

ISSN 1817-3772



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ДОНБАСУ

науковий журнал

2015

№ 3(41)

Економічний вісник Донбасу
Экономический вестник Донбасса
Economic Herald of the Donbas

Науковий журнал № 3 (41) 2015

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 № 8 від 16.09.2015 р.)

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 2 від 25.09.2015 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 GoogleScholar.

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 (Україна)

Курило В. С., академік НАПН України, доктор педагогічних наук, професор, ректор Луганського

національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Пономаренко В. С., доктор економічних наук, професор, ректор Харківського національного

економічного університету ім. С. Кузнеця (Україна)

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

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

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

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

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

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

Хагеманн Н. PhD (Economics), Центр дослідження навколишнього середовища ім. Гельмгольца (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 (Ізраїль)

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

Редакційна колегія:

Головний редактор

Ляшенко В. І., доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора

Матросова Л.М., доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар

Чеботарьова Н. М., кандидат економічних наук, доцент

Члени колегії:

Александров І. О., доктор економічних наук, професор

Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор

Булеєв І. П., доктор економічних наук, професор

Дементьєв В. В., доктор економічних наук, професор

Драчук Ю. З., доктор економічних наук, професор

Дубницький В. І., доктор економічних наук, професор

Єськов О. Л., доктор економічних наук, професор

Житний П. С., доктор економічних наук, професор

Кабанов А. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник

Колосов А. М., доктор економічних наук, професор

Макогон Ю. В., доктор економічних наук, професор

Махортов Ю. О., доктор економічних наук, професор

Осадча Н. В., доктор економічних наук, доцент

Тараш Л. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник

Хоменко Я. В., доктор економічних наук, професор

Чеботарьов В. А., доктор економічних наук, доцент

Випускаючий редактор

Лобода С. М., доктор педагогічних наук, професор

Коректор

Кононченко Ю. О.

ЗМІСТ

НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

1. **Дубов Е. Д., Майдуков Г. Л.** Механизация очистных работ в Донбассе: итоги, состояние ... перспективы (К 220-летию Донбасса)..... 4
2. **Антонюк В. П., Прогнімак О. Д.** Антимодернізаційні процеси в Донецькій і Луганській областях та їх соціальні наслідки17
3. **Харазішвілі Ю. М., Ляшенко В. І.** Стан, втрати та стратегічні орієнтири інфраструктурного розвитку східних промислових регіонів27

Економічна теорія

4. **Половян А. В., Занидра М. Ю.** Оценка размера теневого сектора экономики Украины в разрезе ключевых отраслей промышленности43
5. **Холод С.Б., Войт С. М.** Системність на полі невизначеності напрямів державного та регіонального регулювання економічних процесів.....50

Міжнародна і регіональна економіка

6. **Юріна Н. О.** Інтегральна оцінка розвитку малого підприємництва України56
7. **Шлафман Н. Л., Уманець Н. Л.** Моделювання сталого регіонального розвитку в контексті трансформаційних зрушень: методологічний аспект62
8. **Гюльалиев М., Алиев Р.** Динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана67
9. **Толмачова Г. Ф.** Особливості державної політики щодо ведення бізнесу та її вплив на розвиток підприємницького сектору.....75
10. **Ляшенко А. Ю.** Определение точек экономического роста промышленного региона на примере Днепропетровской области91

Фінанси

11. **Лернер Ю. И.** Основные методологические подходы к оценке финансового состояния банковской структуры102
12. **Рад Н. С.** Пенсійна система в контексті стратегічних векторів національного розвитку111
13. **Шавкун Г. А.** Порівняльний аналіз підходів до оцінки ефективності функціонування платіжних систем118
14. **Рябокоть О.О.** Децентралізація бюджетної системи України: міжнародний досвід та реалії124

Менеджмент

15. **Тараш Л. І., Петрова І. П.** Державно-приватне партнерство – управлінська технологія модернізації економіки.....128
16. **Падерін І. Д., Новак Є. Е.** Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу.....135
17. **Задорожнюк В. Ю.** Актуальные вопросы учета расходов промышленных предприятий142

Менеджмент інновацій

18. **Драчук Ю. З., Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В.** Удосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості на засадах публічно-приватного партнерства.....149
19. **Осадча Н. В.** Шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні.....161
20. **Шульга Г.В.** Економічні умови функціонування інноваційної інфраструктури в Україні173

Менеджмент персоналу

21. **Серіков А. В.** Людський капітал особистості: оцінка й управління.....180
22. **Бойченко М. В.** Концептуальна схема механізму управління професійними ризиками на підприємстві186

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

23. **Виногоров Г. Г.** Социальная ответственность бизнеса: экологический (природоохранный) аспект.....192

ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

24. **Антонюк В. П., Прогнімак О. Д.** Дослідження особливостей соціокультурного та людського розвитку Донбасу в контексті нагромадження ризик-потенціалу210

НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

УДК 622.23(477.62)

Е. Д. Дубов,

кандидат технічних наук,

Г. Л. Майдуков,

кандидат технічних наук,

Донецький науково-дослідницький угольний інститут

МЕХАНИЗАЦИЯ ОЧИСТНЫХ РАБОТ В ДОНБАССЕ: ИТОГИ, СОСТОЯНИЕ ... ПЕРСПЕКТИВЫ (К 220-летию Донбасса)

Исполнилось 220 лет Донбассу. Дата не круглая, но вполне подходящая для того, чтобы обратить внимание на состояние угольной промышленности в Украине, подвести итоги достигнутым результатам и попытаться заглянуть в будущее. Наблюдая за тем, что творится с одной из крупнейших отраслей национальной индустрии, мы, преувеличивая, возможно, роль угля в будущем, надеемся на его своеобразный ренессанс в ближайшей перспективе и хотели бы для этого подготовить почву. Оценивая энергетический потенциал вскрытых промышленных запасов угля, сохранившуюся инфраструктуру угольной отрасли и достигнутый уровень механизации очистных работ на шахтах, трудно оставаться равнодушным к судьбе Донбасса. Тем более, что, по видимому, уже в начале третьего тысячелетия человечество так или иначе встанет перед историческим выбором дальнейшего пути развития энергетики. Осознавая свои скромные возможности оказать какое-либо влияние на альтернативы использования угля, авторы используют свое право на участие в общем диалоге по этой проблематике.

Известнейший драматург и писатель конца девятнадцатого и первой половины двадцатого века Джордж Бернард Шоу, прославившийся в истории массой исторических анекдотов о Британском королевстве и, самое главное, умевший, как никто другой, кратко и ёмко сформулировать самые сложные жизненные коллизии, однажды заметил: «Разумные люди приспособляются к окружающему миру. Неразумные – приспособляют мир к себе. Вот почему прогресс осуществляется действиями неразумных людей». Казалось бы – парадокс. Но именно эта концепция очень точно отображает не только сегодняшнее состояние человечества, но и указывает на издержки в развитии нашей цивилизации, а в более скромных масштабах – в развитии угольной отрасли.

Если оглянуться на 100-200 лет назад, нетрудно убедиться, что взаимоотношения человека с природой были совершенно иными. Если угодно –

доверительными и уважительными: человек приспособлялся к окружающему миру. Возможности и масштабы воздействия на окружающую природу, среду собственного обитания у человека в те времена по сравнению с сегодняшним днём (орудия труда и энергия) были очень скромными. Поэтому, если коснуться темы горного производства, и, в частности, добычи угля, то из-под земли действительно в полном смысле этого слова уголь именно «добывали», тщательно отделяя его от прослойков и пустой породы. На первых этапах индустриализации, когда шахты обрабатывали запасы угля на небольшой глубине, проблем рудничного газа и воды практически не существовало, поскольку горные работы велись в зоне естественного выветривания метана (менее 200-400 м). Пересечений выработок с руслами рек, подземными природными водами избегали. Опасности удушья, взрывов, пожаров, затопления выработок, обрушений и других проявлен-

ий геотектоники возрастали по мере углубления и интенсификации горных работ.

Двадцатый век стал веком энергетического взрыва. На долю угля в структуре мировой экономики приходилось 23,7%, а в выработке электроэнергии 40%, тогда как для нефти они составили 35,9 и 7,0%, а для природного газа – 19,3 и 20%, соответственно. В среднем потребление энергии каждые 20 лет увеличивалось в 1,8 раза. За 100 лет использование первичных энергоресурсов увеличилось с 700 млн до 12,4 млрд тонн условного топлива, или в 17,7 раза. В тот же период население Земли выросло с 1,6 до 6,1 млрд человек – 3,7 раза. Темпы роста потребления энергоресурсов опережали темпы роста населения почти в пять раз.

Высокие темпы индустриализации производства сопровождались множеством научных открытий, изобретений, которые, будучи вовлеченными в производство, требовали всё новых, более масштабных источников энергии. В конечном счете конфликт между спросом и предложением стал причиной революционных преобразований в производстве.

В чем причина такого роста?

Изначально мир не мог и в дальнейшем не сможет существовать и развиваться без потребления энергии. Это может быть кинетическая энергия тел, несущихся в космическом пространстве. Или тепловая и световая энергия звезд и силы притяжения между небесными телами. Или энергия, заключенная в атоме. Или электрическая энергия элементарных частиц. Все, что есть, что обладает ЭНЕРГИЕЙ! В основе существования Вселенной, и Земли в частности, лежат универсальные законы мироздания, пространственные и количественные взаимосвязи, свойства и процессы, многие из которых пока остаются нам неизвестными. И все они зиждутся на энергии.

Вначале, осваивая уголь как источник тепла и обладая исключительно собственными физическими силами и более чем скромными орудиями труда (обушок, санки, лошадка), человек работал творчески. Он для экономии собственных сил в процессе добычи угля а priori использовал природный кливаж и отжим пласта, податливость деревянных стоек. Сегодня шахтер располагает сказочной силой: мощность электродвигателей на выемочных, проходческих агрегатах, на километровых ленточных конвейерах достигла сотен киловатт.

Исторический экскурс. Итак, со дня промышленного освоения Донецкого угольного бассейна и заложения крупнейшего индустриального региона на юге Украины прошло 220 лет. Угольная промышленность как самостоятельная отрасль производства в Российской империи, зародилась в 1795 году, когда государыней Екатериной II был издан указ «Об устройении литейного завода в Донецком уезде при реке Лугани и об учреждении ломки найденного в

той стране каменного угля», и уже осенью этого же года здесь была заложена первая шахта «Петровская» глубиной 30 м [1].

К середине XIX века в Донбассе было несколько угольных районов: Лисичанский, Щербиновский, Грушевский, Краснодонский. Последние два района снабжали флот и различные промыслы высококалорийными антрацитами. В течение 60-80-х годов XIX века промышленный переворот в России завершился вытеснением мануфактурного производства. Начался период машинной индустриализации угольного производства. Высоким темпам механизации работ в те годы способствовало создание Дружковского (1893 г.) и Новгородского (ныне Горловского, 1894 г.) машзаводов, существенно расширилось и потребление донецкого угля. К середине XIX столетия угольный рынок стал наполняться дешевым английским углем, который в качестве балласта доставляли суда, возвращавшиеся из Англии после доставки туда зерна. Конкуренция английского угля, не ограничиваемая таможенной политикой русского правительства, была одной из причин медленного в те годы развития угольной промышленности Донбасса.

Отмена крепостного права в России (1861 г.) сопровождалась развитием капитализма. Быстрыми темпами росла сеть железнодорожных путей, средств транспорта и паровых двигателей. Это стимулировало развитие Криворожского рудного и Донецкого угольных бассейнов как главных поставщиков топлива и сырья для металлургии и энергетики. Высокая прибыль в этих отраслях производства привлекала в Донбасс крупный иностранный капитал, что способствовало инновациям в промышленном производстве. За период с 1860 по 1890 г. добыча угля выросла в 50 раз. В эти годы были сооружены Юзовский, Петровский, Донецко-Юрьевский, Макеевский, Краматорский и другие металлургические заводы. Они представляли собой объединение предприятий по добыче угля и руды, по производству кокса, чугуна и стали. Располагали собственным железнодорожным и водным транспортом. При дешевом угле такая форма обеспечивала предпринимателям высокие (до 19%) доходы [1].

К началу Первой Мировой войны добыча угля в Донбассе достигла 24 млн тонн. В дальнейшей истории Донбасса были периоды спада производства в годы Гражданской и Великой Отечественной войны. Расцвет угольного производства начался в 50-е годы прошлого столетия.

XX век оказался наиболее продуктивным в совершенствовании механических средств для разработки подземных залежей полезных ископаемых, а результаты научно-технических преобразований в угольной отрасли Украины во второй половине прошлого столетия следует признать революционными. В течение короткого по историческим масштабам

времени произошла смена трех поколений горной техники, были разработаны и получили широкое распространение средства механизации очистных и проходческих работ, осуществлена конвейеризация внутришахтных грузопотоков, получили распространение мнмотехника, электронные средства контроля безопасности ведения горных работ в шахте и др. Все это облагораживало производство и требовало более высокого уровня общего и профессионального образования, новых форм организации коллективного труда шахтеров. Главным же достижением этого этапа технического перевооружения шахт стало не только коренное улучшение условий физического труда, но и быта шахтеров, социальных условий жизни населения Донбасса, преобразование шахтерских поселков в благоустроенные города с развитой инфраструктурой, а также возросший уровень общей культуры и комфортности общежития.

По мере развития в СССР атомной энергетики, строительства на Востоке мощных гидроэлектростанций, газификации коммунального хозяйства, освоения месторождений дешевого угля в Сибири и Казахстане национальный топливно-энергетический баланс и распределение потоков топливных ресурсов в стране изменились коренным образом. В итоге спрос на донецкий уголь упал, и во избежание профицита угля началось свертывание шахтного фонда в Украине. Уже ко времени провозглашения Украиной независимости добыча угля в стране упала на треть – до 165 млн тонн в год.

Комплексная механизация очистных работ (причины и следствия). Важнейшая роль в освое-

нии человечеством природных ресурсов принадлежит орудиям производства. И с этой точки зрения XX век оказался наиболее продуктивным в совершенствовании средств для разработки подземных залежей полезных ископаемых. Уже в начале 50-х годов прошлого столетия в странах Западной Европы было освоено массовое производство средств комплексной механизации добычи угля. Расширенное воспроизводство машиностроительных предприятий этих стран требовало освоения новых рынков сбыта для производимой продукции. Вполне естественно, что для обеспечения этого условия проводилась активная торговая реклама и техническая пропаганда высоких достижений новой техники на угольных шахтах. Экспортируемой технике предоставлялся гарантийный срок и полное инженерное обслуживание поставщика, что представляло коммерческий интерес для покупателей в странах-реципиентах. Кроме того, в целях рекламы производился обмен делегациями специалистов, организовывались посещения зарубежных предприятий чиновниками различных рангов, проводились горные конгрессы, научные форумы, различного рода конференции и ярмарки типа «Уголь-майнинг-Донбасс». Всё это способствовало быстрому завоеванию господства мехкомплексов в структуре технических средств шахтного фонда Донбасса и в период сворачивания добычи угля в Донбассе.

Замена врубовых машин и широкозахватных комбайнов высокопроизводительными узкозахватными и мехкомплексами сопровождалась снижением числа очистных забоев, шахт и увеличением нагрузки на забой (табл. 1) [2].

