

Процес формування концепції соціальної відповідальності бізнесу відбувається за рахунок формування національної моделі соціальної відповідальності, що включає об'єднання загальносвітових тенденцій розвитку в розвинених країнах, що мають позитивний досвід соціальної відповідальності компаній, а також особливостей трансформаційного процесу вітчизняної соціально-економічної системи. На практиці, ринкові інститути у вигляді власності, капіталу, максимізації прибутку, що покликані координувати економічну діяльність у ринковій економіці, виявилися не здатні створити ефективну основу соціально-економічного устрою, при цьому імпортовані інститути зазнають з часом радикальне перетворення в умовах української економіки і виявляються неефективними. У країнах, що розвиваються, в тому числі і в Україні, масово демонструвати соціальну відповідальність бізнесу немає необхідності, тому що експлуатація праці не пішла в минуле, а капітал не прагне до встановлення гармонії з суспільством.

В Україні соціальна відповідальність бізнесу має різні прояви, залежно від положення підприємства на ринку, рівня конкуренції, характеру взаємин з органами державної та місцевої влади, наявності передвиборчої компанії та ін. Перша форма носить класичний характер, що пов'язано з політикою підприємства щодо реалізації повноцінного соціального партнерства. Така форма характерна більшою мірою для компаній, що працюють не тільки на український ринок, але і закордонні. Прагнення таких підприємств до соціальної відповідальності цілком очевидно – це необхідність відповідати західним критеріям для успішного ведення бізнесу, особливо якщо планується проведення IPO на зарубіжних фондових ринках. Компанії зацікавлені в легітимізації свого бізнесу у розвинених країнах, де соціальна відповідальність вже давно стала обов'язковим елементом „гарної поведінки” на ринку. „Кожна велика компанія зацікавлена в капіталізації, а значить, прагне до того, щоб показати як можна більше прибутку і платити якомога більше податків... Будь-яка компанія, яка отримує мільярдні кредити від західних банків, просто зобов'язана бути абсолютно прозорою і корпоративно відповідальною, оскільки іноземні аудитори сувороше вітчизняних податкових служб” [12], зазначає С. Тарута. Разом з тим, необхідно зазначити, що трансна-

ціональні компанії реалізують досить часто політику подвійних стандартів: на ринках розвинених країн вони соціально відповідальні, на ринках країн, у тому числі і України, практика корпоративної соціальної відповідальності використовується вкрай рідкісно.

Друга форма соціальної відповідальності бізнесу може бути пов'язана з отриманням натомість від держави певних привілеїв, можливість розробки та видобутку корисних копалин, надання вигідного державного замовлення. Закріплення за компанією сукупності елементів соціальної відповідальності передбачає витрати ресурсів на здійснення цих функцій і відтворення відповідних соціальних статусів, що веде до отримання певних вигод, у тому числі корисних ефектів. У розвинених країнах, в умовах більш низької залежності бізнесу від держави, компанії використовують благодійність та участь у соціальних програмах, щоб заручитися лояльністю з боку органів державної влади, отримати певні неформальні переваги перед конкурентами, податкові пільги та інші переваги.

Третя форма носить, більшою мірою, примусовий характер, коли соціальна відповідальність є проявом обов'язкової благодійності. Держава фактично змушує підприємства займатися такого роду діяльністю. Це пов'язано з тим, що „надмірна залежність вітчизняного бізнесу від влади, яка зміщує акценти його соціальної політики, а також загальний низький рівень конкурентності більшої частини внутрішніх ринків, що робить зайвою (економічно неефективною) для бізнесу боротьбу за свою легітимність перед ким би то ні було, крім владних структур різних рівнів” [13, с. 23]. Соціальна підтримка з боку великих підприємств може розглядатися в рамках механізму соціальних угод між керівництвом прибуткових виробництв і державними структурами, особливо на регіональному рівні. У такому випадку соціальна відповідальність не пов'язана з прямим тиском влади на бізнес, а є частиною неформальної домовленості з керівництвом території, на якій бізнес працює. Крім традиційного обміну соціальної відповідальності бізнесу на привілейований доступ до інфраструктури, фінансів, податкових пільг, державних субсидій, керівництво підприємства отримує певний соціальний капітал, будучи одночасно підприємцем і частиною управлінської еліти регіону або країни в статусі депутата. Норми поведінки, спрямовані на збереження статусу, підтримка ієрархічних зв'язків, вимагає дотримання певних правил, лояльності владної номенклатури, що проявляється, в тому числі, і у вирішенні соціальних питань.

Четверта форма соціальної відповідальності зустрічається на містоутворюючих підприємствах. Враховуючи особливості діяльності таких підприємств, бізнес змушений брати на себе неспецифічні для себе соціальні функції. Містоутворюючі під-

приємства змушені бути соціально відповідальними для безперебійної роботи підприємств, вирішення господарських проблем міста, головним чином через самоусунення держави від вирішення даних проблем. Тим більше, що в кінцевому рахунку співпраця з місцевою владою і громадянським суспільством виявляється набагато більш успішною. Так, компанія ДПЕК розробила стратегію партнерства з територіями присутності, спрямовану на рекультивацию земель, раціональне використання водних ресурсів та великотоннажних твердих відходів, модернізації ТЕЦ. „Ми не можемо досягати своїх цілей без комплексного розвитку територій нашого бізнесу. Тому йдемо від безладної благодійності, про яку можна було говорити ще в рамках корпоративної соціальної відповідальності, і переходимо до сталого розвитку” [14]. Можна припустити, що реалізація цих заходів посилює позитивний вплив на території, буде сприяти розвитку депресивних регіонів.

Для українських компаній соціальна відповідальність переважно носить разовий характер, спрямований на покращення репутації, без бажання (часто і можливості) розглядати даний процес як тривалий і безперервний, нарешті, відсутня конструктивна, взаємовигідна взаємодія роботодавців і найманих працівників. Розвиток цього процесу в Україні має численні бар'єри, часом як штучні, так і природні. У національному господарстві України певною мірою представлені всі рівні реалізації концепції соціальної відповідальності. У той же час існуючу систему соціальної відповідальності неможливо назвати гармонійною, оскільки багато її елементів не виникли в ході еволюційного розвитку ринкових відносин, а залишилися у спадок від радянської системи соціального забезпечення. Механізми соціальної відповідальності, що виникли поза підприємницької культури, виявилися в більшості випадків нежиттєздатними в умовах ринкової системи господарювання [15, с. 98]. Уявлення власників підприємства про соціальну відповідальність має далеко не однозначне трактування, що веде до імітації реального процесу спонсорською допомогою, окремим соціальним інвестуванням з метою формування позитивного образу перед державою. Органи влади, як на державному, так і регіональному рівні, розглядають інститут соціальної відповідальності як елемент додаткового оподаткування бізнесу, як джерела поповнення бюджету шляхом делегування йому соціальних функцій, які погано вирішуються владою. Громадянське суспільство в Україні не має достатньої зрілості, активності, характеризується сильною фрагментацією, і це не дозволяє забезпечувати достатнього високого рівня впливу на суб'єкти бізнесу з розширення діапазону соціальних програм. Функціональна вузькість соціальної відповідальності, нерозуміння її суті, можливо і небажання, обмежують сферу реалізації до границь соціального партнерства,

взаємодії керівництва та профспілок підприємства щодо вирішення питань трудових відносин. На думку М. Мурашко, відсутність ідеології соціально відповідального підприємництва та вимушений характер цієї відповідальності яскраво характеризують сучасний стан соціальної відповідальності [16, с. 116].

Проблеми поширення інституту соціального партнерства в Україні, поряд із суб'єктивними факторами, мають і об'єктивні причини, пов'язані з трансформаційними процесами національної економіки. На успішність функціонування інституту соціальної відповідальності бізнесу в Україні негативно впливають безперервні дії перерозподілу власності у вигляді рейдерства, в силу незавершеності процесу первинного накопичення капіталу. Звідси походить прагнення максимізувати прибуток в короткостроковій перспективі, займатися вирішенням лише поточних проблем і не думати про стратегічні завдання розвитку. У підсумку, рівень мотивації до масового впровадження інституту соціального партнерства в Україні залишається вкрай низьким. В сучасних умовах «корпоративна соціальна діяльність не стільки демонструє інноваційний потенціал, що дозволяє вийти з кризи з конкурентними перевагами, скільки нагадує черговий „міхур, що лопнув” [17, с. 23].

Крім того, існує сукупність загальноекономічних факторів та ризиків, які впливають на прийняття рішення про соціально відповідальну поведінку підприємства. Соціальна відповідальність зменшує шанси підприємства на досягнення фінансового успіху, обмежує можливість отримання більшого прибутку, тим самим призводить до порушення досягнення головної цілі комерційної діяльності – принципу максимізації прибутку. Реалізовані підприємством соціальні заходи, з одного боку, надають населенню певні суспільні блага, які не може надати держава, з іншого боку, подібні кроки є з економічної точки зору витратами, які необхідно компенсувати за рахунок прибутку підприємства, або, що більш імовірно, за рахунок споживача, шляхом підвищення рівня цін на вироблену продукцію. Незважаючи на, в цілому позитивний зарубіжний досвід розвинених країн, у країнах, що розвиваються до цих пір відсутнє економічне обґрунтування існування тісного взаємозв'язку між проведеними соціальними заходами бізнесом і поліпшенням фінансових результатів.

Прагнення компанії до вирішення соціальних питань може зіткнутися з проблемою відсутності необхідного досвіду в розв'язанні соціальних питань. В свою чергу це вимагає додаткових витрат на залучення необхідних фахівців, ретельного вивчення розв'язуваної соціальної проблеми, зрештою, вимагає тісної співпраці з державними і громадськими інститутами. „Процес моделювання корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в реаліях українського суспільства потребує певної координації та мо-

тивування, а відтак активної участі в ньому держави, яка має визначити це явище як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних заохочень та законодавчих норм” [18, с. 47].

Незважаючи на досить великий період існування інституту соціальної відповідальності в Україні, переважно має неформальний характер, так як відсутня повноцінна законодавча база. Вітчизняна система регулювання даного процесу не відповідає ні міжнародній практиці, ні реальним запитам соціально-економічної політики як держави, так і підприємницького сектора. Цілком закономірним є використання міжнародних стандартів соціальної відповідальності, що узагальнюють досвід розвинених країн, оцінюють стан компаній в світі, але разом з тим, необхідно робити поправку на низьку конкурентоспроможність української економіки та уникати занадто жорстких вимог до бізнесу. В Україні, зазначає С. Король, „нормативні документи в сфері соціальної відповідальності бізнесу не створюють цілісну систему. Одним із завдань формування внутрішньої політики у сфері соціальної відповідальності бізнесу, яка повинна бути відображена в корпоративному кодексі, є набір пріоритетів, впорядкування і організація сукупності принципів і правил соціально відповідальної діяльності на основі зв'язків з усіма зацікавленими особами” [19, с. 94].

В Україні низький рівень поширення соціальної відповідальності пов'язаний також, з самим характером отримання прибутку підприємствами. Економічний прибуток провідних українських підприємств досягається за рахунок наявності в їх розпорядженні економічної влади, адміністративного ресурсу, доступу до бюджетних коштів, недосконалою конкуренцією на внутрішньому ринку, штучного завищення цін на вироблену продукцію, заниження рівня оплати праці, скорочення обсягу соціальних витрат. Саме такі фактори виступають основою конкурентної переваги. Більшого поширення соціальної відповідальності може сприяти інноваційна активність, використання нових технологій, створення нової продукції, у результаті прибуток підприємства формується за рахунок скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності, формування нових ринків товарів або послуг. Саме такий шлях розвитку має більше поширення в розвинених країнах, і як наслідок, вищий рівень соціальної відповідальності бізнесу. Але такий варіант розвитку української економіки сьогодні видається мало ймовірним, так як вимагає довгострокових фінансових витрат, крім цього досить ризикований.

Висновки. Підводячи підсумки дослідження, можна зробити наступні висновки. Одним із головних з них є висновок про необхідність об'єднання зусиль бізнесу, держави та інших зацікавлених у сталому розвитку суспільних інститутів. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні є відображенням складних

процесів трансформації всієї соціально-економічної системи країни. Тому не можна очікувати кардинальних позитивних змін у діяльності інституту соціальної відповідальності бізнесу при високому рівні безвідповідальності інституту української держави.

Соціальна відповідальність бізнесу неможлива без розвиненого громадянського суспільства, здатного виступати реальним партнером бізнесу при вирішенні соціальних питань. За такої умови можливий процес зростання готовності бізнесу залучатися в діалог і подальше партнерство з різними громадськими групами, збільшення кількості соціальних ініціатив, що виникають завдяки спільному мисленню і спрямованих на вирішення питань суспільного значення.