Таблица 1

Годы	Шахты		Забои				
	число	среднегодовая добыча, тыс. т	число всех действующих/число КМЗ	число приходящихся на одну шахту	среднегодовая добыча, тыс. т	среднесуточная нагрузка, т	
						все забои	в том числе КМЗ
1940	275	277	1784/-	6,5	42,7	101	-
1950	401	177	1669/-	4,2	42,5	105	-
1960	569	256	2374/-	4,2	61,5	194	-
1970	412	451	1845/132	4,5	100,8	320	792
1980	326	552	1706/629	5,2	105,5	328	528
1990	284	521	1410/605	5,0	105,0	311	506
2000	229	298	527/285	2,3	129,4	381	614
2010	129	478	255/183	2,0	248,0	664	874

Возросшие грузопотоки угля в шахте потребовали более производительных средств для доставки угля и породы на поверхность. В результате произошла повсеместная замена колесного транспорта и средств бункеризации на ленточные конвейеры.

Распространение узкозахватных комбайнов и гидравлических стоек (с 1957 г.) и комплексно ме-

ханизированной выемочной техники (с 1962 г.) коренным образом изменили как характер и динамику взаимодействия орудий труда с горным массивом, так и механизм формирования и структуру горной массы, образующейся в забое. Мощные приводы, массивные резцы и прочая режущая часть выемочных машин обусловили избыточность их функцио-

нальных возможностей, создав энергетические возможности разрушать не только сам пласт угля, но и более крепкие вмещающие породы. В результате увеличились степень измельчения и масса внутришахтных грузопотоков. Массивные секции мехкрепей (до 10 тонн на 1 пог.м забоя) и значительные распорные усилия гидравлических стоек вызвали интенсивное разрушение почвы и кровли, представленных в Донбассе в основном алевролитами и аргиллитами. Замена разборных скребковых конвейеров на передвижные изгибающиеся привела к некачественной зачистке почвы. Увеличилась площадь незакрепленного пространства в забое. Перемещение габаритной выемочной техники в границах гипсометрии пласта стало технически невозможным – появились присечки кровли и прихватывания почвы. Шнековые выемочные органы, обрабатывая забой поперек напластования, привели к увеличению числа и размеров неровностей кровли, что в сочетании с широкими жесткими металлическими верхняками привело к расслоению горного массива и появлению новых техногенных трещин в породе, к ее ослаблению. Это привело к увеличению числа вывалов и обрушений. Источником интенсивного разубоживания угля стала кровля в зоне сопряжений лавы со штреком. Сплошная конвейеризация внутришахтного транспорта при отсутствии промежуточных накопительных емкостей (шахтные вагоны, бункеры, бункер-поезда) стала причиной смещения грузопотоков угля с породой от ремонта и проведения горных выработок.

В сложных горно-геологических условиях старопромышленного Донбасса и наличия в шахтном фонде большинства предприятий, спроектированных в довоенные годы, внедрение в производство мехкомплексов требовало реновации в основные технологические звенья. Однако затраченные средства окупались не всегда, а темпы производительности труда в отрасли (несмотря на соревновательные амбиции новаторов КМЗ, подогреваемые высшими государственными наградами и премиями) значительно отставали от роста себестоимости и валового дохода от реализации товарной продукции.

Это наблюдалось и в европейских странах, испытывавших давление общественных экологических организаций и влияние энергетических программ по созданию нетрадиционных возобновляемых источников энергии. В условиях роста промышленного производства и уровня жизни населения в европейских угледобывающих странах обозначился дефицит собственных трудовых ресурсов для работы в подземных условиях. Возникла необходимость в замещении собственного кадрового ресурса рабочими из стран с низким уровнем жизни, что потребовало дополнительных средств для их обустройства, обучения, предоставления социальных гарантий и страховых обязательств. В конечном

счете, кумулируя все эти издержки, при возрастающих поставках импортного и углеводородного топлива извне основные угледобывающие страны Европы признали нерациональными эти затраты, и вслед за Великобританией вынуждены были свернуть угольное производство. Для сохранения сложившейся инфраструктуры национального топливно-энергетического баланса большинство европейских стран стали закупать дешевый уголь в Австралии и странах Латинской Америки.

Формирование грузопотока угля в шахте. В условиях практически неограниченной мощности мехкомплексов природные геологические факторы (кливаж, структура и строение пласта, трещиноватость, направление слоистости вмещающих пород, крепость и сопротивление резанию угля, наличие, размеры и крепость прослойков и минеральных включений в пласте и др.), грамотное использование которых относили к области горного искусства, почти целиком утратили свое значение. Сейчас мощность вынимаемой толщи из горного массива определяется не геологической мощностью угольных пластов, а габаритами выпускаемых серийно механизированных крепей и их раздвижностью. При этом, как показали исследования [3], и в очистных забоях с устойчивой кровлей избежать разубоживания угля также не удастся, поскольку причинами присечек пород могут быть неточность регулировки исполнительного органа, волнистость кровли и почвы, колебание мощности пласта, геологические нарушения и др. Кроме того, разграничение пустой породы в содержимом толщи пласта по ее источникам образования в процессе ведения очистных работ в забое невозможно. Поэтому чаще всего обрушения кровли и прихватывания почвы целиком относят к числу присечек. То, что избежать роста зольности угля при использовании мехкомплексов невозможно, свидетельствует ряд научных публикаций (например [4]).

В очистных забоях с устойчивой кровлей засорение угля часто связано с присечкой пород из-за неточности регулировки исполнительного органа, волнистости кровли и почвы, колебаний мощности пласта, при отработке пластов с ложными кровлями и почвой присечка пород предусмотрена изначально, поскольку передвижные комплексы нового технического уровня не охватывают все разнообразие горно-геологических условий Донбасса на пластах малой мощности.

Так, например, на шахтах концерна RAG (ФРГ) в шахтах «Августа Виктории» и «Липне» с мехкомплексом с раздвижностью до 1,6 м в среднем за полтора года на долю пустой породы в общешахтной добыче приходится 78% и только 22% от попутной добычи при очистной выемке. При этом в очистных забоях 40% породы – это породные прослойки в пластах, 20% обрушения кровли и 32% прихваты-

вания почвы. Как утверждают авторы [4, с.29]: «Даже при оптимальном использовании комбайновой техники на угольных месторождениях, разрабатываемых шахтами концерна RAG, существует необходимость в планировании присечки вмещающей породы». И это, заметим, на пластах средней мощностью 1,6 м.

Результаты исследования Донуги [3] показали, что по источникам разубоживания угля в КМЗ на шахтах Донбасса близки к данным концерна RAG3, были получены при выполнении исследований в рамках стратегического проекта ФРГ «Предотвращение разработки избыточного количества пустой породы» на угледобывающих предприятиях по заказу ряда компаний. Исследования носили частный характер и касались создания автоматической системы управления очистным комбайном SL420.

В зарубежных угледобывающих странах проблемы присечек и роста зольности угля не являются глобальными, так как добыча угля определяется по массе товарной продукции, а эффективность шахты – по размерам дохода от ее реализации. Для государственных шахт Украины плановые задания устанавливаются по валовой добыче, в результате чего присечки иногда становятся объектом манипуляции, а порода от проведения и ремонта горных выработок – дополнительным источником добычи. В этом легко убедиться сопоставив форму № 1 – ТЭК (уголь) с официальным изданием Отраслевого Информационного Центра [5].

Безусловно, любые технологические возможности смешивания транспортируемых грузопотоков угля из очистных забоев с породой от ремонта и проведения горных выработок необходимо ликвидировать, используя для рассредоточения во времени и изоляции каждого из транспортных потоков промежуточные накопительные емкости (бункеры, бункер-конвейеры модульного типа и др.).

Оценивая в целом результаты научно-технических преобразований в угольной отрасли Украины во второй половине прошлого столетия, следует признать их революционными. В течение короткого по историческим масштабам времени произошла смена трех поколений выемочной техники, были разработаны и получили широкое распространение

средства механизации проходческих работ, конвейеризации внутришахтных грузопотоков, электронные средства информатики и управления производством, автоматизированные системы контроля и обеспечения безопасности ведения горных работ в шахте, мнемотехника и т.д. Все это облагораживало производство и требовало более высокого уровня общего и профессионального образования трудящихся. Главное достижение технического перевооружения – это коренное улучшение условий труда и быта шахтеров, социальных условий жизни населения Донбасса, преобразование шахтерских поселков в благоустроенные города с развитой инфраструктурой, а также значительно возросший общий уровень культуры общежития.

Приватизация и реструктуризация отрасли.

Главной задачей перестройки, начатой в Украине в 1991 г., было скорейшее разгосударствление промышленных предприятий, в том числе и угольных, насчитывающих сотни шахт, разрезов, шахтостроительных, геолого-разведочных, ремонтных предприятий и других служб. Однако процесс приватизации по историческим меркам в Украине начался со значительным опозданием. Это стало одной из причин утраты с течением времени многими государственными шахтами первоначального (1991 г.) производственного и технико-экономического потенциала, что, в конце концов, привело отрасль к экономическому кризису. Попытки изменить тенденции, сложившиеся в отрасли в результате поспешных, зачастую непродуманных, плохо спланированных действий и ошибочных решений в процессе многолетней реструктуризации завершились утратой основных фондов, инженерных сооружений и миллиардов тонн уже вскрытых и подготовленных к добыче запасов угля. Приватизация предприятий отрасли стала одним из наиболее сложных и противоречивых этапов в реформировании национальной угольной отрасли и, как показали результаты проведенных реформ, «проблема собственности – это не проблема владения, а проблема управления (и частично – пользования)» [6]. В результате реформирования угольной отрасли, в ней образовалось два параллельных сектора производства – государственный и частный (табл. 2) с несопоставимым по техническому состоянию шахтным фондом.

Таблица 2

Вид собственности	Промышленные запасы, млн т	Мощность, млн т/год		Количество предприятий		
		проектная	фактическая	всего	в том числе	
					действующие	подлежащие ликвидации и консервации
Государственная	3194,6	73,0	36,9	210	88	122
Частная	2187,9	45,8	46,9	44	40	4
Всего по Украине	5382,6	118,8	83,8	254	128	126

Подведомственные Минэнергоуглю Украины шахты по своему техническому и экономическому состоянию представляют пестрый конгломерат, нуждающийся, как и предприятия, находящиеся в стадии так называемой реструктуризации, в постоянно растущей финансовой поддержке государства.

Из 254 угледобывающих предприятий Украины в государственной собственности находится 210 (86%), из них действующими является 88 (36%), 122 предприятия находятся в стадии реструктуризации. Из 222 действующих забоев 78 (35%) добывают уголь отбойными молотками, скреперо-стругами и широкозахватными комбайнами. 14 высокоубыточных шахт крутого падения добывают наиболее востребованные и дефицитные марки коксующихся углей, которые целиком потребляются частными компаниями, но не вызывают интереса как объекты приватизации или хотя бы смешанной собственности.

На долю 64% забоев с механизированной крепью и 15,75% забоев с индивидуальной крепью, разрабатывающих пласты с углом падения меньше 35 градусов, приходится 97,4% (92,6 и 4,8% соответственно) годовой очистной добычи угля, в то время как на долю шахт, разрабатывающих пласты крутого падения, приходится 20,75% действующих забоев и только 2,6% очистной добычи. Среднегодовая добыча угля из забоев с углом падения > 35° в 11,6 раза ниже чем на пологих.

Из 144 КМЗ, действующих в 2012 г. на пластах с углом залегания до 35 градусов, 138 (96%) оснащены передвижными крепями отечественного производства, 8 забоев – импортными комплексами («Глинник». «Ostroj», МКЮ и DBT) [5].

Результаты, характеризующие интенсивность использования выемочной техники государственными и частными предприятиями, приведены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели	Украина	Предприятия Минэнергоугля	Негосударственные предприятия
Валовая добыча, млн т	85,95	24,88	61,07
то же, %	100,0	28,95	71,05
Число действующих забоев, всего	224	151	73
в том числе КМЗ	153*	88*	65
Нагрузка на КМЗ, т/сут.	1049	647	1593
Производительность труда рабочего по добыче, т/мес.	33,5	18,2	46,3

* В том числе 9 – на шахтах наклонного и крутого падения.

Большая часть предприятий частного сектора в виде различных объединений по многоступенчатым схемам входит в состав мощных многоотраслевых корпораций, осуществляющих полный производственный цикл по производству продукции и оказанию услуг с высокой добавленной стоимостью, 40 независимых предприятий, ориентированных на реализацию угольной продукции.

Что касается распространенного мнения о преимуществах негосударственных предприятий в интенсивности использования производственного потенциала шахт, то они очевидны (см. табл. 3), и достигнутые ими результаты – следствие не только природных преимуществ горных отводов и лучшего технического состояния приватизированного шахтного фонда или, как принято считать, благодаря использованию зарубежной техники. Прежде всего это результат модернизации, расширенного воспроизводства горных работ и качественного менеджмента.

Не отрицая возможных преимуществ качества изготовления импортной техники, следует заметить, что в числе 143 мехкомплексов, действовавших в 2012 году на пологих пластах, только шесть было зарубежного производства. Средняя длина каждого из

этих комплексов не превышала 250 м, а средняя годовая добыча из КМЗ находилась в пределах от 600 до 900 тыс. тонн. Эти показатели не выходят за пределы вариации добычи, достигнутой государственными шахтами.

Для сопоставительной оценки производственного потенциала комплексной механизации добычи угля из общего числа действующих в 2012 году угледобывающих предприятий нами отобраны все шахты отрасли с валовой добычей угля свыше 1 млн тонн. Установить какие-либо статистические закономерности из-за малой выборки наблюдений по полученным данным оказалось невозможным. Как видно из приведенных ниже данных, можно лишь утверждать о проявлении тенденции роста валовой добычи Q по мере увеличения числа постоянно действующих очистных забоев n на шахте.

n	Q, тыс. т/год	q, тыс. т/год
2	1174	587
3	1482	488
4	1584	396
5	3155	631
7	3909	558

Что касается выемочной техники отечественного производства, то из числа 156 действующих в 2012 г. механизированных забоев 144 (92%) было оснащено техникой, изготовленной в Украине (табл. 4) [5].

Таблица 4

Раз- движ- ность крепей	Долевое участие, %		Д о б ы ч а		
	в об- щем коли- честве крепей	в об- щем объеме добычи	годо- вая, тыс. т	суточ- ная, т	удель- ная т/м ²
0,85- 1,20	38,3	37,5	320,2	948,2	1,873
1,10- 1,50	26,3	29,9	368,7	1108,2	2,518
1,35- 2,00	14,2	19,0	657,6	1419,3	2,848
0,85- 2,00	78,8	86,4	398,4	1094,4	2,23

Из приведенных данных (табл. 4) видно, что по мере увеличения верхнего предела раздвижности механизированных крепей их долевое участие в общем количестве КМЗ и в добыче снижается, что соответствует природной структуре геологической мощности пластовых залежей угля в Донбассе. Рост средней добычи (годовой Q и суточной q) в этом случае растет прежде всего вследствие увеличения удельной нагрузки f пропорционально вынимаемой мощности пластов.

Таким образом, есть все основания утверждать, что технические возможности мехкомплексов для наращивания интенсивности очистных работ не исчерпаны. Об этом свидетельствуют результаты работы негосударственных предприятий и, в частности, ОАО «Павлоградуголь». Разрабатывая пласты среднестатистической геологической мощностью 0,94 м при средней и удельной добыче угля 1,70 т/м² (что значительно меньше чем по отрасли), показатели, характеризующие интенсивность очистных работ в КМЗ ОАО «Павлоградуголь» в 2012 г, как и ранее, оказались самыми высокими в отрасли (табл. 5) [7].

Таблица 5

Собственник предприятий	Добыча, тыс.т/год	Средняя ско- рость подвига- ния, м/год	Средняя суточная нагрузка на за- бой, тонн	Среднестатистические	
				длина за- боя, м	удельная до- быча, т/м ²
По Украине	57,6	745,2	1049,3	218,9	2,26
Государственные	19,9	472,8	647,1	191,9	2,48
Негосударственные	37,3	1102,8	1579,0	234,5	1,99
в том числе ОАО «Павлоградуголь»	15,0	1363,2	1625,2	248,0	1,70

Следовательно, при соответствующем уровне маркетинга, наличии финансовых средств, как показывает опыт не только частных, но и государственных шахт («Краснолиманская», «Должанская-Капитальная», «Красный партизан» и др.), существуют реальные возможности для увеличения нагрузки на очистной забой и для роста соответствующей производительности труда рабочего по добыче.

Низкая продуктивность государственного сектора угольной промышленности обусловлена, с одной стороны, структурой и состоянием шахтного фонда действующих шахт, с другой – влиянием тенденций, сложившихся в управлении производством и отсутствием финансовых средств для инноваций и менеджмента, способного противостоять жестким условиям рыночной экономики.

На момент смены политического и экономического строя в Украине насчитывалось около трехсот шахт, значительная часть которых была спроектирована и построена в 1950-1970 гг., то есть до начала широкого внедрения средств комплексной механизации и не была рассчитана на достигнутые в насто-

ящее время темпы очистных работ, не имела требуемых сечений капитальных выработок и сбалансированной «пропускной способности» всех звеньев производства, соответствующих потенциалу новой техники. И хотя за прошедшие два десятилетия была проведена реструктуризация и ликвидирована часть старых, малопродуктивных, убыточных шахт, большинство оставшихся в государственной собственности предприятий находятся в кризисном состоянии.

Срок службы 67,9% действующих шахт превысил 50 лет. Из них почти половина (28%) эксплуатируется свыше 70 лет. Реконструировано 80, или 57%, 67 из них (84%) было реконструировано более 20 лет назад. По мере отработки запасов росли протяженность поддерживаемых выработок и средняя глубина обрабатываемых запасов угля. Все эти изменения свидетельствуют о неудовлетворительном состоянии шахтного фонда (моральное старение, износ оборудования, высокая энергоемкость и трудоёмкость работ).

Систематический рост содержания в добываемом угле «пустой» породы в процессе формирования его грузопотока из забоя на поверхность сопровождается постоянным снижением выпуска товарной продукции, ростом ее энергоемкости и увеличением себестоимости. Таким образом, в целом, бесспорно позитивные результаты комплексной механизации при разработке тонких пластов создали ряд экономических проблем.

Доход и рентабельность. Доход – важнейший показатель результатов хозяйственной деятельности предприятий. Он отражает финансовые поступления от всех видов в деятельности, в том числе и часть средств, поступивших от сбыта угольной продукции. Рентабельность реализованной продукции – это часть общей рентабельности (процентный капитал) шахты, представляющая собой соотношение дохода, полученного от сбыта товарной продукции к ее себестоимости. Оба эти показателя, как было показано в предыдущих публикациях [8, 9], характеризуют низкую эффективность текущих издержек и свидетельствуют о нецелесообразности хозяйственной деятельности большинства государственных шахт.

Этому способствовали специфические особенности горного производства как объектов инвестирования.

Для поддержания проектной мощности шахте необходимы постоянные инвестиции: в обновление и воспроизводство стационарного оборудования по мере углубления и протяженности горных выработок; для циклического обновления забойного и проходческого оборудования в связи с его старением и моральным износом; для непрерывного расширенного воспроизводства очистных и подготовительных работ, внутришахтного конвейерного транспорта, водоотлива и всех видов коммуникаций по мере отработки запасов угля на вскрытых и при

освоении новых горизонтов. В результате движимое и недвижимое имущество шахты (ее капитализация) растет, расширяя воспроизводство.

В то же время балансовая стоимость части стационарного оборудования и капитальных сооружений на шахтах старопромышленного Донбасса давно амортизирована, цена нового оборудования возросла в разы. Поэтому накопленных амортизационных отчислений как самостоятельного источника финансирования недостаточно для своевременного и полного воспроизводства горных работ и обеспечения рентабельности угольной продукции.

В условиях рыночных отношений угледобывающие предприятия как самостоятельные хозяйственные единицы оказались нерентабельными. Смена формы собственности для большинства предприятий не стала панацеей от убытков.

Средние темпы роста себестоимости за период с 2005 по 2013 г. опережали темпы роста цены более чем вдвое.

Предпринимаемые правительством попытки сбалансировать цены с себестоимостью успеха не имели, так как очередное повышение цен сопровождалось ростом себестоимости (рис. 1).

Аппроксимация темпов прироста временных рядов *C* и *K* (см. рис. 1) указывает на циклический характер их изменения, что, по всей вероятности, связано с общим состоянием национальной экономики. При этом обращает на себя внимание, что характер и тенденции изменения рентабельности характерны не только для в общем-то депрессивных государственных предприятий, но и частных, в основном корпоративизированных шахт (рис. 2).

Оценивая в целом результаты экономической деятельности угольной отрасли в контексте приватизации шахт, следует признать их успешными (табл. 6).

Таблица 6

Показатели	Украина	Минэнерго-уголь	Негосударственные предприятия
Добыча угля, млн т	83,70	24,15	59,55
Товарная продукция, млн т	39,40	17,75	21,65
Себестоимость товарной продукции, грн/т	1049,15	1352,88	800,14
Среднемесячная зарплата трудящегося, грн	5935,2	5752,7	6429,57
Производительность труда трудящегося, т/год	394,6	156,2	1035,6

Что касается цены на уголь. Стоимость реализуемой продукции, как и любого товара, зависит от многих факторов – затраты, норма прибыли, рентабельность, спрос, потребительная ценность. Однако соблюдение паритета между доходами и расходами – основной закон целесообразности предпринимательской деятельности. Поэтому нарушены макроэкономические пропорции (себестоимость –

цена) на топливно-энергетическом рынке искажает принципы товароденежных отношений, препятствует свободной торговле и главное – образованию дохода, необходимого для воспроизводства шахтного фонда.

Поэтому в зарубежных угледобывающих странах финансовые сделки на поставку угля преимущественно регулируют долгосрочными договорами,

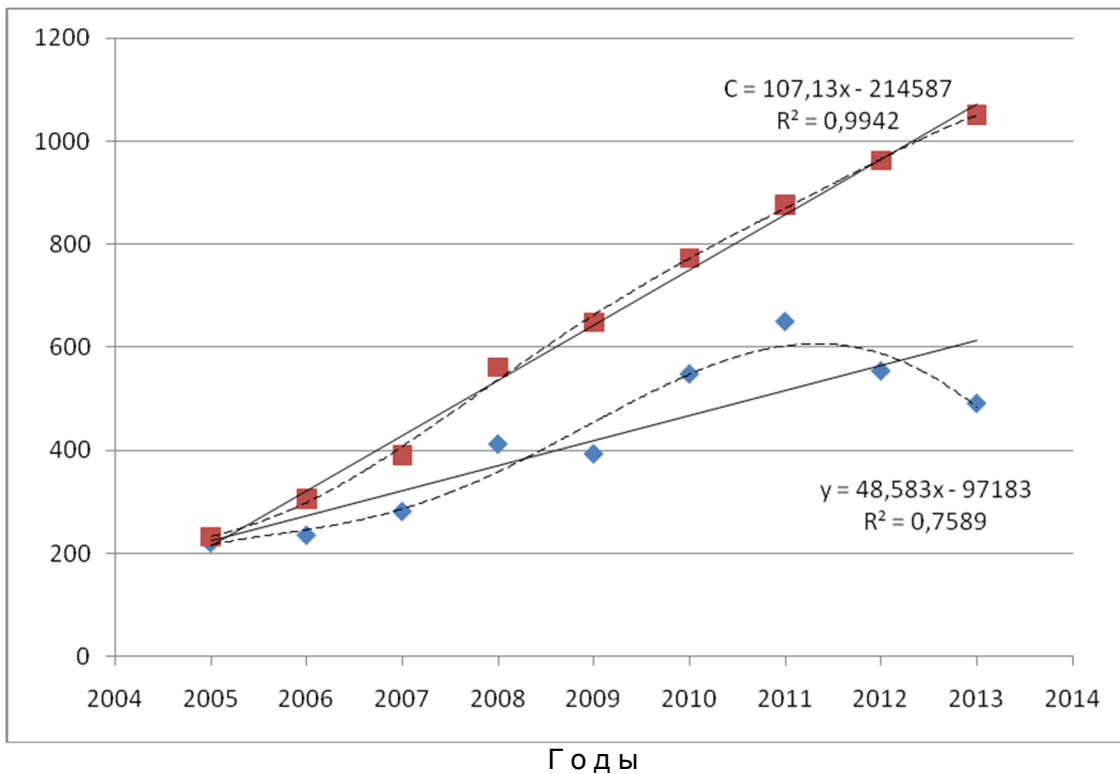


Рис. 1. Временная регрессия:
 1 – себестоимости (грн/т) и 2 – цены товарной угольной продукции (грн/т)

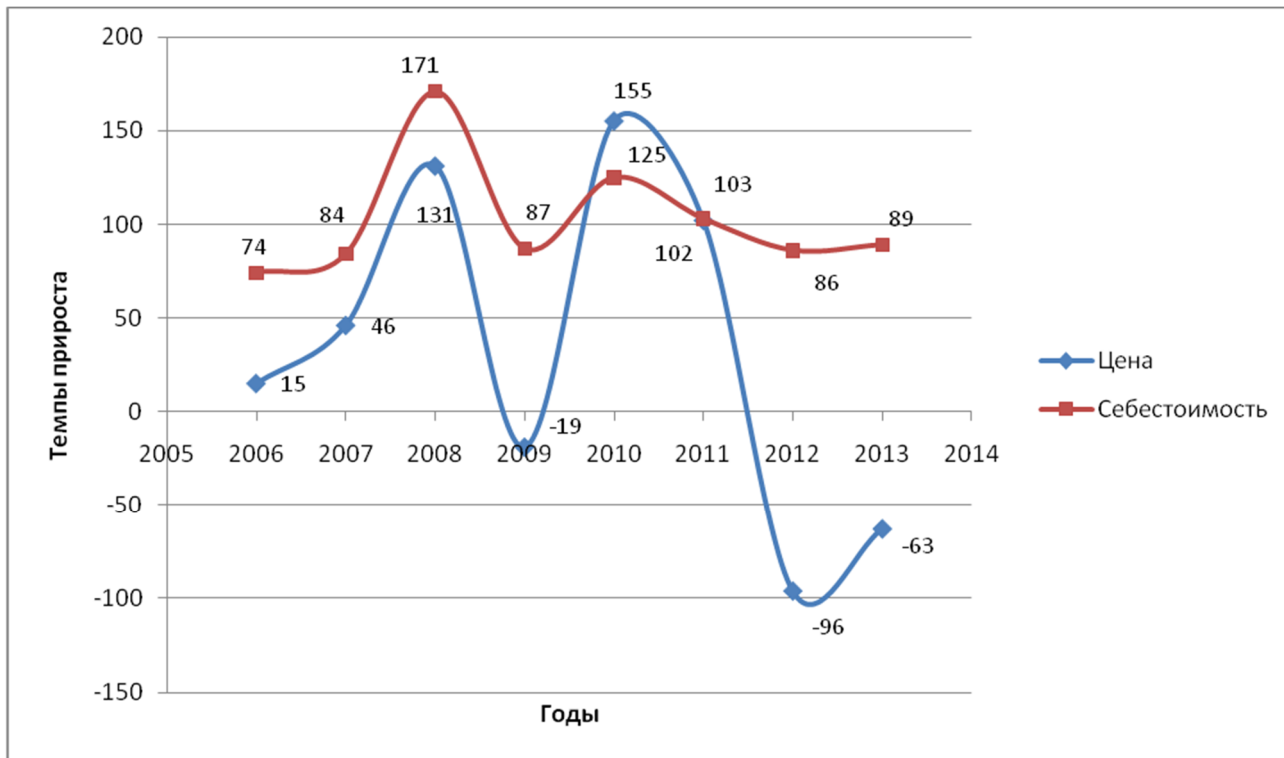


Рис. 2. Темпы прироста среднегодовых значений цены (грн/т) и себестоимости угольной продукции (грн/т)

а механизм ценообразования контролируется государством. Турбулентное состояние национального топливного рынка и монополизм – это прежде всего последствия неконтролируемой хаотической приватизации и политической нестабильности в Украине.

В результате приватизации как основные потребители угольной продукции (металлургия, тепло- и электроэнергетика, углехимия), так и угольное машиностроение оказались в руках нескольких финансово-промышленных групп, манипулирующих товарно-денежными потоками государственных угледобывающих предприятий. Господство на топливно-энергетическом рынке обеспечило олигархии неограниченные возможности покрывать недостающие потребности угля собственных предприятий за счет дешевого угля государственных шахт, манипулировать с ценами на поставляемую им технику. Все это привело к асимметрии себестоимости и цены угольной продукции. Топливо-энергетический рынок Украины монополизирован олигархией и поэтому не способен выполнять функции, присущие свободному обращению товаров и капитала. Господство монополизма препятствует исполнению и развитию основополагающих ценообразующих функций, необходимых для установления ценностных эквивалентов угольной продукции, соизмеримых с затратами труда и потребительскими качествами товара. Сложившаяся на оптовом рынке обстановка искажает и его посреднические функции.

Корпоративные отношения позволяют олигархам при осуществлении коммерческих сделок между собственными дочерними предприятиями использовать трансфертные цены, бартерные сделки и тем самым удерживать на рынке выгодные им низкие цены на уголь. Это обеспечивает высокую рентабельность своей конечной продукции и услуг, позволяет минимизировать таможенные пошлины и налоги.

Развитию национального конкурентного топливно-энергетического рынка препятствует также отсутствие у угля паритета с другими видами природных органических топлив, потребительная ценность которых на мировом рынке измеряется прежде всего по унитарному показателю горючих ископаемых – тепловому эквиваленту (29,3 МДж/кг). В коренном реформировании нуждается рента и вся система природопользования, которая лишает государство принадлежащей ему законной доли дохода от использования недр.

Это лишь часть факторов, которые препятствуют развитию топливно-энергетического рынка. В одном ряду с ними стоят коррупция, теневая экономика, неэффективное управление природопользованием и др.

В условиях глубокого экономико-политического кризиса строить какие-либо прогнозы опасно.

Однако при любых обстоятельствах необходимость тотальной реструктуризации отрасли очевидна. Продолжение нынешней политики государственной поддержки убыточных шахт противоречит здравому смыслу и губительно для отрасли. В последнее время выдвигалось много предложений по выходу из создавшегося положения и в основном все они сводились к сепарации государственных шахт как самостоятельных юридических субъектов хозяйственной деятельности на группы, соответствующие их технико-экономическому состоянию. В частности Донги и ИЭП НАН Украины были солидарны в осуществлении такого варианта исходя из перспектив развития промышленных отраслей национального производства.

В состав первой группы предлагалось отобрать шахты, имеющие достаточный инвестиционный и экономический потенциал (с учетом объема запасов и сложности горно-геологических условий), для эффективной работы которых экономически целесообразна реконструкция и модернизация.

Вторая группа – глубокоубыточные шахты со значительными промышленными запасами, которые подлежат консервации.

Третья группа – это дотационные шахты, не имеющие перспективных запасов угля.

Разумеется, это лишь общая концепция реформирования отрасли, формы реализации которой могут быть разными. Однако только создание свободной конкурентной среды общей для предприятий обеих форм собственности, корпоратизация государственных предприятий и предоставление им права самостоятельных юридических субъектов с течением времени позволит определить судьбу каждого из угледобывающих предприятий. С точки зрения перспектив отрасли основными положениями для формирования долгосрочной государственной программы по модернизации и реформированию угольной промышленности Украины могут служить предложения ИЭП НАН Украины [10].