Зважаючи на те, що соціально відповідальна діяльність будь-якої компанії пов'язана з високими витратами, доступна вона в даний час виключно великим компаніям. До позитивного ефекту призводять тільки ті соціальні ініціативи, які добре узгоджуються з місією компанії. Менш великим компаніям, навіть у разі прихильності принципам соціальної відповідальності, найчастіше не під силу проведення такої політики з причин слабкого фінансового стану.

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу українськими компаніями, утруднене через прагнення до короткострокових фінансових результатів. Це призводить до нехтування не тільки довгострокового розвитку, але і до прагнення перекласти на споживачів зовнішні ефекти більш витратного та екологічно шкідливого виробництва.

Література

1. **Моральний** вимір економіки: соціальна відповідальність бізнесу та економічна ефективність : монографія / Національний банк України, Університет банківської справи ; ред. Г. Ф. Хоружий. – К. : УБС НБУ, 2009. – 255 с.
2. **Шаповал В. М.** Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія / В. М. Шаповал ; ДВНЗ „Нац. гірн. ун-т”. – Д. : Держ. ВНЗ „НГУ”, 2011. – 356 с.
3. **Гоголя О. П.** Соціальна відповідальність бізнесу : монографія / О. П. Гоголя, І. П. Кудінова ; Каб. Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Ніжин : Лисенко М. М., 2011. – 175 с.
4. **Діагностика** стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
5. **Соціальна** відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота ; Держ. вищ. навч. закл. „Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”, Наук. парк, Ін-т соц.-труд. відносин. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
6. **Царик І. М.** Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі націо-

нальної економіки : монографія / І. М. Царик ; Черніг. держ. ін-т права, соц. технологій та праці. – Чернігів : [б. в.], 2011. – 152 с. 7. **Антошко Т. Р.** Впровадження корпоративної соціальної відповідальності на промислових підприємствах : монографія / Т. Р. Антошко, П. В. Круш, Ю. В. Тюленева ; Нац. техн. ун-т України „Київ. політехн. ін-т”. – К. : НТУУ „КПІ”, 2013. – 275 с. 8. **Friedman M.** The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // The New York Times Magazine. – 1970. – September 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf> 9. **Kitzmueller M.** Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility / M. Kitzmueller, J. Shimshack // Journal of Economic Literature. – 2012. – №. 50 (1). – P. 51–84. 10. **Post J. E.** Managing the extended enterprise: The new stakeholder view / J. E. Post, L. E. Preston, S. Sachs // California Management Review. 2002. – № 45 (1). P. 5–28. 11. **Супян Н.** Транснаціональні корпорації в началі ХХІ в.: економічна сила і соціальна відповідальність (опит Німеччини) / Н. Супян // Человек и труд. – 2008. – № 5. – С. 55–61. 12. **Соціальний прагматизм** // Експерт (Український деловий журнал). – 2013. – № 20 (391) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expert.ua/print/83/58/11413/> 13. **Тамбовцев В. Л.** Стейкхолдерська теорія фірми в світлі концепції режимовласності / В. Л. Тамбовцев // Російський журнал менеджмента. – 2008. – № 3. – С. 3–26. 14. **На новій орбіті** // Експерт (Український деловий журнал). – 2011. – № 13(299) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expert.ua/print/83/58/8768/> 15. **Петрушенко Ю. Н.** Особливості реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу в національному господарстві України / Ю. Н. Петрушенко // Journal of institutional studies (Журнал інституціональних досліджень). – 2013. – № 1, Т. 5. – С. 92–107. 16. **Мурашко М. І.** Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні / М. І. Мурашко // Демографія та соціальна економіка : Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2009. – № 2. – С. 114–122. 17. **Благов Ю. Е.** Корпоративна соціальна відповідальність в Росії: уроки Національного доповіді про соціальні інвестиції / Ю. Е. Благов, Е. А. Іванова // Російський журнал менеджмента. – 2009. – № 1. – С. 3–24. 18. **Пермінова Г. В.** Моделі корпоративної соціальної відповідальності: зарубіжний та вітчизняний досвід / Г. В. Пермінова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2012. – Т. 17. Вип. 1. – С. 41–47. 19. **Король С. Я.** Нормативні документи по соціальній відповідальності бізнесу / С. Я. Король // Економіка України. – 2013. – № 9 (614). – С. 85–96.

Головінов О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми

У статті аналізуються питання сутності соціальної відповідальності бізнесу, теоретичного обґрунтування закономірностей функціонування в ринковій системі господарства. Визначено тенденції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, форми реалізації, завдання, як основа сталого розвитку національної економіки, інституційні елементи та їх взаємозв'язок з інституційною практикою і стратегіями українського бізнесу. Визначено перспективи розвитку системи взаємодії держави і бізнесу у вирішенні соціальних питань.

Ключові слова: соціальна відповідальність, громадянське суспільство, бізнес, держава, благодійна діяльність, суспільний договір.

Головінов О. Н. Социальная ответственность бизнеса: украинские реалии и проблемы

В статье анализируются вопросы сущности социальной ответственности бизнеса, теоретического обоснования закономерностей функционирования в рыночной системе хозяйства. Определены тенденции развития социальной ответственности бизнеса в Украине, формы реализации, задачи, как основа устойчивого развития национальной экономики, институциональные элементы и их взаимосвязь с институциональной практикой и стратегиями украинского бизнеса. Обозначены перспективы развития системы взаимодействия государства и бизнеса в решении социальных вопросов.

Ключевые слова: социальная ответственность, гражданское общество, бизнес, государство, благотворительная деятельность, общественный договор.

Golovinov O. M. Social Responsibility of Business: Ukrainian Realities and Challenges

The article analyzes the essential questions of social responsibility of business, theoretical study of mechanisms of functioning in the market economy system. Defined trends of development of social responsibility of business in Ukraine, forms of implementation, objectives, as a basis for sustainable development of the national economy, institutional elements and their interaction with institutional practices and strategies of Ukrainian business. The perspective development of the system of interaction between state and business in solving social problems.

Key words: social responsibility, civil society, business, government, charity, social contract.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

В. І. Надрага,*кандидат наук з державного управління,
Інститут демографії та соціальних досліджень
ім. М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ

Вступ. Категорія професійного ризику зумовлюється синергетичним ефектом дії факторів індустріального суспільства та ринкової економіки. Вона знаходить свій вираз у слабкій економічній захищеності зайнятих на виробництві, незалежно від основної причини втрати роботи – безробіття чи втрати фізичної можливості трудитися в результаті хвороби, інвалідності чи досягнення пенсійного віку. Ризик професійної зайнятості можна віднести до одного з ключових елементів теорії соціальних ризиків: якщо людина втрачає працездатність з різних причин виробничого характеру, то компенсація втрати засобів до існування передбачає не лише виплату працюючому втрачених доходів, але й відшкодування витрат на медичну, професійну і соціальну реабілітацію потерпілого. Більш того, різке падіння рівня доходів призводить до зміни його соціального статусу.

Роль управління ризиками як інструмента мінімізації втрат і підвищення ефективності виробничого процесу постійно зростає, оскільки актуалізуються самі ризики внаслідок ускладнення більшості технологічних процесів.

Актуальність проблеми оцінки професійних ризиків людини є досить значною у зв'язку з упровадженням нових механізмів обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Неefективне функціонування системи виробничого контролю, значне спрощення роботи щодо попередження виробничого травматизму призводить до значного зростання професійних ризиків людини.

Для оцінювання ризиків найбільш перспективним видається ймовірнісний метод, оскільки він дає можливість оцінити не лише ймовірності виникнення аварії, але й пропонує розрахунок сценаріїв розвитку небезпек. Саме на основі цього методу побудовано основні методики оцінки ризиків з використанням наявних статистичних даних.

Ступінь розробленості проблеми. Науковий інтерес дослідників до теми ризику проявляється як через спроби розробки інтегративної соціологічної теорії ризику, так і через створення кількісних та якісних методик його оцінки [1, с. 12].

Н. Денисовою обґрунтовується доцільність застосування експертних методів оцінювання ризиків на підприємствах радіоелектронної галузі як складника методології управління професійними ризиками, що

дасть можливість усунення ризиків неприйнятної рівня [2].

М. Савчук, Р. Яковчук, проводячи аналіз професійного ризику, наголошують, що оцінка професійного ризику повинна проводитися перед пуском обладнання, робочого місця в експлуатацію, а в подальшому – систематично і при впровадженні змін у конструкції обладнання, організації праці, технічному процесі для запобігання аварії чи травми працівника. Працівник бере участь в оцінці ризику і повинен ознайомлений з результатами ідентифікації, оцінки категорії професійного ризику і з проведеними заходами його зменшення [3].

Ю. Кундієв, А. Нагорна, Л. Добровольський, досліджуючи стан професійної захворюваності в Україні, приходять до висновку, що серед країн СНД Україна по рівню професійної захворюваності займає 2 місце, поступаючись Таджикистану ($26,8 \pm 7,9$ на 100 тис. населення) та випереджаючи Російську Федерацію ($11,2 \pm 1,9$). Причини, які лежать в основі відмінностей у виявленні професійних захворювань та їх офіційної реєстрації в країнах Європи, найрізноманітніші. В основному вони пов'язані з відношенням до проблеми з боку держави, рівнем соціального захисту працюючих, з різними методичними підходами до визначення критеріїв наявності професійного захворювання [4, с. 8].

Є. Бондаренко відмічає, що існують чотири різних підходи до оцінювання ризику. Перший – інженерний. Він опирається на статистику поломок і аварій, на ймовірнісний аналіз безпеки. Другий підхід, модельний, – побудова моделей впливу шкідливих факторів на людину й навколишнє середовище. Третій підхід – експертний: імовірності різних подій, зв'язок між ними та їх наслідок визначають не обчисленнями, а опитуванням досвідчених експертів. У рамках четвертого підходу – соціологічного – досліджується відношення населення до різних видів ризику, наприклад, за допомогою соціологічних опитувань [5, с. 53].

О. Дзюба пропонує поділити профілактичні витрати на дві групи: нормативні і попереджувальні. Лише попереджувальні заходи зменшують рівень ризику шляхом зниження рівнів шуму, вібрації, загазованості робочої зони, рівнів важкості та напруженості праці. Соціальний їх ефект виражається у скороченні чисельності працівників у шкідливих умовах, хворих і постраждалих, плинності кадрів.

Економічний ефект – зниження нормативних витрат через зміну класу умов праці [6, с. 216].

Невирішені частини проблеми. Обґрунтування методів оцінки професійного ризику, означатиме розширення можливостей забезпечення конституційного права людини на працю в умовах, які відповідатимуть вимогам безпеки. Тому оцінка професійних ризиків є важливою у плані: визначення значимості показників виробничого травматизму та професійної захворюваності у загальних збитках підприємства; оцінки власне ціни ризику для прогнозних оцінок розвитку підприємства; застосування показників оцінки збитків органами державного нагляду для мотивації роботодавця підвищувати рівень безпеки виробництва, а також для обґрунтування покращення нормативно-правової бази охорони праці в державі.

Результати дослідження. Професійний ризик пов'язаний з невизначеністю та ймовірнісними характеристиками об'єктно-суб'єктних взаємозв'язків: вплив техногенного середовища на людину, суб'єктивне сприйняття ризиків людиною, охорона праці, механізми соціального страхування та реабілітації.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2012 р. № 237 „Про затвердження Порядку визначення класу професійного ризику виробництва за видами економічної діяльності” клас професійного ризику виробництва – рівень виробничого травматизму і професійних захворювань за видами економічної діяльності, що визначає ступінь вірогідності втрати професійної працездатності або смерті працівника під час виконання трудових обов'язків, з урахуванням результатів аналізу показників виробничого травматизму і професійних захворювань, а також обсягів видатків Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, пов'язаних із забезпеченням загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності [7].

Аналіз відомих методичних підходів, які можуть застосовуватися для оцінювання професійних ризиків, показав, що готових і безспірних рекомендацій для отримання таких оцінок на даний час немає. При їх розробці необхідно керуватися кількома характерними особливостями, виявленими в процесі аналізу. Перша з них полягає у тому, що необхідно чітко визначитися з тим, для чого та для кого мають виконуватися такі оцінки. Виділяються дві основні задачі, при вирішенні яких можуть застосовуватися оцінки професійних ризиків. Перша – це оцінка масштабів збитків у цілому в державі та середня оцінка ризику травмування з урахуванням його тяжкості. Такі оцінки потрібні органам державного управління для усвідомлення

значущості збитків та необхідності постійної уваги до профілактики виробничого травматизму. Друга задача, яка має вирішуватися за допомогою використання оцінок професійних ризиків – це визначення економічної ефективності профілактичних заходів для стимулювання роботодавця щодо інвестування охорони праці на виробництві.

Об'єктом вивчення професійних ризиків безпосередньо виступає робоче місце, де присутня та чи інша ризикова ситуація. Стосовно предмета, то ним може слугувати як статистика виробничого травматизму і професійної захворюваності, так і окремі фактори професійного ризику (таблиця 1). Наведені дані можуть відображати загальну динаміку, однак самі по собі не можуть слугувати об'єктивною основою для вироблення та упровадження заходів державної політики щодо прогнозування і мінімізації професійних ризиків.