Что касается постановки шахт на консервацию. Реализация этих рекомендаций нуждается в тщательной проработке, она должна учитывать крайне неэффективную и убыточную кампанию по реструктуризации угольной промышленности, которая длится в течение двадцати лет и постоянно требует дополнительных средств на поддержание жизнедеятельности законсервированных шахт из-за угрозы подтопления территории и миграции взрывоопасных метано-воздушных потоков в почве из-за техногенеза ландшафта угольных регионов Донбасса.

Вместе с тем кризисное состояние шахтного фонда и необходимость его модернизации в Украине создали возможность при восстановлении Донбасса провести коренную диверсификацию всего

топливно-энергетического комплекса на основе мировых тенденций.

Заключение

На протяжении ряда лет меры, предпринимаемые правительством для ликвидации экономического кризиса в государственном секторе угольной отрасли, результатов не дали. Из-за недостатка средств государство оказалось неспособным в короткие сроки провести реновацию всех действующих шахт.

Разгосударствление одной части шахт и ликвидация либо постановка на консервацию другой части проблем финансирования отрасли не решает и в ряде случаев усложняет социально-политическую обстановку. Обеспечить экономическую самостоятельность отрасли, очевидно, возможно путем диверсификации предприятий в многопрофильное производство, расширения номенклатуры реализуемой продукции с высокой добавленной стоимостью и пользующейся спросом на энергетическом рынке. Однако, несмотря на значительные достигнутые успехи, в совершенствовании технологий использования энергии твердого топлива и на благоприятные эколого-экономические условия для его конверсии в синтетическое топливо и пользующуюся спросом продукцию, в мировом сообществе уголь продолжают считать «грязным» топливом, а продукты его сгорания – угрожающими озоновому слою атмосферы. Возникает вопрос – имеются ли какие-либо предпосылки для столь радикальных изменений в статусе угля?

В настоящее время наибольший практический интерес в ряду чистых технологий сжигания угля представляют различные модификации циркулирующего кипящего слоя, газификация угля (поточная или в кипящем слое), стадийное сжигание для пылеугольных котлов. Все эти технологии широко используются в промышленности западноевропейских, североамериканских стран, в Австралии, Китае и России [11].

Высокими темпами ведутся весьма перспективные работы по использованию наномодификаторов в твердотопливной энергетике [12] и производству из угля наноматериалов. Завершение этих работ может еще больше укрепить позиции угля на энергетическом рынке.

И неослабевающий интерес ученых к твердому природному топливу вполне прагматичен, так как его мировые запасы на порядок выше запасов углеводородного топлива, а темпы их отработки ниже. По своему генезису и содержанию в них химических элементов (табл. 7) нефть и уголь подобны, а их способности к конверсии в моторное топливо практически одинаковы [8].

Технологическими преимуществами нефтепродуктов является их природное фазовое состояние:

извлечение нефти из земных недр не требует, как правило, сооружения шахт, дает значительные технологические и логистические преимущества при транспортировании, хранении и переработке жидких и сопутствующих добыче газообразных веществ.

Таблица 7

Химический состав первичного природного топлива

Вид топлива	Содержание элементов, %			Теплотворная способность, ккал/кг	
	C^r	H^p	N^p		
Нефть	82-87	11-14	0-1,7	10406-11000	
Угли	каменные	83-90	3,0-5,5	1,0-1,8	8600-7950
	бурые	65-70	3,8-6,0		6100-7070

Если абстрагироваться от логистических преимуществ нефти и ориентироваться на инновации в энергетике, то по своим параметрам синтетические топлива из ископаемых углей способны по потребительным качествам стать в перспективе равноценным аналогом нефтепродуктов. В связи с этим доктрина национального энергетического развития может быть полностью ориентирована на собственные природные ресурсы, соответствовать принципам энергетической независимости и условиям устойчивого социально-экономического развития общества на длительную перспективу.

Кроме того, в отличие от газо- и нефтепромыслов для доступа к угольным пластам требуется вначале подготовить капитальные горные выработки, постоянно наращивая их в процессе отработки запасов и возводя новые. По этой причине в течение многих лет из вынутых из земных недр пород на территории Донбасса образовались многочисленные техногенные месторождения вторичных ресурсов, которые по содержанию в них полезных ископаемых в отдельных случаях не уступают природным, а по количеству и разнообразию содержащихся в них элементов превосходят их.

Например, и по своему качеству вскрышные породы состоят преимущественно из метаморфизованных аргиллитов, алевролитов и алевролитовых сланцев, соответствующих требованиям керамического производства, вяжущих материалов, кирпича, каменного литья, стекловаты, щебня, гравия, органоминеральных удобрений и т.д. В породных отвалах Донбасса насчитывается свыше семидесяти химических элементов, многие из которых (германий, скандий, иттрий, ванадий, молибден, литий, сурьма, кадмий, свинец) доступны для экстрагирования. В отдельных случаях по уровню содержания в породе глинозема отвалы могут конкурировать с месторождениями бокситов для производства алюминия. Гео-

термальный потенциал стенок горных выработок является неисчерпаемым источником для широко применяемых в коммунальном хозяйстве и промышленности тепловых насосов. На территории Донбасса находится свыше 1200 недействующих отвалов, пригодных для этих целей. Высокозольные отходы добычи и обогащения угля – дополнительный источник газогенерации.

Шахтная вода как вторичный природный ресурс – источник агротехнических целей, опреснения и производства химических продуктов, а шахтный метан – как топливо или компонент конверсии в синтетические продукты.

Следовательно, все эти аргументы позволяют утверждать, что в сложившихся условиях диверсификация угольного производства в целях расширения номенклатуры товарной продукции и увеличения в ее цене добавленной стоимости экономически перспективно. Разумеется, диверсификация таких масштабов требует активного вмешательства государства в формирование и регулирование энергетического рынка и реформирование структуры промышленного производства.

Диверсификацию угольного сектора экономики Украины следует, как нам представляется, осуществлять в соответствии со сложившейся административно-хозяйственной структурой предприятий по добыче и переработке угля в товарную продукцию, с наличием и размерами вскрытых промышленных запасов угля в границах горного отвода шахты, технического состояния оборудования и инженерных сооружений действующих предприятий.

Исходя из этого предлагается следующая схема реновации отрасли на базе частно-государственного партнерства.

По видам и масштабам модернизации угольной отрасли (с учетом удовлетворения спроса традиционных потребителей) предприятия, участвующие в диверсификации, условно подразделены на группы.

В первую из них входят действующие угледобывающие предприятия любой формы собственности, подчиненности и организации хозяйственных отношений (государственная, частная, смешанная, аренда, концессия, корпорация и т.д.), отобранные для удовлетворения спроса традиционных потребителей угля с учетом альтернатив развития экономики Украины.

Во вторую группу входят теплоэлектрические и конверсионные предприятия нового типа, предназначенные для комплексной переработки сырьевых источников угольных месторождений (прежде всего неперспективные для модернизации и поставленные на консервацию шахты, имеющие соответствующие вскрытые запасы угля), пригодные для генерации угля в синтетическое углеводородное топливо с высокой добавленной стоимостью. Это в

первую очередь угли низкой степени метаморфизма.

Третья группа – это специализированные хозяйственные подразделения в составе действующих шахт либо самостоятельные внеотраслевые территориальные частные производства по переработке попутных минерально-энергетических отходов и промышленной утилизации техногенных месторождений действующих государственных шахт, остающихся в собственности государства.

Диверсификация действующих шахт предусматривает сокращение издержек производства на обслуживание объектов и получение дополнительного дохода от аренды коммерческими структурами вторичные природные ресурсы, образовавшихся в процессе производственной деятельности (отвалы, накопители отходов обогащения угля, техногенные водоемы, а также водные, газовоздушные и углепородные потоки действующих предприятий).

Заметим, первичные природные ресурсы и вторичные природные ресурсы в своем первоначальном состоянии (в недрах) представляют единое целое – интегральный ресурс. Поэтому с точки зрения полноты извлечения минерального сырьевого потенциала угольных месторождений, или безотходности производства, преобразование углеводной составляющей в тепловую и электрическую энергию. Поэтому совершенно естественно возникает вопрос о замене существующих технологий другими, более совершенными, способными снизить потери, увеличить продуктивность угля как источника энергии и минерального сырья, расширив сферу его потребления.

Обострение конкурентной борьбы и глобализация экономики еще более ограничивает возможности свободной конкуренции традиционной угольной продукции на топливно-энергетическом рынке. В поисках новых форм продуцирования товаров и услуг угледобывающих предприятий в ряде стран стали создавать технополисы, технопарки, технозоны и другие виды производств для комплексного использования ресурсов угольных месторождений. Наиболее популярной формой концентрации инноваций становятся кластеры, получившие возможность совместить традиционное производство с инновационными технологиями [13].

И самое важное – такой подход отвечает особенностям технологического развития промышленных предприятий, которыми, по мнению футурологов, в самое ближайшее время могут стать гибридные образования, возникшие на стыке различных отраслей экономики и которые способны кардинально изменить производственные процессы и номенклатуру выпускаемых товаров.

Вопрос состоит в другом. Готово ли общество к таким переменам и в состоянии ли их осуществить экономика?

Литература

1. **Илюшенко В.Г.** Исторические сведения об открытии и разработке угля в Донбассе / В.Г. Илюшенко, К.Ф. Сапицкий // Баллада о горячем камне. – Донецк: Донбасский научный центр Академии горных наук Украины. – С. 10-29. 2. **Сургай М.С.** Вугільна галузь в цифрах / М.С. Сургай; Експертно-консультативна група при Міністерстві вугільної промисловості України. – К., 1998. – 49 с. 3. **Дубов Є.Д.** Кадастр вугільних шахтопластів, передбачених для відпрацювання, з характеристиками гірничо-геологічних і гірничотехнічних умов і засобів виймання вугілля: Затверджено наказом Мінвуглепрому України від 07.12.2010 р. № 509 / Є.Д.Дубов, П.П. Шведик, Н.П. Антіпова // ДП «Донвугі». – Донецьк, 2010. – 363 с. 4. **Крокер Ю.** Мероприяття по предотвращению избыточного извлечения пустой породы уменьшением присечки почвы при очистной комбайновой выемке / Юрген Крокер, Дирк Росински, Томас Тельземайер // Глюкауф. – 2010. – № 1 (2). – С.28-34. 5. **Звіт** про видобуток вугілля на шахтах Міністерства енергетики та вугільної промисловості України / Форма № 1-пек (вугілля) // Державна статистична звітність. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр». 6. **Петров Н.Я.** Трансформация отношений собственности в переходной экономике / Н.Я. Петров // Экономика управления. – 2005. – № 3. – С. 10-14. 7. **Основні** показники роботи вугільної промисловості України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр» (2005-2013 роки). 8. **Майдукова С.С.** Трансформування механізмів управління мінерально-енергетичними ресурсами вугільної промисловості; дис. канд. економ. наук: 08.00.06 / И.В. Петенко. – Дніпропетровськ, 2014. – 203 с. 9. Майдуков Г.Л. Инвестиционно-энергетический потенциал товарной угольной продукции / Г.Л. Майдуков // Уголь Украины. – 2012. – № 7. – С. 23-31. 10. **Амоша О.І.** Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О.І.Амоша, Л.Л.Стариченко, Д.Ю.Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с. 11. **Корчевой Ю.П.** Современное состояние развития чистых угольных технологий в энергетике. / Ю.П. Корчевой, Ю.А. Майстренко, А.И. Топал // Энерготехнологии и ресурсосбережение. – 2009. – № 4. – С. 80-88. 12. **Ефимов Н.Н.** Использование наномодификаторов в твердотопливной энергетике [Электронный ресурс] / Н.Н. Ефимов, А.П. Савостьянов, А.С. Ощенко, А.П. Рыжков. – Режим доступа: <http://www.abercade.ru/research/analysis/2856.html>. 13. **Мочалов С.П.** Стратегия развития угольной ге-

нерации: переход от энергогенерирующих к энерго-технологическим комплексам / С.П. Мочалов, И.С. Кожуховский, К.А. Ивушкин, В.П. Баскаков // Уголь. – 2012. – № 11. – С. 32-33.

Дубов Є. Д., Майдуков Г. Л. Механізація очисних робіт в Донбасі: підсумки, стан ... перспективи (До 220-річчя Донбасу)

Описано тенденції розвитку і результати науково-технічних перетворень процесу вдосконалення засобів механізації очисних робіт у Донбасі, наведено результати аналізу стану сировинних ресурсів і шахтного фонду, вплив техногенних чинників, що виникають при розкритті родовищ, на інтенсивність відпрацювання пластів. Викладено можливі варіанти диверсифікації вугільного виробництва відповідно до світових тенденцій у розвитку енергетичного ринку.

Ключові слова: вугілля, шахтний фонд, диверсифікація, Донбас.

Дубов Е. Д., Майдуков Г. Л. Механизация очистных работ в Донбассе: итоги, состояние ... перспективы (К 220-летию Донбасса)

Описаны тенденции развития и результаты научно-технических преобразований процесса совершенствования средств механизации очистных работ в Донбассе, приведены результаты анализа состояния сырьевых ресурсов и шахтного фонда, влияние техногенных факторов, возникающих при вскрытии месторождений, на интенсивность отработки пластов. Изложены возможные варианты диверсификации угольного производства в соответствии с мировыми тенденциями в развитии энергетического рынка.

Ключевые слова: уголь, шахтний фонд, диверсифікація, Донбасс.

Dubov E. D., Maydukov G. L. Mechanization of Stopping Works in the Donbass: Results, State, Prospects ... (By the 220th anniversary of Donbass)

Tendencies of development and results of scientific and technical transformations of perfection process of stopping works mechanisation in Donbass are described, results of the analysis of a raw materials source and mine fund condition, influence of the technogenic factors arising at deposits opening, on intensity of layers working off are resulted. Possible variants of coal manufacture diversification according to world tendencies in development of the power market are stated.

Keywords: coal, mine fund, diversification, Donbass.

Стаття надійшла до редакції 29.06.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

В. П. Антонюк,
доктор економічних наук,

О. Д. Прогнімак,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

АНТИМОДЕРНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ДОНЕЦЬКІЙ І ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТЯХ ТА ЇХ СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ

Вступ. На сучасному етапі Донецька і Луганська області потрапили в зону найскладніших біфуркацій, які проявляються в політичній, економічній кризах та затяжному військовому конфлікті, що знищує економіку цих регіонів, їх людський і соціальний потенціал, та завдає величезної шкоди Україні в цілому. В українському суспільстві ніхто не прогнозував і не очікував такого розвитку подій на Сході, причини яких поки що глибоко не досліджені, і вони стали шоком для більшості мешканців України. Є думка, що причина такого розвитку подій цілком ідеологічна, нав'язана російською пропагандою і агресією. Однак в будь-якому процесі важливу роль складає економічне підґрунтя, яке визначає і соціальний розвиток територій. Донецька і Луганська області відносяться до старопромислових регіонів (СПР), які в останні три десятиріччя стикаються зі складними проблемами економічного розвитку, обумовленими консервацією застарілих технологічних укладів, які стали перешкодою на шляху прогресивного розвитку регіонів на основі інновацій, сучасних технологій та організаційних форм господарювання. Це, безумовно, позначилося і на соціокультурному розвитку областей.

Дослідження проблем економічної та соціальної динаміки старих промислових регіонів здійснює ряд зарубіжних та вітчизняних вчених. Чимало публікацій присвячено СПР Донбасу. Однак в актуальній площині важливим є дослідження його з позицій модернізаційних процесів, відмінностей центрального й периферійного розвитку та їх соціальних наслідків, що мало висвітлено в науковій літературі.

Метою дослідження є аналіз особливостей формування економічного й соціального простору Донбасу в контексті виявлення глибинних чинників, які спровокували сепаратистські настрої значної частки населення Сходу України.

Виклад основного матеріалу. Територія регіону – це конструкт історичний, соціо-економічний і інституціональний, що виражається у такому: територія є результатом історичного процесу, який її моделює; відношення між агентами частково носять неринковий характер; високою є вага правил, норм і символів приналежності до певної спільності; інститути дуже міцно вбудовані у функціонування економіки територій. Саме ці моменти визначили значною мірою шлях, на якому,

поступово накопичуючи потенціал саморуйнування і деградації замість потенціалу саморозвитку, потужний старопромисловий регіон Донбасу опинився мабуть в найбільш трагічний момент своєї історії.

Дослідження сучасних проблем Донбасу виконувалося в рамках концепції старопромислових регіонів, центрально-периферійного розвитку та соціокультурної парадигми формування територіального простору.

Термін «старопромисловий регіон» увійшов у науковий обіг із середини 70-х років ХХ ст. як результат розуміння необхідності зміни моделей розвитку внаслідок вичерпаності ресурсів й ефективності індустріального розвитку. Аналізу тенденцій та проблем розвитку старопромислових регіонів (СПР) приділяється значна увага в західній економічній науці. Зарубіжні дослідники до СПР відносять регіони, що спеціалізуються на видобутку сировини, а також текстильну, суднобудівну, машинобудівну, металургійну промисловості, які формували економіку регіону ще в ХVIII-ХІХ ст. [1, 2].

В європейських країнах при впровадженні промислової політики СПР визначаються передусім агломерацією індустріальних галузей важкої промисловості. К. Бірч, Д. Маккіннон та А. Камберс вважають СПР такі регіони, які засновані саме на гірничій промисловості, що дає змогу порівняти подібні регіони в різних країнах світу [3]. Водночас вугледобування пов'язане з розвитком інших галузей промисловості, зокрема з металургією.

Більшість дослідників відзначають, що старопромисловий регіон – територія із застарілими, невисокого технологічного рівня розвитку галузями промисловості. Як наголошує К. Глонті, це території з відносно низьким рівнем технологічного розвитку промислового комплексу, розташованого в їх межах, що історично склався внаслідок спеціалізації регіону на основі міжрегіонального розподілу праці. Характерними ознаками таких регіонів є: домінування в них галузей промисловості індустріального типу; переважання використання застарілих технологій і засобів виробництва; виробництво промислової продукції з низьким рівнем наукоємності; локалізація ринків збуту продукції, що випускається; низька сприйнятливість до інновацій [4].

В дослідженні старопромислових регіонів важливим моментом є виявлення причин наростання

кризових явищ. Значна кількість дослідників проблем СПР при встановленні причин економічного спаду серед основних вважає кінцеву стадію життєвого циклу виробництва, галузі та товару. Так, Р. Бошма, Ф. Нафка та Ф. Ван Оорт вважають, що саме життєвий цикл галузі визначає наявність або втрату нею конкурентних переваг [5]. Переважання позитивних моментів для галузі визначається на ранніх стадіях її життєвого циклу (зародження, зростання, розквіт), які поступово втрачаються на більш пізніших етапах. Наприкінці життєвого циклу галузі простежується падіння обсягів промислового виробництва, а спеціалізація регіону заважає економічному зростанню. М. Штайнер зазначає, що старопромислові регіони – це особливий тип регіонів, який знаходиться на заключному етапі «власного регіонального життєвого циклу». На даному етапі регіон втрачає здібність щодо розробки нових видів продукції, він вичерпав всі можливості щодо впровадження інновацій та відновлення місцевої економіки, тому СПР перебуває у кризовому стані, втрачає позиції регіону-донору [6].

У публікації Л. Кузьменко та М. Солдак здійснено узагальнення зарубіжних підходів до можливостей розвитку СПР [7]. Вони зауважують, що на думку Ф. Тодтлінга і М. Тріппла, можна визначити такі специфічні характеристики старопромислових регіонів: інноваційна активність, хоча і існує, але найчастіше є вузькоспеціалізованою та орієнтованою на вдосконалення існуючих технологій, ніж на створення якісно нового продукту; системи генерації та поширення знань (освіта, наукові дослідження), які є розвинутими і спеціалізованими, націлені на розвиток традиційних сфер промисловості, які мають гостру недостачу «сучасних» спеціалізацій; процес передачі технологій орієнтовано на великі фірми, малі та середні підприємства майже не беруть участі в ньому [8]. Дослідники відзначають – у СПР спостерігається потужна «залежність від попереднього шляху розвитку» (pathdependency). «У результаті «настає ефект блокування», тобто система замикається на історично визначених альтернативах актів вибору» [9]. Щодо старопромислових територій, ефект блокування можна визначити як ситуацію, коли структура виробництва стає настільки націленою на певний вид економічної діяльності та характер її здійснення, що її неможливо зсувати на інший шлях розвитку в разі масштабної зміни попиту, оскільки витрати зміни траєкторії розвитку (витрати трансформації) перевищують вигоди від можливих альтернатив (у короткостроковому періоді) [10]. Однак слід відрізнити вигоди власників підприємств морально застарілих галузей, та вигоди суспільства. Там, де домінують вигоди власників, економіка СПР все більше занурюється в кризу з відповідними соціальними наслідками; там, де домінують вигоди дер-

жави і суспільства – відбувається поступова модернізація й розвиток регіону.

СПР з домінуванням важкої промисловості базейного типу мали свої переваги в період промислової революції, коли почалась розбудова так званої «економіки димарів». Структурні зрушення в світовій економіці призвели до того, що в усьому світі ці регіони поступово становились проблемними територіями, які вийшли у своєму розвитку на стадію спаду.

Перший період спаду СПР в світі прийшовся на 70-ті роки ХХ ст., коли індустріалізація регіонів вже не була основним способом концентрації в них базових ресурсів розвитку (фінансових, людських, матеріальних). Тому занепад старих і поява нових промислових регіонів були першими результатами реіндустріалізації в Європі в 80-ті роки. Така різка зміна територіальних ієрархій була спричинена саме процесом розвитку, в основі якого лежить внутрішня динаміка. Галузі, що не відповідають більше статусу ядра, та регіони, в яких вони домінують, поступово витісняються на периферію – спочатку ближчу напівпериферію, потім подальшу.

Другий період вже мав характер депресії і він продовжується в ряді регіонів до сього часу. В Україні особливе загострення він отримав в зв'язку із загальною трансформацією економіки і зміною геополітичного статусу країни. В більшості СПР світу промисловість цих регіонів представлена секторами 2 і 3 укладу з переважним використанням застарілих технологій і засобів виробництва. Моноструктурний характер економіки – одна з головних причин тяжкої хронічної депресії цих регіонів на протязі вже кількох десятиріч. Досвід свідчить, що чимало з них переживають лише тимчасовий підйом, уступаючи потім свої позиції новим лідерам. Тільки проходячи на довгому циклі регіонального розвитку через стадії стагнації, кризи, модернізації такі райони спроможні відроджуватися в новій якості.

Донбас з його консервативною промисловою структурою, наявністю групи «старих» шахтарських міст належить саме до категорії СПР та у сукупності регіонів України відрізняється своєю специфікою:

промисловий розвиток цього регіону почав формуватися у другій половині ХІХ ст., найбільшого піку він досягнув у 60-80-ті роки ХХ ст.;

в структурі видів економічної діяльності переважають капіталомісткі галузі індустрії: вугільна, металургійна, хімічна, енергетична, машинобудівна;

на сучасному етапі провідні галузі економіки мають низький техніко-технологічний рівень розвитку, більшість видів виробничої діяльності відноситься до 2 і 3 технологічних укладів та потребують модернізації. Їх функціонування негативно

впливає на навколишнє середовище внаслідок більш високого рівня промислового забруднення;

дані галузі характеризуються значною інтеграцією у світове господарство і суттєво залежать від кон'юнктури на зовнішніх ринках та кризових явищ у світовій економіці;

значна частка економічно-активного населення зайнята в індустріальних галузях промисловості на великих підприємствах, які хоч і забезпечують відносно вищу заробітну плату, однак мають значно гірші умови праці та високу її інтенсивність;

наймані працівники індустріальних галузей мають достатньо високий рівень професійно-технічної підготовки, володіють навиками, необхідними для індустріальної праці, їм притаманна організованість, дисциплінованість, однак вони мають низький рівень творчої активності та професійної мобільності.

Згідно теорії полюсів зростання Ф. Перру, Ж. Будвілля, домінування в регіоні застарілих галузей індустріального типу стає гальмом його прогресивного розвитку [11, с. 86-87]. Якщо раніше характер регіонального розвитку, у першу чергу, був залежним від пропорцій між старими і новими галузями, то сьогодні на перший план висунулась спроможність району до самовідновлення, до адаптації і, особливо, генерування нових знань та впровадження інновацій, які є потужним стимулом економічного розвитку, конкурентоспроможності, зростання зайнятості та доходів. Ступінь прогресивності економічної структури регіону почала вимірюватися співвідношенням креативних і адаптивних, творчих і виконавчих функцій, пов'язаних із формуванням та розподілом відносин в конструкції «центр-напівпериферія-периферія». В розвинутих країнах розпочалися масштабні проекти щодо реалізації промислової політики, пов'язаної із розвитком так званих полюсів зростання та конкурентоспроможності – обумовлених взаємозв'язком територій і креативності (промислові округи, «локалізовані виробничі системи», інноваційні середовища, «регіони, які навчаються» тощо). Адаже в основі сучасного прогресивного розвитку будь-якої території лежать знання та нововведення, здатність до змін, чого не вистачає більшості СПР.

Депресивне становище старопромислових регіонів також пояснюється центро-периферійною концепцією територіального розвитку. Під моделлю "центр – периферія" розуміють здебільшого такий стан певної територіальної системи, структурні компоненти якої поділені на дві узагальнені групи (центральну і периферійну), які сформувались на основі дії об'єктивних законів територіальної диференціації і концентрації та характеризуються різними параметрами територіального поширення, внутрішньої будови й конфігурації, мають різні функції

і властивості та перебувають у тісному діалектичному взаємозв'язку одне з одним.

В економічній географії модель «центр-периферія» відображає взаємодію та динаміку розвитку сучасних регіонів. Розроблена Джоном Фрідманном в 1966 р. в книзі «Політика регіонального розвитку: досвід Венесуели», вона розподіляє території на центральні, які об'єднують найбільш передові технологічні й соціальні досягнення, та периферійні – слабозрозвинені території, які не мають інноваційного потенціалу та є джерелом ресурсів [12]. Фактично, центро-периферійна структуризація сучасного простору – це лінія розлому сучасного суспільства на креативні центри і периферію, на якій залишилися рутинні види економічної діяльності; на місця генерування інновацій та нового знання і місця, де відбувається тиражування розроблених в інших місцях нових товарів, процесів і продуктів [13, с. 116]. Виокремлюють також напівпериферійні райони, які займають проміжне становище, – часто це колишні центральні із застарілою технологічною базою. Центральні райони в економічному розумінні не ідентичні адміністративним центрам. Їх центральність обумовлена функціями, які вони виконують, а саме: 1) збирають, переробляють і перерозподіляють речовину, енергію, інформацію, притягують до себе потоки людей; 2) концентрують та утримують комунікації і трансформують їх вплив на навколишні землі; 3) поширюють відцентрові хвилі освоєння території, які утворюють концентричні зони (ближня периферія, середня, дальня тощо); 4) сприяють формуванню радіальних (магістральних) потоків поширення нововведень, що відображається на формуванні секторності периферійних територій; 5) виконують управлінські та організаційні функції стосовно периферії, підпорядковуючи прилеглі території своїм потребам, розширюючись і трансформуючись у їх межах [14].

В зв'язку з цим заслуговує уваги типологія районів і міст запропонована ще в кінці 90-х років А. Куклінськи, який поділив регіони на креативні, адаптивні й консервативні [15]. До *консервативного типу* відносяться найчастіше периферійні території, які притаманні найбільш відсталім, а також новим індустріальним країнам. В середньо розвинутих країнах в числі «консерваторів» опиняються також і СПР, якщо вони не сприяють новим хвилям інновацій. В регіонах даного типу консервуються старі технологічні уклади і така структура економіки, що перешкоджає їх модернізації на основі досягнень НТП відповідно до нових потреб суспільного розвитку.

Адаптивні території – більш різноманітна і мобільна категорія. Класичні СПР завжди входять до їх складу. Однак вони в усьому світі рано чи пізно вступають до фази депресії, переходячи із централь-

них в категорію застійних напівпериферійних аралів. Цей процес раніше розпочався на Заході і для пом'якшення, якщо не для запобігання кризових явищ в цих районах, потребував радикального оновлення техніко-економічної бази. В більш вигідному становищі опинились напівпериферійні райони помірного аграрно-індустріального розвитку з густою мережею невеликих поселень і розвинутою інфраструктурою, які поступово почали перетворюватися в райони дифузної постіндустріалізації, де зосереджуються невеликі філіали корпорацій, самостійні підприємства та інноваційний малий бізнес. Подібні ареали наприкінці 80-х років почали створюватися не тільки в країнах Західної, а й Східної Європи, навіть в колишньому СРСР – включаючи Україну, деякі райони Балтії, Білорусії тощо [16].

Поєднання креативних, адаптивних і консервативних тенденцій, ставка на інерцію покою або на інерцію руху визначають нерівномірність регіонального розвитку і роль в ньому окремих територій. Доведено, що *найбільш усталеною ланкою з креативними функціями є регіони Центру, а найбільш нестабільною – група адаптивних районів напівпериферії.*

Самими стійкими, менш залежними від ринкової кон'юнктури залишаються райони центрального типу, найстаріші великі міські і особливо столичні центри, які протягом усієї індустріальної епохи мали: диверсифіковану багатофункціональну гнучку структуру економіки з високою часткою невиробничої сфери; високий креативний та інноваційний потенціал; авторитетні центри прийняття рішень; стали орієнтацію їх населення на підвищення свого інтелектуального потенціалу і соціального статусу; рівень інфраструктури, який забезпечує привабливість таких районів для населення і для інноваційної діяльності. В них сконцентровані величезні ресурси – матеріальні, фінансові, інформаційні, людські, соціальні; формуються й апробуються нові знання, виникають нові ВЕД і професії і високотехнологічні нові робочі місця, нові наукомісткі товари і послуги, нова якість і стиль життя, нові культурні традиції. Тим вони забезпечують собі позиції на вищих щаблях ієрархії територіальних структур.

Завдяки цьому центральні столичні регіони сконцентрували в себе три види діяльності: виробництво елітарних, або унікальних товарів найвищої якості та/або інноваційного характеру; галузі ділових послуг; «вищі поверхи» споживацьких послуг. В Україні до таких регіонів можна віднести Київ і Харків – лідерів за накопиченим людського і інтелектуального капіталу.

В них більшою мірою проявився агломераційний ефект, який полягає в підвищеній швидкості протікання суспільних процесів, формуванні сере-

довища високої підприємницької, соціальної, інноваційної активності, яке створюється завдяки поширенню урбанізації, і разом з тим більш широким можливостям вибору сфер прикладання праці. Такі риси притаманні агломераціям, які склалися природним шляхом довкола великих центральних міст і довгий час мали значення «ядра» для позostalої території. Такий тип агломерацій в Україні представлений Київською і Харківською областями, які мають також схожість і в структурі, що пояснюється тим, що вони розвивалися в приблизно схожих умовах розселення населення, виконуючи в ній функції столичних центрів. В цих агломераційних утвореннях формується високодиверсифіковане суспільство, зростає професійно-кваліфікаційний рівень робітників, збільшуються доходи і заробітна плата, а з ними рівень і якість життя. Все це стимулює адекватне попиту населення зростання обсягу, спектру і якості послуг.