У міжнародній практиці знайшли застосування дві групи методів оцінки професійних ризиків [8 – 11]:

– прямі (використовують статистичну інформацію за обраними показниками ризику або ж показники нанесених збитків з імовірністю їх настання) – це можуть бути показники, які розраховані: за коефіцієнтом частоти нещасних випадків за рік на тисячу працівників; коефіцієнтом частоти настання смертельних випадків на виробництві; коефіцієнтом тяжкості виробничого травматизму; індексом професійної захворюваності, індексом травматизму; інтегральним показником за видом економічної діяльності;

– непрямі методи використовують показники відхилення наявних контрольованих умов від нормативних значень, – у цьому випадку ризику повністю залежать від частки невиконаних директивно встановлених вимог.

Результати аналізу можуть визначати загальні напрямки розвитку інфраструктури управління ризиками, а також превентивні заходи щодо їх попередження.

Проведений аналіз дозволив виділити підходи щодо формалізації ризику та його інтегральних показників [12 – 13]:

– індивідуальний ризик в точці з координатами $(x; y)$ – рівень потенційної небезпеки:

$$R_{\Sigma}(x;y) = \sum_{ii} \Delta_i \cdot E_{ii}(x;y) \cdot F_i;$$

– максимальний рівень індивідуального ризику – потенційний:

$$R_{\Sigma}^{\max}(x_m \cdot y_m) = \max(R_{\Sigma} \cdot (x; y));$$

– середній індивідуальний ризик:

$$IR_{ov} = \frac{\sum_{xy}(x;y) \cdot N(x;y) \cdot F}{\sum_{xy} N(x;y)} = N;$$

Таблиця 1

**Стан виробничого травматизму зі смертельними наслідками
за вісім місяців 2013 та 2012 року по галузях нагляду (осіб)**

Галузь нагляду	2013	2012	Різниця
Вугільна	64	89	-25
Гірничорудна та нерудна	15	17	-2
Нафтогазовидобувна та геологорозвідка	0	0	0
Енергетика	13	15	-2
Будівництво	34	34	0
Котлонагляд, підйомні споруди	6	9	-3
Машинобудування	18	22	-4
Металургійна	14	23	-9
Хімічна	17	5	12
Транспорт	44	41	3
Зв'язок	3	2	1
Газова промисловість	4	4	0
Житлокомунгосп	16	22	-6
Агропромисловий комплекс	48	69	-21
Деревообробна промисловість	3	8	-5
Легка та текстильна промисловість	0	3	-3
Соціально-культурна сфера та торгівля	35	57	-22
Разом	334	420	-86

Джерело: за даними Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – <http://www.social.org.ua/activity/stat>.

– сумарний ризик (загальна кількість смертельних випадків на виробництві):

$$F = \sum_{xy} R_{\Sigma(xy)} \cdot N(x; y) = IR^{ov} \cdot N$$

– еквівалент економічних збитків від виробничих ризиків:

$$ESC = \sum C_i^* \cdot N_i^p (1,2 < p < 2) \quad (4),$$

де:

Δ_i – ймовірність реалізації сценарію i ;

$E_{ii}(x; y)$ – ймовірність реалізації механізму впливу u у точці $(x; y)$;

$N(x; y)$ – чисельність людей, які можуть знаходитися у точці з координатами $(x; y)$;

N – загальна кількість людей, які знаходяться під дією негативних факторів;

C_i^* – ймовірність настання негативних наслідків за умови реалізації аварійного сценарію i ;

N_i^p – кількість летальних випадків за умови реалізації аварійного сценарію i .

Ключовим принципом в аналізі ризиків є ідея, запропонована Ф. Фармером у 1967 році [14], яка полягає у встановленні випадкової, але ретельно

підібраної залежності між середньою кількістю радіоактивного витікання з ядерного реактора до атмосфери та ймовірністю (середня частота на рік чи відповідна величина середнього відрізка часу між цими подіями) настання такої події. У такий спосіб визначається гранична крива частоти аварійних витікань, яка може використовуватися, насамперед, в якості вихідних даних проектувальниками нової станції і спеціалістами з оцінки безпеки. Вважається, що крива відділяє верхню область недопустимо значного ризику від області допустимого ризику, що знаходиться нижче та зліва від кривої. Таким чином, крива використовується в якості критерію безпеки, який визначає верхню межу допустимої ймовірності. Якщо ця умова виконується, то основну ціль досягнуто – аварії, що викликають невеликі витікання і призводять до незначних наслідків для здоров'я людей і навколишнього середовища можуть відбуватися порівняно часто; чим більшим є витікання, тим повинна бути меншою ймовірність або частота його появи, а для досить значних витікань ймовірність повинна бути надзвичайно низькою.

Класифікувати небезпечні фактори можна на основі статистичних даних про аварії та інформації щодо результатів попередніх аналізів ризиків.

Необхідно, щоб ідентифіковані небезпеки підлягали перегляду після надходження нових даних. Попередню оцінку факторів необхідно виконувати на основі аналізу наслідків аварій і вивчення основних причин їх виникнення. Попередня оцінка ідентифікованих небезпек визначає вибір наступних дій: упровадження термінових заходів з метою виключення чи зменшення небезпек; припинення аналізу, у випадку, коли небезпеки є неістотними.

Заходи приведення факторів у відповідність до вимог повинні проходити стадію оцінки економічної виправданості. Так, для ліквідації невідповідності ідентифікованих факторів встановленим вимогам можуть знадобитися значні затрати праці, часу і матеріальних ресурсів, однак при цьому збитки від виникнення ризику є досить незначними. Тому після попередньої оцінки факторів слід провести розрахунки рівня ризику, від результатів цих розрахунків буде залежати доцільність упровадження заходів щодо приведення їх до діючих норм.

У методиках аналізу ризиків, які в системах управління є основним інструментом для ідентифікації, оцінювання та управління ризиком можуть застосовуватися два види показників ризику: кількісні значення ризику або якісні (наприклад, незначний ризик, терпимий, критичний, катастрофічний чи інші подібні оцінки). Тому при оцінюванні можливих збитків підприємства під впливом тих чи інших рішень щодо профілактики виробничого травматизму може використовуватися два методи отримання оцінок збитків: з використанням частотних та вартісних значень показників ризику і суб'єктивних оцінок ризику.

Сума збитків від виробничого травматизму (зі смертельним наслідком і без такого наслідку) складається з двох основних груп: страхових відшкодувань потерпілим і збитків підприємства, що не підлягають обов'язковому страхуванню. Страхові відшкодування здійснюються в законодавчо обумовлених межах за рахунок страхових внесків підприємств, які встановлюються у залежності від класу професійного ризику, до якого відноситься підприємство. Тому при визначенні ціни ризику у частині страхових відшкодувань потерпілим доцільно враховувати всі видатки страхової системи. Інформація про ці видатки міститься у щорічних звітах про виконання бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Оцінка професійних ризиків, у більшості випадків, базується на використанні п'яти основних підходів, які дозволяють отримати грошовий вираз упровадження заходів забезпечення виробничої безпеки (таблиця 2) [15]:

– опосередкована вартість – безпека людини оцінюється відповідно до вартості заходів, які про-

водяться з метою зменшення нещасних випадків зі смертельним наслідком;

– особистий капітал – безпека оцінюється як частина заробітку індивідуума, діяльність якого пов'язана з ризиком;

– страхування – безпека оцінюється на основі суми особистого страхування;

– судові виплати – в якості компенсації за втрату життя приймаються призначені судом грошові суми;

– добровільні виплати – оцінюється зменшення ризику за величиною добровільної плати за упровадження заходів безпеки.

Всі наведені методи так чи інакше залежать від доходу індивідуумів, пов'язаних з ризиком та від діючого в країні законодавства. Для отримання адекватної величини, яка використовується при аналізі „затрати-результати” необхідно приділити увагу причині і часу смерті та пов'язаним з нею трагічними обставинами.

Досить інформативними є результати дослідження, проведеного Е. Пончіним, які показують взаємозв'язок ризиків смертельних випадків на виробництві та кількістю отриманої енергії з різних джерел (таблиця 3) [16].

Як засвідчують дані таблиці, виробництво атомної енергії пов'язане з меншими ризиками, ніж отримання енергії з вугілля чи біопродуктів, однак вона залишається предметом гострих дискусій, що точаться в суспільстві, тобто має місце неадекватне сприйняття населенням факторів ризику.

Для узгодження критеріїв професійного та соціального ризиків доцільно використати показник потенційних втрат життя [17]:

$$N_{max} \cdot IR = \Sigma f(N) \cdot N^{\beta} \quad , \quad \text{де}$$

N_{max} – максимальна чисельність населення, яке проживає в умовах дії небезпечних факторів;

IR – максимально допустимий індивідуальний ризик;

$f(N)$ – частота летальних випадків;

β – фактор несприйняття ризику.

Передбачається, що існує гранично допустимий рівень ризику, який не повинен бути перевищеним, а також незначний рівень ризику, який не викликає індивідуального чи суспільного занепокоєння. Ці два рівні охоплюють всі інші рівні ризику, які використовуються при встановленні відповідних критеріїв у тій чи іншій країні. Область між цими двома границями називається областю прийняттого ризику, тут же знаходиться значення, яке приймається за „цільовий рівень” ризику.

Застосування методу дає можливість представити залежність значень фактору несприйняття ризику та максимального індивідуального ризику у вигляді

Таблиця 2

Оцінка безпеки з точки зору аналізу доходів і витрат

Види оцінок	Типова вартість, тис. егр.	Обмеження
Опосередкована вартість	9 – 9000	Упроваджені заходи безпеки передбачаються оптимальними
Особистий капітал	100 – -400	Цілком ґрунтується на доході протягом всього життя. Не враховує індивідуальні нахили. Дискримінуються невиробничі члени суспільства
Страхові премії	Широкий діапазон	Не враховують індивідуальні інтереси у частині захисту власного життя
Судові виплати	250	Ґрунтуються на втрачених доходах
Добровільна плата	180 – 1000	Майже не піддається оцінці. Залежить від обставин, пов'язаних з ризиком.

Джерело: [15]

Таблиця 3

Оцінка числа смертельних випадків, пов'язаних з різними джерелами енергії у розрахунку на один гігават

Вид пального чи енергії	Кінцева форма енергії	Число жертв на 1 ГВ		Сумарна кількість
		професійних	Населення	
Метанол, біопродукти	механічна	110	0	110
Енергія вітру	електрична	20 – 30	2 – 40	22 – 70
Сонячна енергія	електрична	16 – 21	1 – 40	17 – 61
Вугілля	електрична	2 – 10	3 – 150	5 – 160
Гідроелектрична	електрична	2 – 4	1 – 2	3 – 6
Атомна	електрична	0,2 – 1,3	0,04 – 0,24	0,25 – 1,5
Природний газ	електрична	0,1 – 0,4	0	0,1 – 0,4

Джерело: [16]

окремих функцій для різної чисельності населення (N_{max}), яке відчуває вплив небезпечних факторів (Рис.1) [17].

Як слідує з графіку, цінність цього методу полягає у можливості «усереднення ризиків» та розповсюдження їх не лише на працівників підприємства, але й на людей, які проживають поблизу небезпечного об'єкта.

Висновки. Таким чином, аналіз методичних особливостей та специфіки виконання оцінок збитків від виробничого травматизму засвідчив, що на сьогодні ще не вироблено універсального методу оцінки професійних ризиків.

Витрати, необхідні для компенсації впливу реалізованих професійних ризиків являють собою суми виплат відповідно до чинного законодавства у сфері охорони праці, а також витрати, які чинним законодавством не передбачаються.

Компенсаторні виплати внаслідок втраченого заробітку та одноразова допомога за випадками вироб-

ничого травматизму і професійної захворюваності, у тому числі й смертельних, вираховуються відповідно до норм чинного законодавства. Розмір пенсій, регресійних і одноразових виплат визначається на підставі розмірів середньої заробітної плати по галузях. Незважаючи на досить широке розмаїття підходів до оцінки та управління професійними ризиками, сьогодні є необхідність упровадження єдиних критеріїв ризику, що дасть можливість оптимізувати виплати з Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Заходи, направлені на мінімізацію професійних ризиків можуть мати грошовий вираз через: опосередковану вартість; особистий капітал; страхування; судові виплати; добровільні виплати. Показник потенційних втрат життя може бути використаний для узгодження критеріїв професійних та соціальних ризиків.

Соціально обумовлена детермінація, яка виникає в ризиках між об'єктивно можливими та потенційно реальними негативними впливами і системою про-



Рис. 1. Взаємозв'язок критеріїв професійного та соціального ризику

мислового виробництва слугують основою чисельних суб'єктивних інтерпретацій та політичних дискусій (як це відбувається, наприклад, в атомній енергетиці).