Кумулятивний і синергетичний ефекти зазначених факторів роблять центральні регіони привабливими як для компаній, в тому числі транснаціональних, так і для людей, зайнятих, в першу чергу, в наукомістких та інноваційних галузях економіки. Нові фірми, які діють в сфері ділових послуг розташовані виключно в центральних районах. Також в них концентрується абсолютна більшість фірм, які діють в інноваційних ВЕД, передусім сфери послуг. Така «елітаризація» функцій потребує високої концентрації творчих сил, їх критичної маси, а також постійного накопичення нового в надрах старих структур, що призводить і до помітних зсувів в соціальній структурі суспільства, до концентрації в центральних районах найбільш привілейованих прошарків населення. Сьогодні загальновизнаним є той факт, що успішний розвиток регіонів без численних інтелектуальних платформ для особистих комунікацій, неявного знання, яке розчинене в соціальному середовищі, прив'язане до локус-аралу, особистого спілкуванню інтелектуальної еліти, неможливо [13, с. 312]. Як правило, в центральних містах частка зайнятих різними видами творчої праці значно вища, адже вони є «природним магнітом» для креативних людей, що послужило підґрунтям для теорії «креативного класу», яку ввів в наукове коло американський дослідник Р. Флоріда [17].

Концентрація «елітарних» функцій означає і високу концентрацію найбільш висококваліфікованих і високооплачуваних спеціалістів у відокремлених і обмежених ареалах, адже Центр «викачує» і найбільш освічену і кваліфіковану частину персоналу з інших районів. В результаті цього між центром і периферією постійно існує кількісний і особливо якісний розрив, пов'язаний із тим, що старі функції витісняються за межі Центру і заміщуються

новими – дистанція зберігається. Немаловажне значення має і те, що життя у великих містах, в тому числі і в радянські часи, стимулює формування особливого прошарку людей, який характеризується підвищеною соціальною і економічною мобільністю.

Інший вид агломерації виникає в регіонах з багатими «надрами», тоді, коли на значній території склалися умови для створення незалежних одне від одного поселень міського типу. Найчастіше це стосується територій з корисними копалинами, які займають значні площі, а також в інших місцях (курортні регіони, дельти великих рік тощо). Треба відзначити, що всюди в світі в СПР басейнового типу завжди виникали агломерації такого виду – Остраво-Карвінський вугільний басейн (Чехія), Верхнесілезький (Польща), Рурський (Німеччина), де ще з 70-х років ХХ ст. розпочалася активна дегломерація цих промислових регіонів. Найбільш великі агломерації з радянських часів – Московська і Донецько-Макіївська (ДМА) були уособленням цих двох видів агломерацій.

Найбільш важлива риса Донбасу, як СПР басейнового типу – це те, що технологічно «відстає» не стільки розвиток його базових галузей (добувна і металургійна промисловість), а самі ці галузі стають морально застарілими в зв'язку із появою потреби в нових видах продукції, виробництво якої нарощують інші регіони – регіони Центру. Але структурна несприятливість СПР інноваційним видам економічної діяльності є наслідком не тільки технологічної відсталості самої індустрії, яка сконцентрована на території СПР, а значною мірою – накопиченому соціокультурному потенціалу, який уособлює собою певний технологічний уклад, адже за оцінками західних спеціалістів, потрібно не менш 20-30 років для зміни поколінь – носіїв установок і цінностей постіндустріальної епохи.

Однак головним стримуючим фактором було те, що і державна і регіональна промислові політики сприяли (шляхом пільг, привілеїв, субсидування) «поглинанню» основних інвестиційних ресурсів «регіоноутворюючими» галузями старої індустрії – вуглевидобутком і металургією. Така система інвестування за сценарієм «консервації» технологічної відсталості стримує модернізаційні процеси в Донбасі, а разом з цим – процеси перетворення його в «центральный», а не напівпериферійний регіон. Відсутність модернізаційних процесів в провідних галузях економіки призвела до того, що технології виробництва були вкрай застарілі, зношеність основних фондів досягла критичних значень, а звідси – надзвичайно високі енергоємність і собівартість продукції, збитковість і падіння виробництва. *В ході дослідження нами висунуто гіпотезу про те, що Донбас, номінально маючи статус «ядра» ще з радянських часів, не зміг реалізувати*

переваги «центрального» району, які він тоді мав можливість отримати. Антимодернізаційні процеси, які відбувалися на протязі тривалого часу всередині самого цього регіону призвели до втрати потужним СПР країни його функцій центрального регіону, певні ознаки якого він почав набувати у 70-80-ті рр. ХХ ст.

Донбаському регіону, як базису важкої індустрії, в радянські часи з самого початку відводилося провідне місце в економічній і соціальній політиці. Але цей, другий за потужністю після Московського, мезорегіон СРСР залишався, насамперед, її «кочегаркою» і «кузницею». За Донбасом закріпилось значення однієї з головних паливних баз в СРСР, на його частку в 70-х роках припадала третина, в середині 80-х – чверть видобутого в країні вугілля, його розробки задовольняли потреби в найбільш цінних його марках - коксу та антрациту. За 20 років (1965-1985 рр.) питома вага вугілля в структурі палива, що видобувалось в СРСР, скоротилась з 66 до 40%, хоч загальний обсяг видобутку кам'яного вугілля, за яким СРСР посів тоді перше місце в світі, залишався значним [18].

Внаслідок складних гірничо-геологічних умов на Донбасі собівартість видобутку вугілля підвищувалась, зростала збитковість вугільної галузі. Позначились труднощі освоєння нових шахт, недостатня ефективність капіталовкладень. Гірничо-геологічні умови на шахтах Донбасу були найбільш складними порівняно з іншими вугільними басейнами, а середня потужність пласта, що розроблявся, вдвічі поступалась показникам Кузбасу. За оцінками фахівців кожний другий очисний вибій експлуатувався в умовах, де коефіцієнт складності виробництва збільшувався в три рази. До того ж, майже чверть всіх очисних вибоїв Донбасу розробляла найбільш важкі для виїмання крутосхильні та круті пласти [19, с. 266].

Керівництво СРСР у 80-ті роки проголосило курс на технічне переозброєння Донбасу, внаслідок чого передбачалось будівництво нових та реконструкція старих шахт. Плани, спрямовані на збільшення обсягів видобутку вугілля в реальності не забезпечувались достатнім фінансуванням, не враховували об'єктивних умов діяльності шахт, не передбачали випереджальних науково-технічних заходів. Перехід до створення принципово нових засобів виїмки вугілля та технологічних рішень, на думку спеціалістів, запізнився не менше, ніж на два десятиріччя. Шахтний фонд залишався найстарішим серед вугільних басейнів розвинутих країн: 30% шахт Донбасу були збудовані до 1941 р., а ½ - в дореволюційні часи [18, с. 11].

Таким чином, проблеми, з якими зіткнулись вугільні басейни країн Європи, на Донбасі проявилися в найбільш концентрованому вигляді: найглибші в СРСР розробки, малопотужні та незручні для

виїмки пласти, найбільш загазовані шахти. Всі ці явища посилювались в умовах повороту центрального керівництва до нової енергетичної стратегії, орієнтованої до підвищення ролі вуглеводневих енергоносіїв та на першочерговий розвиток вугільних басейнів на сході СРСР, що супроводжувалось зменшенням інвестицій на розвиток вугільної промисловості Донбасу.

Можливості інноваційного прориву, які існували за оцінками спеціалістів в 60-70-х роках не було реалізовано, хоч у вугільній галузі завдяки значним витратам на галузеву науку технічне оснащення вугільних шахт покращилось. Але темпи скорочення ручної та важкої фізичної праці чим далі уповільнювались внаслідок непродуктивного використання існуючої техніки, звуженням сфери її ефективного застосування. На шахтах, які розробляли круті пласти, замість механізованого комплексу повертався відбійний молоток. Загалом, на середину 80-х років рівень ручної праці на шахтах Донбасу складав 48,5%, а на поверхні навіть 56%, що було наслідком не тільки нестачі капітальних вкладень, а й цілковитої невідповідності технічної бази шахт до ускладнення гірничо-геологічних умов видобутку вугілля на низьких горизонтах і виїмки малопотужних пластів [20].

Донбас, який раніше вважався найбільш технічно розвиненим басейном, втратив свою провідну роль. Дослідження, проведене в 1986 р. надало такий висновок – до групи технологічних процесів вищого рівня можна було віднести лише 4% їхнього обсягу, а до групи нижнього рівня – 27,7% [20]. За цими цифрами стоять і низька продуктивність виробництва, і праця в умовах доіндустріального або ранньоіндустріального виробництва, і високий рівень виробничого травматизму.

Наближався момент, який можна було б вважати точкою біфуркації для подальшого розвитку Донбасу. Саме в ці часи було відкинуто можливість для втілення науково обґрунтованої стратегії розвитку Донбасу, відповідної сучасним уявленням про майбутнє СПР. Можна було констатувати відсутність на державному рівні чіткої науково-технічної, структурної, промислової, соціальної, екологічної політики відносно Донбасу, як і інших регіонів даного типу. Цим самим було запущено механізм накопичення антимодернізаційного потенціалу цього багатого на ресурси регіону.

В 90-ті роки ХХ ст., в період суттєвих ринкових трансформацій пострадянських економік, Донбас не отримав нових стимулів для прогресивного розвитку. Відбулася широкомасштабна приватизація найбільших державних підприємств, сформувалися великі вітчизняні приватні компанії та промислові групи, виник олігархічний капітал, однак це не створило вагомих чинників постіндустріальної модернізації застарілої економіки Донбасу. Важка про-

мисловість продовжувала складати основу економіки регіону. Оцінка постіндустріальної модернізації регіонів України, здійснена фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України, дала їм змогу зробити висновок, що постіндустріальна модернізація в Донецькій та Луганській областях ще й не починалася, а процеси завершення індустріальної модернізації не лише не допомагають розвитку постіндустріальної, але і починають активно її гальмувати [21, с. 63, 65].

Незважаючи на те, що переважний обсяг інвестицій спрямовувався на розвиток промисловості (у Донецькій обл. в 2010 р. – 54%, у 2013 р. – 60% загального обсягу інвестицій; у Луганській відповідно – 63 та 70%), це не привело до інноваційного розвитку промислового виробництва, кількість інноваційно-активних підприємств майже не змінилася, а їх частка в загальній кількості таких підприємств по Україні знизилася, про що свідчать такі дані [21]:

Кількість інноваційно-активних підприємств	2005 р.	2010 р.	2013 р.
Україна	1193	1462	1715
Донецька область	77	86	85
у % до всіх	6,5	5,9	5,0
Луганська область	37	58	61
у % до всіх	3,1	4,0	3,6

У 2013 р. частка інноваційно-активних промислових підприємств у Донецькій області складала 5% від їх загальної кількості по Україні, порівняно з 2005 р. вона знизилася на 1,5 в.п., у Луганській області частка таких підприємств становила 3,6%, що було нижче показника 2010 р.

Слід відзначити, що в Східних областях значно меншою була частка інвестицій в розвиток інформаційного та телекомунікаційного сектору економіки. Так, в 2013 р. цілому по Україні в розвиток інформаційно-телекомунікаційної сфери спрямовувалося 3,7% загального обсягу інвестицій, в Донецькій області – 1,2%, у Луганській – 0,2% [21]. Ці дані свідчать про те, що Донбас не став на шлях неоіндустріального та постіндустріального розвитку.

Аналіз структури реалізованої продукції промисловості досліджуваних областей показує її сировинний характер (табл. 1). Слід відзначити, що промисловість України в цілому характеризується переважним виробництвом сировинної продукції, однак на Донбасі це більш виражено. Дані таблиці свідчать, що більше 80% промислової продукції Донецької та Луганської областей у 2008 і 2010 рр. – це сировина, інвестиційна продукція складала лише 11%, а виробництво товарів тривалого користування 1% у Донецькій області та 0,1% у Луганській. Не

орієнтована промисловість регіону і на забезпечення потреб населення, виробництво товарів широкого вжитку складає 3-5%. Для порівняння наведено

дані по Харківській області, які свідчать про значно прогресивнішу структуру промислового виробництва.

Таблиця 1

Структура реалізованої промислової продукції в окремих регіонах, % [23]

Регіони	Сировинна продукція		Інвестиційна продукція		Товари широкого вжитку		Товари тривалого використання	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Україна	67,4	66,9	15,1	12,1	16,3	19,8	1,2	1,2
Донецька область	82,8	82,0	11,5	11,3	4,5	5,7	1,2	1,0
Луганська область	89,1	85,7	7,8	11,0	2,9	3,2	0,2	0,1
Харківська область	43,1	39,3	20,0	19,6	33,6	37,7	3,3	3,5

Головною статтею експорту цих областей стали чорні метали. У 2011 р. в Донецькій області вони склали 62% загального обсягу експорту, в 2013 р. – 56%, у Луганській аналогічно 23 та 45% [22]. Вагомою також є частка в експорті виробів з чорного металу, мінерального палива та інших сировинних матеріалів. При цьому розвиток машинобудування та експорту машинобудівної продукції, як більш високотехнологічної сфери економічної діяльності, суттєво знизився. Науковці відзначають, що до 1990 р. метал з донбаських заводів не був основною статтею експорту, оскільки він поглинався машинобудівниками, які поставляли за кордон обладнання для підприємств різних галузей. Отже, використовуючи багаті надра східних регіонів, приватний капітал зростає та збагачується, не переймаючись особливо про стратегічні перспективи розвитку регіонів.

Цікавий термін "некроіндустріалізм", який містить точну характеристику нинішнього стану промисловості Донбасу та її найближчих перспектив, запропонував у своїй доповіді на тему посткризових перспектив Донбаського регіону вчений з Інституту економіки промисловості НАН України В. Ляшенко. Відомий публіцист, Є. Шибалов відзначає, що зла іронія наукової громадськості зрозуміла – вчені тільки на очах автора цих рядків п'ять років намагаються донести до тих, хто має владу та гроші, своє занепокоєння з приводу безперспективності та небезпеки того шляху, яким розвивається сьогодні економіка старопромислових регіонів. Певною мірою цей дотепний термін є пародією на "неоіндустріалізм". Тому що приставку "нео", покликану підкреслити новизну, некоректно вживати відносно заводів, які здебільшого перебувають у третьому технологічному укладі, тобто, простіше кажучи, на рівні кінця XIX ст. [24]. Локомотивом некроіндустріалізму експерти однозначно називають металургію, яку кількома роками раніше прийнято було пестити, плекати та улесливо називати донором національної економіки й головним постачальником валютної виручки. Зійшовши з дистанції

в гонці технологій, металурги для початку разом із собою потягли на узбіччя супутні галузі, передусім машинобудування. Точкові спроби впровадження (не своїх уже, домашніх, а імпортованих) технологій поки що виглядають, як панічне латання дірок у днищі потопуючого корабля.

Особливості економічного розвитку будь якої території позначаються на соціальних процесах. У більшості соціологічних та соціально-економічних теорій обґрунтовується, що в сучасних умовах соціальні чинники, як і морально-етичні цінності стають фундаментом усього суспільного розвитку. Цю зміну суспільної парадигми формує соціально-культурний, соціально-інформаційний тип постіндустріальної спільності, який прийшов на зміну адміністративному і соціально-економічному типу. Такий підхід в регіональному аспекті означає, що розвиток регіону визначають не тільки економічні, а й культурні, освітні, екологічні, соціальні, політичні та інші аспекти життя регіону.