Література

1. **Бережна І. В.** Національні пріоритети і регіональні детермінанти соціально-економічного зростання (на матеріалах АР Крим). – НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2004. – 640 с.
 2. **Денисова Н.** Оцінювання ступеня професійного ризику працівників електроенергетичних підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/2012_61/34.htm.
 3. **М. Савчук, Р. Яковчук.** Оцінювання професійного ризику як основа управління охороною праці та промисловою безпекою. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubgd.lviv.ua/>.
 4. **Кундієв Ю., А. Нагорна, Л. Добровольський.** Порівняльна характеристика стану професійної захворюваності в Україні і світі // Український журнал з проблем медицини праці. – 2009. – № 2 (18). С. 3 – 11.
 5. **Бондаренко Є.** Методи аналізу та оцінювання ризику електротравматизму // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 2. – С. 52 – 56.
 6. **Дзюба О.** Аналіз витрат у системі управління професійними ризиками // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 2. – Частина 2. – С. 215 – 218.
 7. **Постанова** Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2012 р. № 237 „Про затвердження Порядку визначення класу професійного ризику виробництва за видами економічної діяльності”. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/237-2012-п>.
 8. **Hertz D. B, Thomas H.** Risk Analysis and its Applications. – Chichester – N.Y., 1983.
 9. **Salvi, O. And Gaston, D.** (2004). Risk assessment and risk decision-making process related to hazardous installation in France. Journal of Risk Research: 7 (6), 599 – 608.
 10. **Wardak A., Gorman ME, Swami N,**

Deshpande S. (2008). Identification of risks in the life cycle of nanotechnology-based products. J Ind Ecol; 12: 435 – 48.
 11. **Institution** of Chemical Engineers. (1992). Nomenclature for Hazard and Risk Assessment in the Process Industry.
 12. **Ernest J. Henley,** Hiromitsu Kumamoto. Reliability engineering and risk assessment. – 1981 by Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J. 07632.
 13. **Algin, V.** Approaches and Techniques for Calculating Real Reliability of Machine as a System of Different Dependent Components and Complicated Logic of Limiting States // Proc. of 13th World Congress in Mechanism and Machine Science, Guanajuato, Mexico, 2011. – 6 p.
 14. **Farmer F. R.** Siting Criteria – New Approach. Containment Siting of Nuclear Power Plants, Proc. Symp. Vienna Pap, SM-89/34, 1967.
 15. **Otway H. J.** Interdisciplinary Approach to the Management of Technological Risk, RSA/2/78, CES, Joint Research Center, ISPRA, Italy, 1978.
 16. **Ponchin E. E.** The Risk Involved in Different Methods of Power Production, RSA/4/78, CEC, Joint Research Center, ISPRA, Italy, June 30, 1978.
 17. **Schofield, S. L.** (1993). A Framework for Offshore Risk Criteria, The Journal of the Safety and Reliability Society, Volume 13, № 2.

Надрага В. І. Методичні засади оцінювання професійних ризиків

У статті представлено результати дослідження методичних засад оцінки професійних ризиків. Зазначається, що актуальність проблеми оцінки професійних ризиків є досить значною у зв'язку з упровадженням нових механізмів обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Визначено сутність професійного ризику, яка полягає у тому, що він пов'язаний з невизначеністю

та ймовірнісними характеристиками об'єктно-суб'єктних взаємозв'язків: впливом техногенного середовища на людину, суб'єктивним сприйняттям ризиків людиною, станом охорони праці на виробництві, дієвістю механізмів соціального страхування та реабілітації.

На основі проведеного аналізу виокремлюються дві групи методів оцінки професійних ризиків: прямі, які використовують статистичну інформацію за обраними показниками ризику або ж інформацію відносно нанесених збитків із ймовірністю їх настання; непрямі методи, які використовують показники відхилення наявних контрольованих умов від нормативних значень.

Виділено підходи щодо формалізації ризику та його інтегральних показників: індивідуальний ризик в точці з координатами (x ; y); максимальний рівень індивідуального ризику; середній індивідуальний ризик; сумарний ризик; еквівалент економічних збитків від виробничих ризиків.

Зазначається, що заходи, направлені на мінімізацію професійних ризиків можуть виражатися грошовим еквівалентом через: опосередковану вартість; особистий капітал; страхування; судові виплати; добровільні виплати.

Ключові слова: професійні ризики, соціальні ризики, оцінка, критерії.

Надрага В. І. Методические основы оценивания профессиональных рисков

В статье представлены результаты исследования методических основ оценки профессиональных рисков. Отмечается, что актуальность проблемы оценки профессиональных рисков очень значительна вследствие внедрения новых механизмов обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Определена сущность профессионального риска, которая заключается в том, что он связан с неопределенностью и вероятностными характеристиками объектно-субъектных взаимосвязей, влиянием техногенной среды на человека, субъективным восприятием рисков человеком, состоянием охраны труда на производстве, действенностью механизмов социального страхования и реабилитации.

Исходя с результатов проведенного анализа выделены две группы методов оценки профессиональных рисков: прямые, которые используют статистическую информацию согласно намеченных показателей риска или же информацию о нанесенном ущербе с вероятностью их наступления; косвенные, которые

используют показатели отклонения существующих подконтрольных условий от нормативных значений.

Выделены подходы к формализации риска и его интегральных показателей: индивидуальный риск в точке с координатами (x ; y); максимальный уровень индивидуального риска; средний индивидуальный риск; суммарный риск; эквивалент экономических убытков от производственных рисков.

Отмечается, что мероприятия, направленные на минимизацию профессиональных рисков, могут выражаться денежным эквивалентом посредством усредненной стоимости, личного капитала, страхования, судебных и добровольных выплат

Ключевые слова: профессиональные риски, социальные риски, оценка, критерии.

Nadruga V. I. Methodological Principles of Professional Risks Assessment

The paper presents the results of investigation of the methodological principles of professional risks assessment. It is mentioned that the problem of the professional risks assessment is urgent due to the introduction of the new mechanisms of compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases.

The essence of the professional risks was defined. It is associated with the uncertainty and stochastic characteristics of the object-subject interconnections: the influence of man-caused environment on humans, human's subjective risk perception, safety and health at work, the efficacy of the social insurance and rehabilitation mechanisms.

Based on the analysis, two groups of methods of professional risks assessment are distinguished. They are: direct and indirect methods. Direct methods use statistical information according to the defined risk indices or information regarding caused losses with the probability of their occurrence. Indirect methods use deviation indices of the available controlled conditions from the normative values.

The approaches as to the formalization of risk and its integral indices were distinguished: the individual risk at the point with coordinates (x; y); the maximum level of the individual risk; the average individual risk; the total risk; the equivalent of the economic losses from the professional risks.

It is mentioned that measures to minimize professional risks can be evaluated in the money equivalent through indirect cost; private capital; insurance; costs and benefits; voluntary payments.

Keywords: professional risks, social risks, assessment, criteria.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

К. В. Павлов,

доктор экономических наук,

г. Ижевск, Россия

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45 – 65% [14]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономическое развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неэкономике, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин и др. В научный оборот понятие „инновация” как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [16]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [15]. Таким образом, инновация – это продукт научно-технического прогресса. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения, социальная среда, а также организация и ее подразделения. Учитывая возросшую роль инноваций в жизни современного общества, в последнее время стала интенсивно развиваться теория инновационной экономики.

В рамках научно-учебной дисциплины „Инновационная экономика” содержится описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях. К наиболее важным аспектам исследования инвестиционной деятельности следует отнести разработку методологических и методических основ анализа инновационной деятельности и определение специфических характеристик инновационного процесса, эффективное применение механизмов государственной социально-экономической политики, в том числе в отношении процессов формирования национальной и региональных инновационных систем, а также разработку методов продвижения различных инноваций на всевозможных рынках.

Большие возможности и перспективы, на наш взгляд, также имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины „Инновационная экология”. В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, определения эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

„Инновационная экология” как научно-учебная дисциплина самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Более того, в национальной и региональных инновационных системах обязательно должны быть экологические подсистемы. Кроме этого, финансово-экономические методы и механизмы широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических процессов.

В современных условиях инновационный процесс имеет особое значение, т.к. традиционные формы использования хозяйственных ресурсов весьма огра-

ничен, в связи с чем обеспечение роста экономики уже в обозримом будущем в прежнем режиме является весьма проблематичным. Расширенное воспроизводство на основе использования инновационных факторов требует решения сложнейших социально-экономических проблем, таких, как:

- использование интенсивных методов хозяйствования в системе национальной экономики;
- серийное и массовое использование достижений НТП, в том числе в сфере наноиндустрии;
- повышение социально-экономической эффективности системы общественного воспроизводства на основе обеспечения ускорения использования инновационных процессов;
- реализация рыночных методов и принципов хозяйствования на основе действия законов спроса и предложения во всех сферах народнохозяйственного комплекса;
- обострение экологических проблем и усложнение осуществления природоохранной деятельности.

Важнейшей задачей инновационной экологии в обозримом будущем должна стать разработка технологий, позволяющих сделать антропогенный круговорот веществ как можно более замкнутым, тем самым приблизив его в идеале к природному круговороту веществ. Достижение полной безотходности нереально, так как все это противоречит второму началу термодинамики и поэтому речь идет в основном о создании и использовании малоотходных технологий, под которыми понимается такой способ производства, который обеспечивает максимально эффективное использование сырья и энергии, с минимумом отходов и потерь энергии [17]. При этом одним из важнейших условий малоотходной технологии является рециркуляция, сущность которой заключается в повторном использовании материальных ресурсов, что позволит экономить сырье и энергию и, тем самым, уменьшить образование отходов.

Малоотходная технология основывается на использовании комплекса мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшения их воздействия на окружающую среду. К этим мероприятиям относятся следующие:

- создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов;
- разработка бессточных технологических систем и водооборотных циклов на основе очистки сточных вод;
- создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования;
- разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Разработка малоотходных технологий должна

осуществляться с учетом региональных особенностей. Учитывая, что около 70% территории России относится к зоне Севера, исключительно актуальна проблема разработки малоотходных технологий в разных сферах горной промышленности (например, в процессе добычи апатито-нефелинового концентрата), в которых бы учитывались социально-экономические и экологические особенности северных регионов страны [18]. Еще одним важнейшим аспектом развития инновационной экологии является разработка и использование интенсивных методов ведения хозяйственной деятельности.

Развитие российской экономики (также как и экономики стран СНГ в целом) до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недогруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Процесс интенсификации является материальной основой роста эффективности общественного производства. Низкий уровень и незначительные темпы интенсификации производства являются одними из важнейших причин глубокого кризиса, в котором сравнительно недавно оказалась российская экономика. Если вспомнить начало перестройки советского общества, то необходимость реформ тогда обуславливалась потребностью резкого увеличения эффективности общественного производства на основе внедрения наиболее прогрессивных форм научно-технического прогресса (НТП), являющегося, как известно, важнейшим фактором интенсификации, тогда как в действительности темпы НТП были весьма низкими и не соответствовали потребностям практики. Однако, при переходе к рыночным отношениям темпы процесса интенсификации значительно снизились. Иначе говоря, результат получился прямо противоположный: в последнее время, в условиях пе-

реходного периода не только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства, но и без того невысокий уровень интенсификации существенно снизился. Это обстоятельство со всей очевидностью свидетельствует об увеличении отставания технического уровня предприятий российской экономики от техноснащенности аналогичных предприятий в развитых капиталистических странах, т.е. об увеличении отставания технолого-технического уровня российских предприятий от мирового уровня.

Как известно, в последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время

существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала - в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением ин-

тенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его Э) от использования какого-либо ресурса (обозначим Р) представить в виде $\text{Э} = f(\text{Р})$, то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса Р_1 и Р_2 , причём $\text{Р}_2 = n\text{Р}_1$ (n – коэффициент пропорциональности), то в случае экстенсивного использования ресурса $\text{Э}_2 = n\text{Э}_1$, а в случае интенсивного использования $\text{Э}_2 > n\text{Э}_1$. Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоёмкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой К).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экт}} + K_{\text{инт}}, \text{ где}$$

$K_{\text{экт}}$ – характеризует влияние экстенсивных, а $K_{\text{инт}}$ – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные

инвестиции, поэтому, как правило, и $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$, и

$$\frac{K_{\text{инт}}}{K}$$

больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование

либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного

воспроизводства), $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$ либо $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$ соответ-

ственно равны единице, тогда как второе соотношение равно нулю.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а, соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, т.к. от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов – энергетических, материальных, водных, трудовых и т.д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т.е.

$$K_{pi} = K_{\text{рэкст}} + K_{\text{ринт}}, \text{ где}$$

K_{pi} – частный мультипликатор для i -го вида ресурсов;

$K_{\text{рэкст}}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования i -го вида ресурсов;

$K_{\text{ринт}}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования i -го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины

$$\frac{K_{\text{рэкст}}}{K_{pi}} \text{ и } \frac{K_{\text{ринт}}}{K_{pi}}$$

могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого интервала (т.е. ноль или единицу) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т.е. когда используются только экстен-

сивные инвестиции), либо исключительно интенсивного (т.е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т.е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случая, наиболее часто встречающегося в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения, больше нуля, но меньше единицы.

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т.е. когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Важно учитывать также то, что говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (и лишь только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин „общественное воспроизводство”), либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, рассматривают же в специальной литературе только воспроизводство населения или воспроизводство основного капитала – всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода. Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д., для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталоотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих. Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соот-

ветствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности – на самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усиливать российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малодоходные, но стабильные объекты; доходный портфель, в соответствии с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы и рисковый портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискового портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт. Таким образом, можно видеть, что лишь создание

системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии - макро, - мезо и микроуровне позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народно-хозяйственного комплекса страны.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основой существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии – роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколько-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну – Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невозпроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе и для России. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Цель интенсификации производства – повышение эффективности народного хозяйства [8]. Поэтому весьма важно рассмотреть соотношение категорий „эффективность” и „интенсификация”, на которое существует несколько принципиально различающихся точек зрения. Некоторые экономисты всецело увязывают интенсификацию с повышением эффективности производства [5]. Так, В. П. Лебедев

пишет: „Всякое изменение производства, ведущее к его развитию и увеличению эффективности, можно рассматривать фактором интенсификации” [13, с. 10]. Другие авторы считают, что эффективность возрастает и при экстенсивном расширении производства. Так, И. А. Тихонов утверждает, что неправомерно сводить интенсивный тип расширенного воспроизводства к более эффективному использованию личных и вещественных факторов производства [12].

А. А. Баранов считает, что хотя повышение эффективности производства является целью интенсификации, но нередко интенсивное и эффективное не совпадает во времени. Для подтверждения этой точки зрения можно привести такой пример: наивысший народнохозяйственный эффект нередко достигается не тогда, когда новая машина только вышла из рук своего создателя, а практически уже на стадии интенсивного расширения апробированной техники. Причем нередко к моменту достижения наибольшего эффекта от освоения новой техники она перестает быть наиболее прогрессивной [2]. Таким образом, взаимосвязь интенсификации с эффективностью производства зависит от того, что понимается под последней и каким образом эффективность рассчитывается. Если в приведенном примере при расчете эффекта учитывать все время эксплуатации, то, скорее всего, окажется, что эффективнее процесс интенсификации.

В связи с этим необходимо рассматривать эффективность и интенсификацию как взаимосвязанные, но, безусловно, различные категории. Уже отмечалось, что исследователи, отождествляющие понятия „эффективность” и „интенсификация”, как правило, исходят из положения о возможности расширять производство путем увеличения объема используемых ресурсов („поле производства”) и путем повышения эффективности их использования. Однако, поскольку необходимо различать эффективность использования отдельных ресурсов и эффективность производства, то отождествление категорий „эффективность” и „интенсификация” неправомерно. Таким образом, если и можно отождествлять в определенном смысле интенсификацию и более эффективное использование ресурсов, то это ни в коей мере не значит, что можно отождествлять интенсификацию производства и его эффективность. Хотя интенсификация производства направлена на повышение эффективности, но этого в определенной мере можно добиться и экстенсивным путем, причем в некоторых случаях мы получим больший эффект, чем при интенсивном варианте развития производства. В качестве примера достаточно привести довольно часто встречающееся явление: руководители предприятий нередко предпочитают эксплуатировать давно освоенную, порой низкопроизводительную технику вместо того, чтобы заботиться о техническом перевооружении производства. Это

связано с тем, что для использования нового оборудования нужно переучивать кадры, требуется известный промежуток времени, чтобы выйти на плановую мощность, что приводит порой к ухудшению показателей результативности сравнительно с аналогичными базисными значениями этих показателей.

Следует отметить, что при отождествлении интенсификации и эффективности производства следовало бы признать, что на протяжении большого периода времени развития советской экономики рост эффективности производства был незначительным, так как преобладали экстенсивные методы ведения хозяйства (а по оценкам ряда исследователей преобладали и в последнее время). С этим вряд ли можно согласиться, причем независимо от того, как понимать эффективность – как оценку способа реализации основного экономического закона или как соотношение результата и затрат. Ведь даже во втором случае возможность существенного увеличения ресурса, скажем, капитальных вложений, привело к изменению нормативного коэффициента эффективности, что непосредственно повлияло бы и на саму оценку эффективности (в соответствии с положениями теории эффективности капитальных вложений).

Важно учесть и то, что если под интенсификацией понимать один из возможных способов достижения определенного результата, то в этом случае вопрос о значимости этого результата, нужности его обществу может быть рассмотрен лишь при исследовании эффективности производства. Например, производство на предприятии может вестись исключительно интенсивными методами (наиболее производительное оборудование, оптимальная организация производства и т. п.), но результатом его может быть морально устаревшая продукция. Признать такое производство эффективным вряд ли можно. Более того, сравнительно с рассмотренным вариантом более эффективным был бы вариант, когда производство велось преимущественно экстенсивными методами, но при этом производилась отвечающая стандартам продукция. В связи с этим не только не следует отождествлять категории „эффективность” и „интенсификация”, вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как возможны случаи, когда интенсификация неэффективна.

В связи с этим Р. М. Меркин и О. Г. Соловьева считают, что четкое разграничение понятий эффективность и интенсификация производства позволит выявить свойственные этим категориям измерители, при этом очень важной остается задача оценки эффективности процесса интенсификации. Это тем более необходимо в связи с тем, что для строительства, например, нередки случаи неэффективной интенсификации производства (например, чрезмерная концентрация ресурсов для ускорения строительства и др.) [7].

В середине 60-х годов ряд ученых, занимающихся вопросами экономики сельского хозяйства, считали, что производство ведется интенсивными методами лишь тогда, когда происходит рост удельных затрат, т.е. под интенсификацией ими понималась форма концентрации вложений на одной и той же земельной площади [3]. В связи с этим некоторые исследователи, занимающиеся экономическими проблемами рыбхозхозяйственного комплекса, под интенсификацией производства также стали понимать концентрацию вложений на одной и той же площади. Так, С. С. Бабан-Луценко по этому поводу отмечал: „Признаком факта интенсификации можно считать все то, что связано с дополнительными затратами средств производства и труда для создания искусственной продуктивности водоема и увеличения выхода продукции” [1, с. 163]. Для этих ученых отправной точкой их рассуждения явилось известное рассуждение К. Маркса, который писал, что под интенсификацией понимают „концентрацию капитала на одной и той же земельной площади, вместо распределения его между земельными участками, находящимися один возле другого” [6, с. 227]. Однако смысл этого высказывания как раз таки в том, что не дополнительные вложения определяют сущность интенсификации, а концентрация капитала на определенной площади обрабатываемой земли.

В свете сказанного неправомерно считать, что рост затрат на производство всегда служит признаком экстенсивного развития. Более того, как верно отмечает А. А. Баранов: „Опыт показывает, что без затрат невозможно создать интенсивное хозяйство” [2, с. 11]. Поэтому, как правило, для достижения определенного производственного результата при условии экономии ресурса на единицу выпуска продукции приходится затрачивать определенные средства. Подобной позиции придерживаются многие исследователи. Так, Г. Д. Титова считает, что при интенсификации должны органически сочетаться противоположные тенденции производства: тенденция к росту затрат на единицу площади и тенденция к снижению их на единицу продукции [11]. Таким образом, при интенсификации производства рост затрат должен вести к повышению эффективности. Исходя из этого, ряд исследователей для объяснения неоправданных затрат пользовались понятиями „рациональной” и „нерациональной”, „эффективной” и „неэффективной” интенсификацией производства. Эффективность или неэффективность интенсификации производства ими определялись в зависимости от того, превышал ли суммарный эффект затраченные средства или был меньше их [4].

Следует различать эффективность интенсификации производства, эффективность различных направлений интенсификации (в том числе в зависимости

от „объекта”, где осуществляется интенсификация). Важно различать также и то, эффективна или нет интенсификация (ее направления) с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия (причем, понятно, что эффективность интенсификации будет определяться взаимодействием всех уровней и элементов экономической системы, также, как и функционированием каждого элемента). В связи с этим иногда считают, что если под эффективностью понимать рост производительности общественного труда, то в этом случае процесс интенсификации производства в масштабе всего общества совпадает с эффективностью. На это можно возразить следующее. В масштабе всего общества сведение эффективности только к росту производительности общественного труда неправомерно, так как в этом случае не учитывается соответствие результатов производства структуре общественных потребностей. Важно и то, что хотя с точки зрения экономии общественно необходимого рабочего времени интенсификация общественного производства и совпадает с ростом общественной производительности труда, но существует несколько видов экономии, а значит сводить интенсификацию общественного производства только к экономии времени нельзя.

Таким образом, одной из наиболее важных задач является определение эффективности и эффекта интенсификации производства. Исследователи, отождествляющие понятия „эффективность” и „интенсификация” считают, что раз интенсификация эффективна, то нет смысла говорить об эффективности интенсификации, так как при любом подходе любое направление интенсификации производства оказывается эффективным, и в то же время рост эффективности связывается с дальнейшим процессом интенсификации производства. Поскольку все же следует различать эти категории, действие которых не всегда бывает сонаправленным, то определение эффекта и эффективности интенсификации производства вполне целесообразно. Ведь, или степень интенсификации производства на однотипных предприятиях может быть неодинаковой или, если уровень интенсификации приблизительно одинаков на таких предприятиях, но сами предприятия находятся в регионах с неодинаковой степенью трудообеспеченности, различными условиями залегания природных ресурсов и т. д., то и в том и в другом случаях эффективность интенсификации производства будет разной. Поэтому аналогично тому, как имеет смысл определять эффективность НТП, автоматизации и механизации, специализации и т. п. и рассчитывать эффект от этих мероприятий (хотя эффективны и НТП, и автоматизация, и механизация), можно определять и рассчитывать эффективность и эффект интенсификации производства. Этой проблеме посвящено немало исследований и др.

Так, Г. Н. Сорокин считает, что интенсификация характеризуется показателями факторов ее развития и величиной эффекта, полученного за их счет, а эффективность – величиной совокупного эффекта, определяемого не только интенсивными, но и экстенсивными факторами. Но фактический эффект, полученный благодаря интенсивным факторам, не всегда характеризует интенсификацию в полной мере [10]. Это в значительной мере связано с тем, что следует различать измеримые и неизмеримые показатели экономического эффекта, так как не все составляющие экономического эффекта, в том числе и эффекта интенсификации производства, на данном этапе развития науки поддаются количественному выражению. Например, в тех случаях, когда техника удовлетворяет новые общественные потребности, для выбора наиболее эффективного варианта не всегда удастся ограничиться только показателями приведенных удельных или годовых затрат.

Ряд ученых считает, что совокупный народнохозяйственный эффект интенсификации производства включает в себя экономический и социальный эффект, т. е. нужно говорить о социально-экономическом эффекте интенсификации производства [2]. Он должен проявляться в повышении материального благосостояния членов общества, стирании социально-экономических различий в труде работников, различий между городом и деревней, создании возможностей всестороннего развития всех членов общества и т. д. Эти моменты также весьма сложно количественно учесть при определении эффекта интенсификации производства.

Таким образом, в настоящее время существует несколько принципиально различающихся точек зрения на взаимосвязь категорий „эффективность” и „интенсификация” в зависимости от того, что понимается под ними. На наш взгляд эти категории имеют ряд общих элементов, но отождествлять их не следует (в противном случае мы получим, что два разных термина отражают одно и то же). Причем вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как, рассматривая этот процесс, следует отличать вопрос о достижении экономии ресурса от вопроса, насколько она эффективна, выгодна, оправдана с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия.

Экономическую эффективность интенсификации производства следует определять группой показателей, поскольку лишь несколько показателей способны достаточно объективно учесть всю сложность проблемы. Более того, поскольку различают разные направления интенсификации производства, то для оценки эффективности того или иного направления должны существовать, помимо оценивающих общую эффективность интенсификации производства, такие

показатели, которые характеризуют эффективность именно этого направления. Однако следует еще раз отметить то, что лишь сочетание количественных и качественных параметров позволит определить эффективность интенсификации производства.

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что, на наш взгляд, неправомерно, так как, несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать – экстенсивный или интенсивный. Например, в социалистическую эпоху, когда на многих предприятиях ощущалась проблема дефицита рабочей силы (кстати, по ряду специальностей, в определенных отраслях дефицит рабочей силы имеет место и в условиях переходного периода), очень часто возникал вопрос: а что эффективнее – привлечение дополнительной рабочей силы (например, из трудоизбыточных регионов) или же внедрение трудосберегающей техники? При переходе к рынку очень часто возникает другой вопрос: насколько оправдано внедрение трудосберегающей техники в условиях роста безработицы? Обобщая, можно выразиться иначе: что эффективнее – экстенсивный или интенсивный способ решения производственной задачи? Поэтому далее рассматривается методический подход к решению этой общей задачи [9].