Такий методологічний підхід є важливим для аналізу та розуміння тих процесів, які відбуваються в старопромислових регіонах України. Антиімодернізаційний розвиток Донбасу не міг не вплинути на погіршення соціального середовища. Найбільшою мірою це проявилось в умовах праці та побуту населення Донбасу, які визначають можливості для людського розвитку. Це, в свою чергу, позначилося на соціальних настроях та стратегічних орієнтирах значної частки населення регіону.

По-перше, в економіці Донбасу переважають галузі, де найбільш поширені важкі та небезпечні умови праці. Так, у вугледобувній промисловості в 2013 р. більше 80% штатних працівників здійснювали трудову діяльність, що не відповідає санітарно-гігієнічним нормам, у сфері виробництва коксу та нафтоперероблення таких було 59%, у металургійному виробництві – майже 53%. А в цілому в Донецькій області 44%, в Луганській – 49% зайнятих працювали в таких умовах [25, с. 7-8]. Важкі та небезпечні умови праці виснажують життєві сили працівників, погіршують їх здоров'я, ведуть до

передчасної смертності. Тому середня тривалість життя чоловіків, які становлять основний контингент працівників промислових підприємств, ненабагато перевищує пенсійний вік і дорівнює 64 рокам. У 2011 р., наприклад, половина померлих чоловіків були молодші 65 років – 16,7 тис. осіб. За даними Фонду соціального страхування, Донецька та Луганська області стабільно забезпечують більше половини професійних захворювань по країні. Дві третини захворювань – хвороби органів дихання. Зростає питома вага хвороб нервової системи та, як результат, смертність від таких недуг. При цьому кожна восьма така смерть спричинена "дегенерацією нервової системи внаслідок вживання алкоголю" [24].

По-друге, організація виробництва в галузях важкої промисловості здійснюється переважно на великих підприємствах, де трудова діяльність пов'язана не лише з важкими і небезпечними умовами праці, але й високим рівнем інтенсивності та цілодобовим режимом роботи. Це передбачає значно вищий рівень винагороди за працю. Однак навіть у вугільній промисловості вона складає близько 130% до середнього рівня по області, а в інших видах промислової діяльності є нижчою. Такий рівень заробітної плати не компенсує усіх тих зусиль і ризиків, які склалися у промисловості Донбасу, вона є низькою і не забезпечує нормального відтворення життєвих сил працівників та добробуту їх родин. Окрім того, зайнятість на таких підприємствах пов'язана з жорсткою дисципліною праці та безправним становищем найманого працівника. Все це позначається і на способі життя населення, який характеризується мінімізацією життєвих благ, а в районах закриття шахт наближається вже до стану соціальної ексклюзії.

По-третє, внаслідок низької конкурентоспроможності економіки регіону, збитковості багатьох підприємств звужується сфера прикладання праці. Відбувається неухильне скорочення середньооблікової кількості штатних працівників. Реструктуризація промисловості призвела до закриття багатьох підприємств, в першу чергу вугледобувних. В мономістах і селищах, прив'язаних до діяльності шахт, відбулася найбільш диспропорціональна концентрація прошарку населення, для якого відсутність роботи і хронічна неможливість її знайти, одночасно з відмовою зміни професії, стала способом життя. Тому значна частка економічно активного населення змушена йти у тіньову сферу діяльності, або вибувати в інші регіони. Це призвело до того, що на індустріальному Донбасі відродилася архаїчна форма добування вугілля – копанки. Із середини 90-х років ХХ ст. добування вугілля в копанках перетворилось у надзвичайно доходний промисел. Одна копанка в середньому щомісячно добувала близько 300 т вугілля та продавала його наба-

гато дешевше, ніж державні шахти. Як правило, копанки належать представникам місцевої влади (або "кришуються" нею), а також знаходяться під контролем кримінальних груп, які платять за прикриття міліції і прокуратурі. Безробітні шахтарі змушені йти в копанки і працювати там по 12 годин без всякої техніки безпеки і правового захисту. Статистика гірничої рятувальної служби свідчить, що кожний місяць в копанках гинуть люди, але ці випадки не враховуються Комітетом по нагляду за охороною праці, адже за нелегальними шахтами не здійснюється контроль зі сторони держави [26].

Це далеко не всі негативні соціальні наслідки антимодернізаційних процесів на Донбасі, які неможливо широко розкрити у невеликій статті.

Висновки. На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що неспроможність економіки регіону здійснити модернізацію на неоіндустріальній та постіндустріальній основі призвів до формування усталеної тенденції повільного спустошення, стагнації, соціальної апатії регіонального соціуму. Відсутність умов, ресурсів, навиків і стимулів до соціальної організації й самодіяльності населення позначилися на соціальних настроях і діях значної частини населення Донбасу, обумовивши прояви активного сепаратизму та проросійської орієнтації. Тим самим населення східних регіонів, під впливом російської пропаганди, намагалось повернутися до «втраченого раю» радянської епохи, коли людина робітничої професії була вагомою та шанованою, а в соціальній структурі суспільства не було місця як злидням, так і олігархам.

Сепаратизм також оголив наявність значного невдоволення діяльністю державних інституцій України, в найпершу чергу «київської влади». Адже саме з набуттям незалежності України становище робітничого класу Донбасу, який складав основу суспільства даного регіону, почало стрімко погіршуватися. Державна влада не перешкоджала формуванню на Донбасі монополістичного капіталу, який вже наприкінці 90-х років заблокував доступ в регіон конкурентам, захопив політичну владу та інформаційний простір та забезпечив собі економічну автономію і значні прибутки шляхом експлуатації багатих природних та трудових ресурсів регіону.

Слід відзначити, що великий промисловий бізнес, інтереси якого обумовили такий розвиток економіки старопромислових регіонів у всьому світі, не надто переймається вирішенням соціальних проблем, які все більш загострюються. Досвід найбільш розвинених країн, що мають в своєму складі такі СПР як, Рурський район, Південний Уельс тощо, наочно це демонструє. Так, більшість ТНК, сфера діяльності яких охоплювала головним чином лише галузі вугільно-металургійного комплексу і важкого машинобудування, починаючи із середини 70-х років здійснювала активну дивер-

сифікацію в інші, нові галузі промисловості, *але це відбулося за рахунок розширення їхньої діяльності за межами своїх районів базування*. В Рурському районі частка продукції «сталевих магнатів» Рура – Тіссена, Круппа і Маннесмана вже в середині 80-х років складала менш третини. А Маннесман зовсім припинив видобуток вугілля і, суттєво скоротивши чорну металургію, переніс акцент на галузі «хай-теку», причому не в Рурі, а переважно в південні райони ФРН. Тіссен і Круп також різко розширили масштаби своєї діяльності. Таким чином, диверсифікація рурських концернів майже не вплинула на економіку самого Руру, який залишився на довгі роки «районом лиха» з високим рівнем безробіття (найбільшим в західній Німеччині) і від'ємним сальдо міграції молодого населення [16, с. 45].

Для вирішення сучасних проблем Донбасу та його органічної інтеграції в соціально-економічний простір України необхідно об'єднання зусиль держави, регіонального бізнесу та місцевих громад. В умовах коли великий регіональний бізнес показав неспроможність забезпечити неоіндустріальну модернізацію, роль держави має бути провідною. Важливо розробити та реалізувати потужну програму відродження економіки Донбасу на новій технологічній основі, залучити до розвитку регіону зарубіжні та вітчизняні компанії, забезпечити розвиток та використання креативного потенціалу регіону. Саме таким шляхом йшла реанімація СПР Рура. Важливим імпульсом для структурних змін в його економіці було відкриття в 1965 р. першого в цьому регіоні університету в Бохумі. На початок ХХІ ст. в Рурській області було вже 150 тис. студентів – в два рази більше ніж шахтарів. На засадах університетських наукових розробок створено технопарки (Дортмунд, Ессен, Хаген, Дуйсбург, Оберхаузен), які сприяли прогресивному розвитку регіону [27]. На Донбасі є університети й науково-технічний потенціал, однак важливо створити такі умови їх діяльності, щоб вони перетворилися на драйвери регіонального розвитку.

Для України також надзвичайно важливою є найскоріша розбудова національного культурного й інформаційного простору та активне залучення до нього мешканців Донбасу, що забезпечить інтеграцію України на соціокультурному рівні.

Література

1. **Cumbers A.** Divergent Pathways in Europe's Old Industrial Regions? Centre for Public Policy for Regions (CPPR) University of Glasgow [Electronic resource] / A. Cumbers, K. Birch. – Mode of access: http://www.gla.ac.uk/media/media_7325_en.doc.
2. **Liefooghe C.** Services: The Future of Industry? From coalmining and textile industries to environmental services and distance selling in the Nord-Pas-de-Calais Region – France [Electronic resource] / C. Liefooghe. –

Mode of access: <http://www.staff.ncl.ac.uk/p.s.benneworth/oirs/liefooghe.pdf>. 3. **Birch K.** Old Industrial Regions in Europe: A Comparative Assessment of Economic Performance / K. Birch, D. Mackinnon, A. Cumbers // *Regional Studies*. – February 2010. – Vol. 44. – P. 35-53. 4. **Глonti К.М.** Старопромшленные регионы: проблемы и перспективы развития / К.М. Глonti // *Регионология*. – 2008. – № 4. – С. 27-39. 5. **Boschma R.** Externalities and the industry life cycle. A long term perspective on regional growth in Great Britain / R. Boschma, F. Neffke, F. Van Oort. – TC Utrecht, The Hague, Urban and Regional research centre Utrecht, Netherlands Institute for Spatial Research, 2005. – 19 p. 6. **Steiner M.** Old Industrial Areas: A Theoretical Approach // *Trajectories of the New Economy: Regeneration and Dislocation in the Inner City*. Urban Studies. – 2009. – №46 (May). – P. 987-1001. 7. **Кузьменко Л.М.** Старопромшленні регіони України: інституціональні особливості розвитку [Електронний ресурс] / Л.М. Кузьменко, М.О. Солдак // *Управління економікою: теорія і практика: зб.наук.пр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті*. – Донецьк, 2011. – С. 9-26. – Режим доступу: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/12011/index.htm. 8. **Todtling F.** One size fits all? Towards a differentiated policy approach with respect to regional innovation systems / F.Todtling, M. Trippel / *German Institute of Economic Research (DIW Berlin), Research Policy*. – 2005. – Vol. 34. Issue 8. – October. – P. 1203-1219. 9. **Вольчик В.В.** Роль групп специальных интересов в эволюции российского института власти-собственности [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик // *Интернет-конференция «Россия: варианты институционального развития»* (с 25.10.2006 г. по 15.12.2006 г.). – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/296982.html>. 10. **Стратегия** развития старопромшленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.]. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 248 с. 11. **Гранберг А.Г.** Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с. 12. **Friedmann John.** Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. – MIT Press, 1966. – 279 p. 13. **Доманський Р.** Экономическая география: динамический аспект / Рышард Доманський; пер. с пол. – М.: Новый хронограф, 2010. – 376 с. 14. **Концепція** "центр – периферія" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1216041655759/rps/kontseptsiya_tsentru_periferiya. 15. **Куклински Э.** Региональное развитие – начало поворотного этапа // *Региональное развитие и сотрудничество*. – 1997. – №10. – С. 3. 16. **Центр** и периферия в региональном развитии / О.В. Грицай, Г.В. Иоффе, А.И. Трейвиш. – М.: Наука, 1991. – 168 с. 17. **Флорида Р.** Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Ричард Флорида. – М.: Классика – XXI, 2005. – 430 с. 18. **Вугільний** Донбас у другій половині ХХ ст.: мо-

нографія / В.М. Василенко, О.М. Данілін, З.Г. Лихолобова та ін.; ред. З.Г. Лихолобової. – Донецьк: ДонНУ, 2001. – 339 с. 19. **Кузіна К.В.** Соціально-економічні процеси у моно профільних містах Донбасу (1950 – 1980-ті роки) // К.В. Кузіна, З.Г. Лихолобова. – Донецьк, 2010. – 335 с. 20. **Державний архів** Донецької області (далі – ДАДО). – Ф.Р.-2689. – Оп. 1. – Спр. 5636. – Арк. 64-65. 21. **Ляшенко В.І.** Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В.І. Ляшенко, Є.В.Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Полтава, 2015. – 196 с. 22. **Регіони** України у 2013 році [Електронний ресурс]: статистичний збірник. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 23. **Промисловість** України у 2007-2010 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2011. – С. 39. 24. **Шибалов Є.** Некроіндустріалізм: назад у майбутнє [Електронний ресурс] / Є. Шибалов // Зеркало недели. – 2013. – 11 січ. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/nekroindustrializm-na-zad-u-maybutnye.html>. 25. **Стан** умов праці найманих працівників у 2013 році: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – С. 7-8. 26. **Копанка:** Матеріал из Mining Wiki – свободной шахтёрской энциклопедии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://miningwiki.ru/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0>. 27. **Раковский С.Н.** Реструктуризация старопромышленных регионов [Електронний ресурс] / С.Н. Раковский. – Режим доступу: <http://geo.1september.ru/article.php?ID=200202808>.

Антонюк В. П., Прогнімак О. Д. Антимодернізаційні процеси в Донецькій і Луганській областях та їх соціальні наслідки

В статті досліджено проблеми Донецької і Луганської областей, як старопромишлових регіонів. Доведено, що в ході індустріального розвитку в областях не забезпечено модернізаційних зрушень та засад формування постіндустріальної економіки.

В наслідок цього Донбас все більше перетворювався на напівпериферійний регіон, що обумовило його техніко-технологічний занепад та призвело до суттєвого загострення соціальних проблем, які стали підґрунтям для сепаратизму.

Ключові слова: старопромишлові регіони, модернізація, індустріальний розвиток, центрально-периферійний розвиток, соціальні проблеми.

Антонюк В. П., Прогнімак Е. Д. Антимодернізаційні процеси в Донецькій і Луганській областях та їх соціальні наслідки

В статье исследованы проблемы Донецкой и Луганской областей, как старопромышленных регионов. Доказано, что в ходе индустриального развития в областях не обеспечено модернизационных преобразований и формирования основ постиндустриальной экономики. Вследствие этого Донбасс превратился в полупериферийный регион, что обусловило его технико-технологический упадок и привело к значительному обострению социальных проблем, которые стали основанием для сепаратизма.

Ключевые слова: старопромышленные регионы, модернизация, индустриальное развитие, центрально-периферийное развитие, социальные проблемы.

Antonyuk V. P., Prognimak O. D. Antimodernizational Processes in Donetsk and Luhansk Regions and their Social Consequences

Problems of Donetsk and Luhansk regions as oldindustrial regions are researched in the article. It has been proved that modernistic transformations and formations of the bases of postindustrial economics hadn't been provided during industrial growth in the regions. As a result Donbas has turned into half peripheral region which has caused its technics-technological decay and led to a significant intensification of social problems which became the grounds of separatism.

Keywords: oldindustrial regions, modernisation, industrial development, central-peripheral development, social problems.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2015
Прийнято до друку 16.09.2015

Ю. М. Харазішвілі,
доктор економічних наук,

В. І. Ляшенко,
доктор економічних наук,
Інститут економіки промисловості, м. Київ

СТАН, ВТРАТИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІНФРАСТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ СХІДНИХ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ

Втрати інфраструктури (*транспортна складова*). Під інфраструктурною складовою соціально-економічного розвитку регіону розуміється стан транспортно-дорожнього комплексу, як сукупності шляхів сполучення, перевізних засобів, технічних пристроїв і механізмів, засобів управління та зв'язку, обладнань усіх видів транспорту, що функціонує як складна система економічних ринкових, технологічних, технічних, екологічних, інформаційних і правових відносин, основною метою якої є максимальне задоволення потреб національного господарства та населення в перевезеннях вантажів і пасажирів¹.