В настоящее время проблема определения экономической эффективности интенсификации производства и ее различных направлений недостаточно разработана. Несмотря на теоретическую и методическую сложность определения эффективности и эффекта интенсификации производства, отсутствие на данном этапе развития экономической науки общепринятых показателей, достаточно полно и объективно отражающих эффективность интенсификации, все же необходимо попытаться количественно оценить ее.

Решения определенной производственной задачи – выпуска необходимой продукции – можно добиться и экстенсивным и интенсивным путем. Поэтому экономическую эффективность интенсификации производства и ее различных направлений целесообразно определять на основе сравнения эффективности разных способов решения производственной задачи. Таким образом, в данном случае речь идет о сравнительной эффективности, когда

сравниваются два возможных пути, способа – экстенсивный и интенсивный – отдается предпочтение тому способу, эффект от которого оказывается большим. Это в определенной мере аналогично определению сравнительной эффективности капитальных вложений. Эффект же каждого способа будет определяться как разница между результатом и затратами.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности – среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно, на наш взгляд, отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо, если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствовании организации производства, помимо результата, учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории „эффект”. Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, то нам необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, за счет расширения „только поля производства”), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$\mathcal{E}_3 = \sum_{i=1}^n K_i \cdot V_i - Z, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_3 – эффект экстенсификации;

K_i – эффективность использования i -го ресурса;

V_i – объем использования i -го ресурса;

n – количество различных ресурсов;

Z – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако, для того, чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны. Например, на основе этой формулы может быть решена следующая практическая задача: как эффективнее ликвидировать нехватку рабочей силы на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна – путем завоза рабочих из других регионов страны или на основе внедрения мероприятий трудосберегающего направления интенсификации производства. Разумеется, в реальности эта проблема решается на основе использования обоих вариантов, но в целях данного исследования следует от этого абстрагироваться и рассмотреть оба варианта в „чистом” виде.

Рассмотрение данной проблемы позволит на практике показать “работоспособность” предложенного подхода для определения экономической эффективности интенсификации производства. В этой связи формула для определения эффекта экстенсификации в данном конкретном случае трансформируется и приобретает такой вид:

$$\mathcal{E}_3 = \Pi_p \cdot P - Z_n - Z_n^* \quad (2)$$

где Π_p – средняя производительность труда одного работника;

P – число привлеченных из других регионов работников;

Z_n – затраты на организацию набора рабочих;

Z_n^* – заработная плата работников.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интенсификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т.е. экономический эффект интенсификации производства \mathcal{E}_u равен

$$\mathcal{E}_u = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i \quad (3)$$

где \mathcal{E}_i – эффект от i -го мероприятия по интенсификации производства;

n – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации.

При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временной интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Приведем условный пример. Пусть на предприятии в отчетном году эффект от внедрения новой техники составил 184 тыс.руб. от НОТ – 54 тыс.руб. и за счет оргтехмероприятий сэкономлено 52 тыс.руб. Тогда эффект интенсификации производства на этом предприятии будет около 290 тыс.руб. Причем на различных предприятиях в разные периоды будут иметь решающее значение те или иные факторы, которые и нужно учитывать при определении эффекта интенсификации производства. По данным исследований, на предприятиях „Мурманскрыбпром” в 2011 г. эффект интенсификации оказался равным примерно 21 млн.руб.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса, необходимо к сумме \mathcal{E}_u приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$\mathcal{E}_{pu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \mathcal{E}_{pc} \quad (4)$$

где \mathcal{E}_{pu} – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

\mathcal{E}_{pc} – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходуемых мероприятий.

Так, например, в условиях трудоемкости эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \Pi_p \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri} \quad (5)$$

где \mathcal{E}_{mu} – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

Π_p – средняя производительность труда одного работающего;

\mathcal{E}_{ri} – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации i -го мероприятия.

Приведем для наглядности конкретный пример. Скажем, эффект от замены ручного труда механизированным и автоматизированным, достигаемый главным образом за счет экономии заработной платы основных рабочих при росте затрат на содержание оборудования, амортизационных отчислений и капитальных вложений, определяется по формуле:

$$\Theta = \left[\frac{B_1}{B_2} \cdot \frac{P_1 + E}{P_2 + E} + \frac{(C_1 - C_2) - E(K_2 - K_1)}{P_2 + E} \right] \cdot A_2; \quad (6)$$

где Z_1, Z_2 – приведенные затраты на единицу базового и нового средства труда, соответственно;

B_1, B_2 – годовые объемы продукции (работы), производимой при использовании единицы базового и нового средства труда (в натуральных величинах);

P_1, P_2 – доли ежегодных отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление (реновацию) базового и нового средства труда;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

I_1, I_2 – годовые эксплуатационные издержки потребителя (руб.) при использовании им базового и нового средства труда;

K_1, K_2 – соответствующие капитальные вложения потребителя;

A_2 – годовой объем производства новых средств труда в расчетном году (в натуральных единицах).

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности Θ_r , обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на $\Pi_p \cdot \Theta_r$, где Π_p – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле:

$$\Theta_{mu} = \sum_{i=1}^n \Theta_i + \Pi_p \sum_{i=1}^n \Theta_{ri}.$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее

число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также „срабатывает“, но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях. В этой связи добавим, что дефицит или избыток определенного вида ресурса – например, рабочей силы определяется на основе сравнения предложения и спроса на него, т.е. на основе сравнения потребности в нем и реального наличия этого вида ресурса, поэтому понятно, что дефицит или избыток ресурса зависит от многих факторов. Например, в настоящее время, когда цены на многие виды продукции чрезмерно высоки, вроде бы имеет место равновесие между спросом и предложением на многие товары, однако, это вовсе не значит, что удовлетворяются потребности в обладании этими товарами – известно, как много сейчас населения находится за чертой бедности. Иначе говоря, следует различать видимый избыток (дефицит) ресурса и реальный избыток (дефицит).

Данные об экономических эффектах и высвобождении рабочей силы вследствие реализации мероприятий имеются в статистической отчетности предприятий. К мероприятиям трудосберегающего направления интенсификации производства относятся все мероприятия, экономящие живой труд. Например, наиболее важными мероприятиями трудосберегающего направления интенсификации рыбообработывающего производства Северного бассейна являются автоматизация и комплексная механизация производства, внедрение прогрессивной техники и технологии, ввод неустановленного оборудования, аттестации рабочих мест, внедрение бригадной формы организации труда. На разных предприятиях мероприятия, направленные на экономию живого труда, могут существенно различаться.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину $\Pi_p \sum_{i=1}^n \Theta_{ri}$. Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально-недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина $\Pi_p \sum_{i=1}^n \Theta_{ri}$ – это своего рода „плата“ за трудодефицитность.

Сравнивая экономический эффект, получаемый при экстенсивном способе устранения трудодефицитности, с величиной эффекта от реализации мероприятий, направленных на экономию живого труда, можно видеть, что трудосберегающее направление интенсификации рыбообрабатывающего производства региона значительно эффективнее экстенсивного способа решения проблемы. Достаточно сказать, что годовой экономический эффект только от реализации мероприятий НТП на предприятиях АРП „Севрыба” в 2010 г. составил 32,9 млн. руб. и было условно высвобождено 340 чел. Таким образом, экономический эффект такой важнейшей составляющей трудосберегающего направления интенсификации, как мероприятия НТП, составил 32,9 млн.руб. + 15600 руб. x 340 чел., т.е. приблизительно 38 млн. руб., причем на рыбообрабатывающее производство приходится свыше 26 млн. руб., что в два раза больше рассчитанного нами экономического эффекта экстенсивного способа устранения трудодефицитности. Если же рассмотренные варианты привести к сопоставимому виду, для чего необходимо разделить эффект экстенсивного пути на число рабочих оргнабора, а эффект интенсивного способа – на количество высвобожденных рабочих и сравнить, то во втором случае полученная величина более чем в 25 раз превысит величину, рассчитанную для экстенсивного варианта.

Следует отметить, что при сравнении экономической эффективности интенсивного пути устранения трудодефицитности в рыбообрабатывающем производстве региона с экстенсивным необходимо учитывать также экономию, получаемую в связи с уменьшением затрат, необходимых для переезда рабочих оргнабора (так как потребность в них при интенсификации производства должна уменьшаться при прочих равных условиях), экономию капитальных вложений в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых и других объектов, а также возможную экономию, получаемую в связи с уменьшением потерь от порчи рыбного сырья, возникшую из-за простоев по причине нехватки рабочей силы. Поэтому эти виды экономии средств должны входить как слабые при определении эффекта трудосберегающего направления интенсификации производства. Однако даже без такого учета эффективность трудосберегающего направления интенсификации значительно выше эффективности экстенсификации.

Хотя нами рассмотрен частный пример, он показывает принципиальную возможность определения экономической эффективности процессов экстенсификации и интенсификации на основе предложенного нами общего подхода и к тому же может служить основой для проведения таких расчетов во многих аналогичных случаях (например, при оценке эффективности ресурсосберегающего направления

интенсификации в случае дефицитности уже не трудовых, а других видов ресурсов). Эти расчеты также показывают, что категории „эффективность” и „интенсификация” отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффективным или, по крайней мере, всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем.

Таким образом, научная новизна предлагаемой нами методики оценки экономической эффективности интенсификации производства заключается в следующем:

в методике предлагаются общие формулы определения эффекта экстенсификации (формула 1) и эффекта интенсификации (формула 3), экономическая эффективность интенсификации производства определяется на основе сравнения эффектов экстенсивного и интенсивного способов решения какой-либо производственной задачи. В методике при определении эффективности интенсификации учитывается также различная степень обеспеченности определенным видом ресурса (формула 4).

Данная методика позволяет определять как эффективность процесса интенсификации производства в целом, так и эффективность различных направлений интенсификации (формулы 2 и 5). Методика апробирована при определении эффективности трудосберегающего направления интенсификации производства на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна, когда рассматривается весьма актуальная для региона проблема оценки сравнительной эффективности экстенсивного и интенсивного способов решения проблемы обеспеченности трудовыми ресурсами. Оценка эффективности различных вариантов интенсификации производства очень важна не только с теоретической, но и с практической точек зрения, так как позволяет выбрать вариант наиболее высокого уровня конкурентоспособности продукции.

Данная методика позволяет определять эффективность не только трудосберегающего, но и любого другого направления интенсификации – будь то материалосберегающее, фондосберегающее и т.д. Только в этом случае в формулах 1, 4 и 5 необходимо использовать не показатели производительности труда и экономики численности рабочей силы, а, соответственно,

фондоотдачи и экономии фондов для фондосберегающего направления интенсификации производства, материалоотдачи и экономии материальных ресурсов для материалосберегающего и т.д. Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$\mathcal{E}_{ми} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ми}^p, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{ми}$ – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

M_o – средняя материалоотдача;

$\mathcal{E}_{ми}^p$ – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации i -го мероприятия.

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка – только в этом случае в формулах 4; 5 и 7 вместо суммы будет разность. Это вполне соответствует здравому смыслу, когда эффективность, например, трудосберегающего направления интенсификации при прочих равных условиях оказывается тем большей, чем выше степень дефицита трудовых ресурсов (все это справедливо и в отношении материалосберегающего, фондосберегающего направления и т.д., только в этом случае учитывается дефицит или избыток соответственно материальных ресурсов, фондов и т.д.).

Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

Литература

1. **Бабан-Луценко С. С.** Экономическая сущность и показатели интенсификации рыбного хозяйства на внутренних естественных водоемах // Известия Государственного научно-исследовательского отдела рыбного хозяйства. – 1971. Том 75. – С. 161 – 164.

2. **Баранов А. А.** Интенсификация: Экономический и социальный аспект. – М. : Экономика, 1983. – 255 с.
 3. **Бородин И. А.** О сущности и показателях интенсификации сельского хозяйства. – М. : Колос, 1965. – 22 с.
 4. **Будалов И. Н.** Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства. – М.: Колос, 1966. – 173 с.
 5. **Закономерности** социалистического расширенного воспроизводства / под ред. А. И. Ноткина. – М. : Наука, 1977. – 403 с.
 6. **Маркс К.** Капитал. Книга третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. – Часть 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 2. – 551 с.
 7. **Меркин Р. М.,** Соловьева О. Г. Дискуссионные проблемы теории интенсификации строительного производства // Известия академии наук. Серия Экономическая, 1984. – № 4. – С. 33 – 40.
 8. **Павлов К. В.** Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. – М. : Магистр, 2007. – 271 с.
 9. **Павлов К. В.** Патологические процессы в экономике. – М. : Магистр, 2009. – 458 с.
 10. **Сорокин Г. Н.** Интенсификация социалистического воспроизводства // Вопросы экономики. – 1985. – № 3. – С. 3 – 13.
 11. **Титова Т. Д.** Эффективность интенсификации на внутренних водоемах. Калининград: Калининградский государственный университет, 1971. – 138 с.
 12. **Тихонов И. А.** Основы интенсивного экономического развития. – М. : Мысль, 1979. – 198 с.
 13. **Эффективность** интенсификации производства на основе внедрения достижений науки / под редакцией В. П. Лебедева. – М. : Мысль, 1975. – 255 с.
 14. **Теория** инновационной экономики / Под ред. О. С. Белокрыловой. – Ростов н/Д, 2009. – 376 с.
 15. **Ляшенко В. И.,** Павлов К. В., Шишкин М. И. Наноэкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение). – Ижевск : Книгоград, 2011. – 348 с.
 16. **Кацура С. Н.** Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты. Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2011. – 504 с.
 17. **Колесников С. И.** Экономические основы природопользования. – Учебник. – М. : Дашков и К°, 2011. – 304 с.
 18. **Экономический** механизм и особенности инновационной политики на Севере / Под научной ред. д.э.н. В. С. Селина, к.т.н. В. А. Цукермана. Апатиты: Изд-во Кольского НЦ РАН. – 2012. – 255 с.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2014

Прийнято до друку 25.06.2014

ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

УДК 330.101.-047.48

А. Ф. Золотов,

кандидат економічних наук

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

ПРО ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Характерною рисою сучасної економічної науки є її вульгаризація, що виражається в поширенні і в інтернеті, і в друкованих виданнях багатьох вульгарних трактувань таких понять як товар, ціна, вартість, прибуток та інших. Наприклад, замість визначення товару як продукту праці, призначеного для відплатного обміну, дається визначення товару, як будь-якої речі, яка обмінюється. Замість визначення ціни, як грошової форми вартості, дається визначення ціни, як кількості грошей, за яку продавець готовий продати, а покупець згоден заплатити за товар. Замість визначення вартості, як втіленої в товарі праці, дається визначення вартості як цінності товару і інше. Вживається таке поняття як економічний прибуток. Прибуток – це економічна категорія, тому таке трактування прибутку має тавтологічний зміст на зразок прибутковий прибуток, або грошові гроші. Некономічного прибутку не може бути.

Крім того в сучасній економічній теорії має місце неглибокий аналіз, некритичне застосування навіть найважливіших категорій, та застарілих теоретичних положень, інколи відсутність логіки в міркуваннях, і навіть погане знання української мови, коли замість слова поверхневі знання, пишуть „поверхові знання”.

Вимога до авторів навчальних посібників надавати три рецензії за підписами докторів наук – це формалізм, який не здатен підвищити рівень економічної науки.

Метою даної статті є дати критичний аналіз деяких теоретичних положень, які містяться в сучасній економічній літературі, та звернути увагу на деякі проблеми, не до кінця вирішені сучасною економічною наукою.

Наука – це галузь народного господарства, яка займається виробництвом наукових (теоретичних) знань. Продуктом науки є теорія, тобто сукупність наукових або теоретичних знань. Наука і теорія дуже близькі, взаємопов'язані, але не тотожні поняття. Ці поняття не існують одне без одного. Теорія, як сукупність наукових знань, не може існувати (виникнути) без науки. Наука теж не може існувати без теорії, бо якщо це діюча наука, то вона обов'язково повинна виробляти наукові знання (теорію). Якщо ж вона не виробляє наукових знань, тобто не виробляє теорію, вона не може називатись наукою. При цьому треба мати на увазі, що знання бувають наукові, вироблені наукою, а бувають емпіричні, які з'являються на

основі життєвого досвіду людей, без будь-якої науки. Такі знання виникають і засвоюються людьми за допомогою органів чуттів: слуху, зору, нюху, дотику, смаку. Наукові знання – це глибинні знання про внутрішні властивості та зв'язки явищ, тоді як емпіричні знання – це поверхневі знання.

Сукупність емпіричних знань про якесь явище, навіть послідовно і логічно вибудованих не є теорією, хоч інколи саме таку сукупність знань деякі люди називають теорією. Наприклад, інструкція до якоїсь машини може точно описувати будову машини, додати правильні рекомендації, як розбирати та складати, та як ремонтувати машину, не може називатись теорією, або науковим вченням. Наукове вчення, або теорія – це сукупність наукових знань, основу яких складають один, або декілька законів, відкритих наукою.

Будь-яка галузь народного господарства має таку структуру: матеріально-технічну базу, кадри і технологію.

Наука, як галузь народного господарства, має таку структуру: матеріально-технічну базу (приміщення, прилади та інше обладнання), кадри (вчені), методологію, тобто сукупність методів, за допомогою яких вчені виробляють знання. Саме вчені, використовуючи приміщення, прилади та інші елементи матеріально-технічної бази науки, спираючись на вже існуючі наукові та емпіричні знання, застосовуючи певні методи виробляють нові знання, нові теорії.

Загальне поняття „наука” включає в себе всю сукупність конкретних наук таких як математика, фізика, хімія, біологія, географія, історія, педагогіка, психологія, лінгвістика та багато інших наук. Кожна наука має свій об'єкт дослідження і свій предмет дослідження і виробляє певні наукові знання, виробляє і застосовує певні поняття (категорії), створює відповідні теорії. У взаємозв'язку науки і теорії провідну роль відіграє наука. Саме наука (вчені) застосовуючи певні методи досліджує ті чи інші явища і створює теорію. Теорія – це вже вироблені знання. Тому коли раніше в підручниках політичної економії була перша тема „Предмет та метод політичної економії” нас це абсолютно не дивувало, бо це була правильна назва теми. Коли ж ми в сучасних підручниках з економічної теорії читаємо таку назву теми: „Предмет та методи економічної теорії”, то це дивує. Хіба можуть знання щось досліджувати, застосовувати якісь методи? Звичайно ні. Це роблять вчені, тобто

наука, а не теорія. Тому можна говорити (писати) про предмет та методи науки, а не теорії. Теорію не можна ототожнювати ні з наукою взагалі, ні з окремим видом науки. Тому дивно, коли деякі економісти пишуть: „Но общей основой всех этих наук является экономическая теория, или как ее называли раньше, политическая экономия”. [1, с. 5]. Чому раніше, що зараз не існує політекономія? Далі той же автор там же пише: „Необходимость... привела к возникновению специальной науки – экономической теории” [1, с. 6].

Автор плутає назви навчальних дисциплін з назвами наук. Існують підручники з такими назвами: „Економіка”, „Основи економічної теорії”, „Економічна теорія”. Це підручники з певних навчальних дисциплін, а не назви наук.

Автор наведених цитат пов'язує економічну теорію саме з політичною економією. Подібної точки зору дотримується і академік А. А. Чухно, який пише: „... економічна теорія входить до системи економічних наук. Вона є фундаментальною наукою, теоретичною основою всіх економічних наук” [2, с. 20]. З цієї цитати видно, що академік А. А. Чухно, говорячи про економічну теорію, має на увазі саме політичну економію.

На наш погляд, економічні науки так само, як і фізичні науки можна розрізнити як фундаментальні та прикладні, але аж ніяк не як теоретичні та нетеоретичні. Фундаментальні економічні науки, до яких належить і політична економія, досліджують найбільш загальні економічні явища, дію загальних та всезагальних економічних законів та закономірностей, незалежно від сфери економіки, галузі виробництва і навіть від способу виробництва. Вони розглядають особливості дії всезагальних економічних законів у кожній суспільно-економічній формації. Прикладні ж економічні науки досліджують дію тих економічних законів, які діють лише в тій чи іншій сфері економіки або галузі виробництва, а також особливості дії загальних економічних законів у кожній сфері економіки або галузі виробництва. Наприклад, дію всезагального закону підвищення продуктивності праці в кожній галузі виробництва. Адже закон підвищення продуктивності праці зовсім по різному діє, наприклад, в металургії і в сільському господарстві.

Кожна з цих галузей має різні виробничі умови і різні фактори підвищення продуктивності праці. Тому дію цього закону в кожній галузі виробництва повинна досліджувати окрема економічна наука, галузева економіка. Галузеві економіки, на відміну від політичної економії, є прикладними економічними науками.

Найбільш фундаментальною економічною наукою можна уважити політичну економію. Але не можна розглядати політичну економію як єдину теоретичну науку і навіть як саму економічну теорію.

Виходить, що політична економія виробляє наукові знання, тобто економічну теорію, тоді як інші економічні науки, в тому числі і фінансова наука, не виробляють наукових знань, не виробляють економічної теорії. Колись фінансові відносини і фінансові проблеми вивчала тільки політична економія, яка була теоретичною наукою. Зараз фінансові відносини і фінансові проблеми вивчає окрема, самостійна економічна наука, фінансова, яка відокремилась від політичної економії. Виходить, що вона вже не є теоретичною наукою, оскільки на роль теоретичної науки претендує тільки політекономія. Дивна логіка.

В усіх підручниках з політичної економії вказується, що політекономія виконує світоглядну функцію, тобто формує світогляд тих, хто вивчає цю науку. Але світогляд формує і філософія, причому світоглядний потенціал філософії набагато більший, ніж у політекономії, бо політекономія формує лише економічні погляди на світ, тобто економічний світогляд, тоді як філософія формує найбільш загальний погляд на світ, перш за все, на співвідношення матерії і свідомості, відповідає на питання, чи пізнаваний світ, тобто, чи можна його пізнати.

Хоч політекономія має і менший світоглядний потенціал, вона всерівно виконує світоглядну функцію, формує економічний світогляд.

Виходячи з того, що „теория – обобщенный в сознании опыт людей, совокупность знаний об объективном мире...” [3, с. 409], правильно буде сказати, що не тільки філософія і політекономія, а будь-яка теорія, яку виробляє наука, формує світогляд людей. Навіть такі прикладні науки, як галузеві економіки, формують економічний світогляд людей, хоч, звичайно, політична економія має набагато більший світоглядний потенціал ніж галузеві економіки та інші економічні науки, тому вона формує більш широкий економічний світогляд.

Треба зазначити, що світогляд (сукупність поглядів на світ) формують не тільки науки, а й засоби масової інформації, батьки, родичі, друзі, сусіди, знайомі, саме життя. Ці погляди на світ не завжди бувають правильні. Правильний, науковий світогляд формують тільки науки. Кожна наука, формує світогляд людини, яка вивчає цю науку, її погляди саме на цю сферу або галузь.

Отже, будь-які наукові знання є частиною загального поняття теорії, мають світоглядний характер і формують світогляд людей. Тому не можна серед всіх економічних наук уважати теоретичною наукою тільки політекономію. Будь-яка економічна наука, оскільки вона виробляє наукові знання (теорію) є в певній мірі наукою теоретичною, а оскільки різні економічні науки мають різний світоглядний потенціал, охоплюють більш широку, або більш вузьку сферу економічного дослідження, їх можна розрізнити лише як фундаментальні та прикладні, а не як теоретичні

та нетеоретичні. Тим більше не можна розглядати економічну теорію як окрему, спеціальну науку. Не можна взагалі ототожнювати науку і теорію.

Свого часу серед економістів актуальним було питання – чи є збирання фактів частиною науки, чи це лише передумова для виникнення науки. Тут треба мати на увазі, що факти бувають різні. Є такі факти (явища), які були відомі, встановлені випадково ще до виникнення науки, яка потім їх досліджувала. Оскільки люди не могли пояснити природу цих фактів (явищ), це спонукало людей (суспільство) до створення такої науки, яка б дослідила ці явища, або до нового напрямку досліджень з боку вже існуючої науки. Такі факти (явища) були лише передумовою виникнення науки. Процес пізнання безперервний. Те, що було невідоме, стає відомим. Те, що було незрозумілим завдяки науковим дослідженням стає зрозумілим. Така діалектика пізнання. Явища розрізняють як вже пізнанні і як ще непізнанні. І сьогодні існують такі непізнанні явища як НЛЮ, або явища, які відбуваються у так званому Бермудському трикутнику. Сучасна наука досі не може пояснити ці явища. Але подальші наукові дослідження будуть встановлювати все нові і нові факти, які в решті-решт дадуть змогу пояснити сутність і причини цих явищ, їхній вплив на навколишній світ і їхню роль у світі. Ці факти, які встановлені наукою є частиною наукового процесу, частиною самої науки. Наприклад, той факт, що листя на деревах зелене був відомий людям ще первісного суспільства, коли ще не існувала жодної науки. Це був лише можливий об'єкт для майбутнього дослідження. А ось факт утворення в листі такої речовини, як хлорофіл, який спричиняє зелений колір листя, був встановлений біологічною наукою. Цей факт є елементом наукового процесу, елементом самої науки.

Така класифікація фактів дає можливість уточнити відповідь на питання про співвідношення теорії і практики. Якщо теорія – це сукупність наукових знань, вироблених людством, то практика в широкому розумінні слова – є життєдіяльністю людства. Будь-яка діяльність людей, в тому числі і наукова, є елементом практики. Отже, процес створення теорії є складовою частиною практики.

Низка проблем, не до кінця вирішених сучасною економічною наукою, пов'язана з наступними питаннями:

1. Що означає поняття „економіка”?
2. Хто вперше вжив поняття „економіка” – Ксенофонт чи Аристотель?
3. Чи тотожні поняття „економіка” та „економія”?
4. Що означають поняття „економія” та „хремастика”: види багатства, види діяльності чи галузі знань (науки)?

Про сутність першої з цих проблем свідчать наступні положення: „За военные заслуги спартанцы подарили ему (ред. – Ксенофону) имение, где он и

занимался организацией своего рабовладельческого хозяйства. Последнее обстоятельство, по всей вероятности, послужило ему основанием составить руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца под названием „Экономикос”, что на русском языке соответствует понятиям „домострой”, „домостроительство”. Однако следует иметь в виду, что под домашним хозяйством понималось и то хозяйство, которое было вне дома, даже в другом городе, то есть все хозяйство рабовладельца” [4, с. 24].

Страницей ранее в этой же работе авторы пишут: „Домашнее хозяйство рабовладельцев, учение об его организации называлось „экономия”” [4, с. 23].

З цих цитат не можна зробити висновок про те, що ж означає ксенофонтове „Економікос” – економіку, чи економію, чи це одне і те ж. Далі М. К. Каратаєв та І. Г. Степанов пишуть: „Определив предмет экономики, Аристотель перешел далее к характеристике практической части науки наживать состояние, повторив круг тех вопросов, которым занимался „Экономикос” Ксенофонта” [4, с. 35].

Зі змістом цієї цитати можна зробити висновок, що „економія” і „Економікос” поняття тотожні, бо розглядають одне і те ж коло питань. Так це, чи ні можна з'ясувати при аналізі наступних проблем. Друга проблема полягає в тому хто перший вжив поняття „економіка” – Ксенофонт, чи Аристотель?

Ось що з цього приводу пише І. В. Ліпсіц: „Само название этой науки (ред. – экономики) было дано великим ученым Древней Греции Аристотелем путем соединения двух слов „эйкос” – „хозяйство” и „номос” – закон, так что „экономика” в буквальном переводе с древнегреческого означает „законы хозяйства”” [5, с. 13].

Близька до цієї точка зору міститься в „Экономической Энциклопедии. Политическая экономия”. В ній дається таке визначення економіки: „Экономика (от греч. οἰκονομική, букв. – искусство управление домашним хозяйством)” [6, с. 438].

Якщо поняття „економіка” походить від давньогрецьких слів „эйкос” та „номос” і означає закони господарства або мистецтво управління домашнім господарством, а Ксенофонт назвав це поняттям „Економікос”, то це означає, що давньогрецькою мовою економіка називалась „економікос”.

М. К. Каратаєв та І. Г. Степанов пишуть: „„Экономикос” Ксенофонта составленный им, по всей вероятности, между 401 – 399 гг. до н.э...” [4, с. 25]. Перші наукові праці Аристотеля були опубліковані не раніше 360 року до н.е., тобто майже на 30 років пізніше ніж „Економікос” Ксенофонта, тому неправильно уважати, що поняття „економіка” вперше вжив Аристотель. Вперше це поняття вжив Ксенофонт. Поняття „Економікос”, під яким Ксенофонт і стародавні греки розуміли закон господарства або мистецтво господарювання – це і є те, що сучасна економічна

наука називає економікою. Але сучасне поняття „економіка” має набагато ширший зміст ніж той, який мали на увазі Ксенофонт і стародавні греки. Сучасне поняття „економіка” вживається в таких значеннях:

- 1) народне господарство;
- 2) система виробничих відносин;
- 3) стан та результати господарювання.

Економіка – це об’єкт, який досліджує економічна наука, тому не можна називати економіку наукою, інакше не уникнути тавтології (економіка – це наука про економіку). За цією логікою виходить, що математика – це наука про математику, хімія – наука про хімію, а тавтологія – є тавтологією.

Вирішивши другу проблему – хто перший вжив поняття економіка і з’ясувавши, що означає поняття „економіка”, ми можемо впевнено відповісти на третє питання – чи тотожні поняття „економіка” та „економія” – ні. Економія за Аристотелем означає мистецтво наживати майно або багатство у натуральній формі як сукупність споживних вартостей. Отже виходить що поняття „економія” має набагато вужче значення ніж поняття „економіка”. Економія – це лише окремий аспект економіки, пов’язаний з вмінням господарювати, тоді як економіка – це вся система виробничих відносин, яка включає в себе і відносини власності, і фінансові відносини, і товарно-грошові відносини, і ринкові відносини тощо. Таким чином, думка М. К. Каратаєва та І. П. Степанова про те, що домашнє господарство рабовласника, вчення про його організацію називалась економія – є помилковою. Домашнє господарство рабовласника і вчення про нього називалось економікою а не економією.

Разом з поняття „економія” Аристотель ввів поняття „хрематистика”. Що це різні за змістом поняття зрозуміло, тут не якої проблеми для науки не має, а от що виражають ці поняття – різні види багатства, чи різні види діяльності (мистецтва), чи різні галузі науки – це є проблема для економічної науки. Про це свідчать і слова самого Аристотеля, і висловлювання сучасних економістів. В своїй праці „Політика” Аристотель пише: „...вопрос о том, представляет ли искусство наживать состояние часть науки о домохозяйстве, или оно является особой, отличной от нее отраслью знаний, возбуждает разнообразные толкования...” [4, с. 35]. Як бачимо, Аристотель розглядає економію як галузь знань. Далі він пише: „На правильном пути исследования стоят те, кто определяет богатство и искусство наживать состояние как ... вещи различные: искусство наживать состояние относится к области домохозяйства, богатство принадлежит к кругу торговой деятельности, дающей возможность составлять состояние не как попало, но исключительно путем обмена на деньги” [4, с. 35].

З цих цитат видно, що Аристотель і економію, і хрематистику розглядав як різні види багатства та

як різні види діяльності, спрямованої на надбання різних видів багатства. Можливо саме Аристотель започаткував у науці такий методичний підхід одним і тим же словом називати різні за змістом явища. Так, поняття „економія” у нього означає і вид багатства, як сукупність споживних вартостей, і вид діяльності, спрямованої на надбання майна та інших споживних вартостей, тобто багатства у натуральній формі, і галузь знань, науки про це багатство та про вид діяльності, спрямованої на надбання цього багатства або як мистецтво наживати майно. І „хрематистика” у нього теж має три значення: вид багатства, а саме грошове багатство, вид діяльності, спрямованої на надбання грошового багатства, галузь знань (науки) про грошове багатство та шляхи його створення. Але вживання таких понять спричиняє тавтологію, наприклад, економія – це наука про економію, а економіка – наука про економіку.

Щоб уникнути тавтології при вживанні багатозначних понять ті, хто їх вживає, змушені вказувати, про які явища йде мова, або який аспект вжитого поняття вони мають на увазі, інакше може виникнути плутанина. Що стосується визначення: „економіка – це наука про...”, доцільніше, логічніше писати: „Економічна наука – це наука про економіку”. Якщо у визначення включати всі три значення економіки, то визначення виявиться дуже громіздким.

Треба мати на увазі, що зміст понять може з часом змінюватись. Так, наприклад, поняття „економіка” набуло три значення, значно змінило свій зміст. Поняття „економія” набуло зовсім іншого змісту ніж той, який в це поняття вкладав Аристотель. Сьогодні поняття „економія” означає результат або процес скорочення витрат. Зекономити, значить, досягти того ж результату при менших витратах, наприклад, придбати товар за меншу ціну ніж раніше або виробити такий самий продукт, витративши на це менше сировини або менше коштів, тобто скоротивши витрати. Економія може бути пов’язана з економним витраченням грошей. Це інший аспект економії, пов’язаний з мистецтвом збереження, а не збільшення грошового багатства.

Крім розглянутих існують і інші проблеми економічної науки, зокрема, відсутність чіткого розуміння сутності виробничих відносин, їх розмежування з сімейними, етичними, політичними, юридичними та іншими суспільними відносинами.

Сучасна економічна наука визнає, що суспільне виробництво складається з матеріального та духовного виробництва. Будь-яка праця, яка створює матеріальний або духовний продукт – це процес виробництва. За допомогою людської праці створюються статути певних закладів та організацій, програми політичних партій, юридичні закони, наукові теорії (в тому числі й економічні), літературні та музичні твори тощо.

Те, що ці продукти є продуктами людської праці, а, отже, і продуктами виробництва не викликає ніякого сумніву. Не викликає сумніву і те, що всі ці продукти не є продуктами матеріального виробництва. Тоді виходить, що це духовні блага, продукти духовного виробництва і, значить, з приводу виробництва цих продуктів виникають виробничі відносини. Виникає питання, чим же відрізняються виробничі відносини від політичних, юридичних та інших суспільних відносин, адже програми політичних партій регулюють політичні відносини, а юридичні закони регулюють юридичні відносини. Якщо ці продукти не є духовними благами, не є продуктами духовного виробництва і з приводу їх виробництва не виникають виробничі відносини, тоді виходить, що крім матеріального та духовного виробництва існує третій вид виробництва, який не є складовою ні матеріального, ні духовного виробництва. Чи можна уважати витрати праці на створення Державного гімну України та на створення Конституції України витратами виробництва? Чи є виробничими відносини з приводу цих витрат? Що таке взагалі виробничі відносини? Чіткої відповіді на ці питання сучасна економічна наука не дає.

І. П. Ніколаєва вважає, що „Под производственными отношениями понимаются отношения, которые возникают между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Современная экономическая теория считает правомерным и постановку вопроса о том, что производственные отношения существуют не только в сфере материального производства, но и в производственной сфере” [1, с. 7 – 8].

З приводу цієї цитати виникають такі міркування: або І. П. Ніколаєва вважає, що сьогodнішня економічна теорія помиляється, що виробничі відносини існують у невиробничій сфері, тоді її визначення виробничих відносин можна уважати правильним, або вона визнає точку зору сьогodнішньої економічної науки (а не теорії) правильною, тоді її міркування і визначення виробничих відносин не можна назвати логічними, бо незрозуміло, як можуть виробничі відносини, тобто відносини з приводу виробництва матеріальних благ виникнути у сфері, яка не виробляє матеріальних благ.

Ці та інші проблеми економічної науки ускладнюють процес взаєморозуміння і співробітництва економістів а також ускладнюють викладання економічної теорії. Тому можна погодитись з К. В. Павловим, що потрібна узагальнююча, синтезована економічна теорія і щоб вона була якомога швидше створена, необхідно розробити метатеорію економічної науки, призначену для вивчення основ економічної теорії. [Див. 7, с.60].

Література

1. **Николаева И. П.** Экономическая теория : учебник / И. П. Николаева. – М. : КНОРУС, 2006. – 224 с.
2. **Основи економічної теорії** : підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Клишко та ін. ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Вища шк., 2001. – 606 с.
3. **Философский словарь** / под ред. М. М. Розенталя. – Изд. 3-е. – М. : Политиздат, 1972. – 496 с.
4. **Каратаев Н. К.** История экономических учений Западной Европы и России (до возникновения марксизма). – / Н. К. Каратаев, И. Г. Степанов. – М. : Изд-во соц.-экон. лит., 1959. – 440 с.
5. **Липсиц И. В.** Экономика : учеб. для студ. вузов, обучающихся по направлению подг. „Экономика” / И. В. Липсиц. – 3-е изд., стер. – М. : Омега; Л., 2007. – 656 с.
6. **Экономическая энциклопедия.** Политическая экономия : в 4 т. / гл. ред. А. М. Румянцев. – Сов. энцикл., 1980. – Т. 4. Социология – Я. – 672 с.
7. **Павлов В. К.** Патологические процессы в экономике / В. К. Павлов // Экон. вісн. Донбасу. – 2007. – № 1. – С. 50 – 60.

Золотов А. Ф. Про деякі проблеми сучасної економічної науки

У статті здійснюється критичний аналіз визначень таких економічних понять, як економіка, економія та виробничі відносини, а також здійснюється критика поглядів деяких сучасних економістів на співвідношення науки і теорії, теорії і політичної економії.

Ключові слова: наука, теорія, економіка, економія, виробничі відносини.

Золотов А. Ф. О некоторых проблемах современной экономической науки.

В статье осуществляется критический анализ определений таких экономических понятий как экономика, экономия, производственные отношения, а также осуществляется критика взглядов некоторых современных экономистов на соотношение науки и теории, теории и политической экономии.

Ключевые слова: наука, теория, экономика, экономия, производственные отношения.

Zolotov A. F. About Some Problems of the Modern Economic Science

It is given a critical analysis of definitions of such economic categories as economics, economy, relations of production and criticism of the views of some modern economists on the interrelation between science and theory, theory and political economy.

Key words: science, theory, economics, economy, relations of production.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2014

Прийнято до друку 25.06.2014