Транспортна інфраструктура є важливим елементом продуктивних сил, яка активно впливає на розвиток економіки країни та її регіонів. Інфраструктурну складову соціально-економічного розвитку регіону можна охарактеризувати наступними індикаторами:

- транспортноємність ВРП по залізничному транспорту, прив. т-км /\$ (D²);
- транспортноємність ВРП по автомобільному транспорту, прив. т-км /\$ (D);
- щільність залізничних колій загального користування, 1/км (S);
- щільність автомобільних доріг загального користування, 1/км (S);
- інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом, т/км (S);
- інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом, осіб/км (S);
- інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом, осіб/км (S);
- інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом, т/км (S);

Серед перелічених індикаторів одним з найважливіших є транспортноємність ВРП по залізничному та автомобільному транспорту, яка враховує обсяги пасажиро- та вантажообороту по відношенню до ВРП у приведених т. км. По ньому судять про те, наскільки збалансованими є попит і пропо-

зиція, якість і ціна пропонованих на ринку сервісів. До 2013 р. транспортноємність ВРП Донецької області мала тенденцію до зниження та складала загалом близько 2,3 прив. т-км/дол. США (рис. 1, а), що у 30 разів більше, ніж у Німеччині (0,075). В той же час індикатор транспортноємності ВРП Донецької області є найкращим серед інших областей України. Така ситуація обумовлена надзвичайно високим рівнем корупції та рівнем тінізації економіки України в цілому та, відповідно, недостатнім зростанням ВВП (ВРП).

Внаслідок бойових дій на частині території Донецької і Луганської областей цей показник збільшується у 2015 р. більше, ніж у 2 рази у всіх областях України. Наслідком цього є суттєве зниження за прогнозними розрахунками вантажо- та пасажирообороту по залізничному (на 24,6 млрд т. км та 2,4 млрд пас. км) та автомобільному транспорту (на 0,6 млрд т. км та 3,58 млрд пас. км) Донецької області відповідно.

По щільності транспортних магістралей на 1 км території (рис. 1, б) Донецька область є кращою по залізничним коліям та входить у п'ятірку кращих областей по автомобільному транспорту.

Втрати інтенсивності перевезення пасажирів у 2015 р. в Донецькій області (рис. 1, в) порівняно з 2013 р. за прогнозними розрахунками в 2,3 рази по автомобільному транспорту та в 1,23 рази по залізничному транспорту обумовили втрати обсягу перевезення пасажирів автомобільним транспортом на 330 млн пасажирів та на 7,7 млн пасажирів залізничним транспортом.

Втрати інтенсивності перевезення вантажів у 2015 р. в Донецькій області (рис. 1, г) порівняно з 2013 р. за прогнозними розрахунками в 3,7 рази по автомобільному транспорту та в 2,3 рази по залізничному транспорту обумовили втрати обсягу перевезення пасажирів автомобільним транспортом на 123 млн т. та на 79,0 млн т. залізничним транспортом.

¹ Кудрицька Н. В. Транспортно-дорожній комплекс України: сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку : монографія / Н. В. Кудрицька. – К. : [НТУ], 2010. – С. 9-10.

² Стимулятор (S) – індикатор, збільшення якого приводить до покращання ситуації; Дестимулятор (D) – індикатор, збільшення якого призводить до погіршення ситуації.

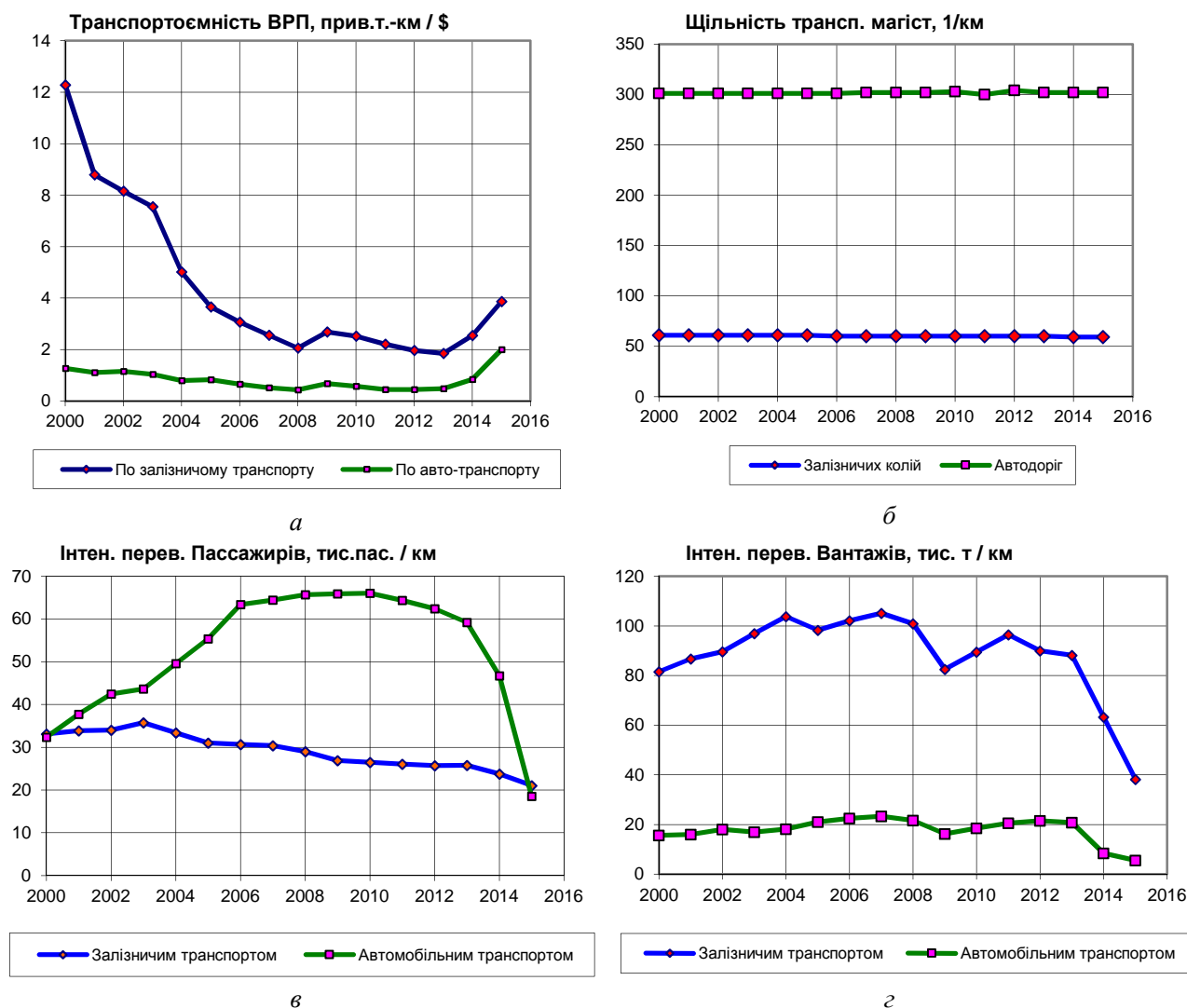


Рис. 1. Динаміка індикаторів транспортної інфраструктури Донецької області

З урахуванням того, що динаміка окремих індикаторів інфраструктурного розвитку не дає уявлення про загальну картину втрат, визначимо динаміку інтегрального індексу¹ інфраструктурного розвитку областей України порівняно з інтегральними пороговими значеннями (рис. 2).

Важливим є не тільки визначення динаміки інтегральних індексів інфраструктурного розвитку, а і його порівняння з інтегральними пороговими значеннями (нижній поріг, нижнє оптимальне, верхнє оптимальне, верхній поріг), що дає змогу ідентифікувати стан інфраструктурного розвитку, який через їх співвідношення дає змогу визначити стадії модернізації.

Оптимальні значення індикаторів (нижнє оптимальне, верхнє оптимальне) характеризують допус-

тимий інтервал величин, у межах якого створюються найсприятливіші умови для функціонування економічної системи. Порогові значення індикаторів (нижній поріг, верхній поріг) – це кількісні величини, порушення яких спричиняє несприятливі тенденції в економіці регіону або держави.

Як свідчать розрахунки, рівень інфраструктурного розвитку Донецької області до початку агресії РФ на Донбасі був найкращим та знаходився на межі верхнього оптимального значення, а Луганська область входила до п'ятірки найкращих регіонів. Втрати інфраструктурного розвитку Донецької області у 2015 р. відносно 2013 р. загалом склали 39,8%, Луганської – 36,1%, що безумовно негативно впливає на інфраструктурний розвиток України та соціально-економічний розвиток країни в цілому.

¹ Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Банківська справа. – 2015. – № 1 (133). – С. 3–21.

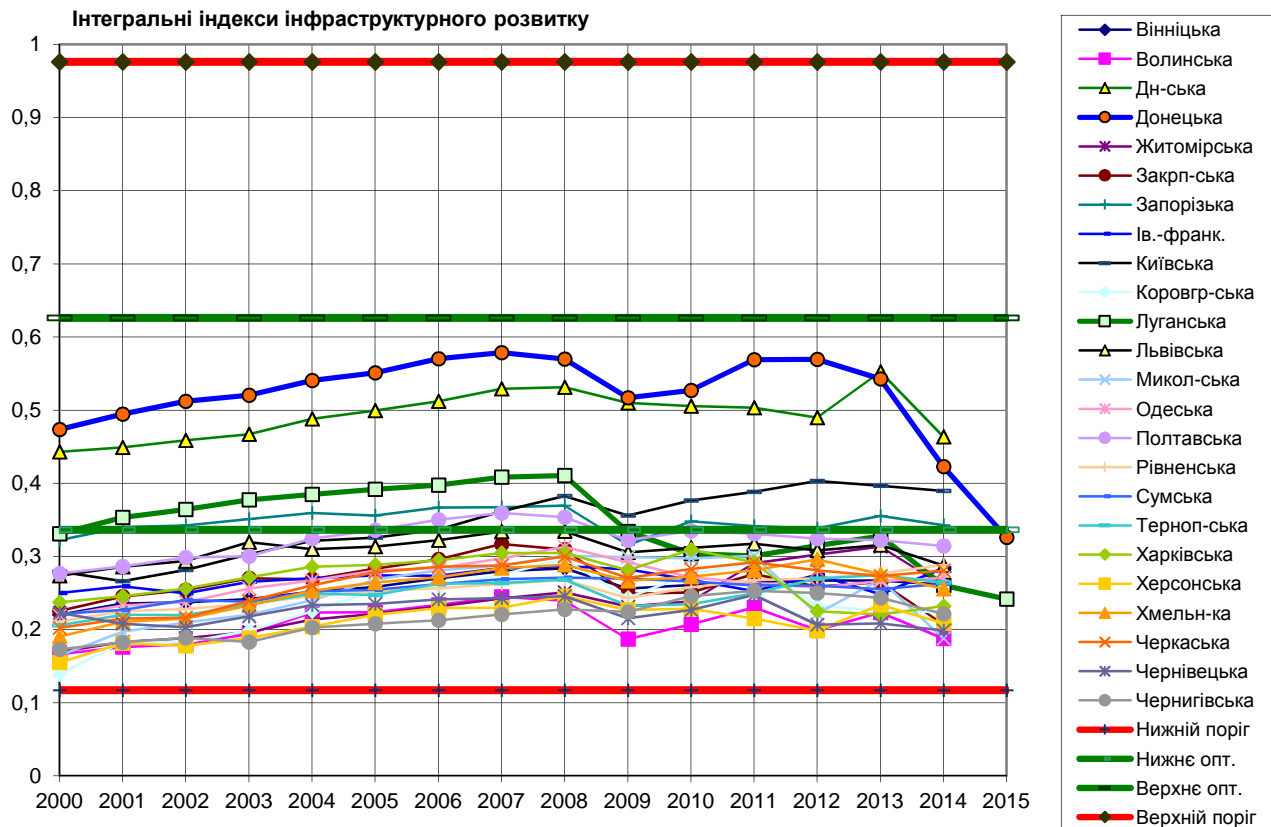


Рис. 2. Динаміка інтегральних індексів інфраструктурного розвитку областей України

За рівнем інфраструктурного розвитку (інтегральним індексом) можна виділити три групи регіонів залежно від його співвідношення відносно оптимальних та порогових значень до початку окупації Донбасу, тобто у 2013 р.:

1 кластер (знаходження інтегрального індексу в оптимальній зоні – $0,3365 \leq I_t \leq 0,6261$): Дніпропетровська, Донецька, Київська та Запорізька області;

2 кластер (знаходження інтегрального індексу між нижнім оптимальним та середнім між нижнім оптимальним та нижнім пороговими значеннями – передкризовий стан (початок) – $0,2267 \leq I_t \leq 0,3365$): Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Тернопільська, Сумська, Вінницька та Чернігівська області;

3 кластер (знаходження інтегрального індексу нижче середнього між нижнім оптимальним та нижнім пороговими значеннями та нижнім пороговим) – передкризовий стан (розвиток) – $0,117 \leq I_t \leq 0,2267$): Волинська, Кіровоградська, Харківська та Чернівецька області.

Отже, визначальну роль у інфраструктурному розвитку України мають чотири регіони, серед яких перше місце займає Донецька область, а п'яте – Луганська область. Про важливу роль у інфраструктурному

розвитку України Донецької та Луганської областей загалом свідчать наступні дані (2013 р.):

- питома вага обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом – 37 %;
- питома вага обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом – 15,3%;
- питома вага обсягу перевезення пасажирів залізничним транспортом – 12,2%;
- питома вага обсягу перевезення пасажирів автомобільним транспортом – 17,9%;
- питома вага довжини залізничних колій – 12,3%
- питома вага довжини автомобільних доріг – 8%.

Таким чином, можна стверджувати, що інфраструктура є одним із головних факторів соціально-економічного розвитку. Тому відродження Донбасу буде мати суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток України.

Прискорений розвиток інфраструктури (транспортна складова). Відновлення економічного і соціального потенціалу поселень Донбасу, розраховане на тривалий час, має забезпечити формування поліцентричної радіально-кільцевої моделі розселення з опорними центрами впливу у відповідних межах транспортної доступності, що ґрунтується на принципі рівномірного розселення з оптимальним режимом господарського освоєння окремих територій.

Такими територіями розселення переселенців з Донбасу є такі економічні райони: Донецький (Донецька, Луганська області); Північно-східний (Харківська, Сумська, Полтавська області); Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області).

Кожний економічний район характеризується індексами індустріальної, постіндустріальної та

неоіндустріальної модернізації¹, де під неоіндустріальною (інтегрованою) модернізацією розуміється сукупний стан індустріальної та постіндустріальної модернізації, що відображає характер їх взаємної координації і відмінність від передового світового рівня такої координації. У табл. 1 наведено індекси модернізації провідних економічних районів України та країн, за площею та чисельністю населення наближених до них.

Таблиця 1

Індекси модернізації провідних економічних районів і окремих країн

Країна, територія, чисельність населення	Індекс індустріальної модернізації	Індекс постіндустріальної модернізації	Індекс інтегрованої модернізації
Австрія*, 83,9 тис. км ² , 8,5 млн осіб	100	90	88
Болгарія, 111,0 тис. км ² , 7,5 млн осіб	95	55	53
Ізраїль*, 22,0 тис. км ² , 7,8 млн осіб	100	81	80
Ірландія*, 70,3 тис. км ² , 4,6 млн осіб	100	82	81
Словаччина, 48,0 тис. км ² , 5,4 млн осіб	100	63	59
Хорватія, 56,6 тис. км ² , 4,3 млн осіб	100	61	62
Швейцарія*, 41,3 тис. км ² , 8,0 млн осіб	100	95	91
Донецький, 53,2 тис. км ² , 6,5 млн осіб	96	52	60
Північно-східний, 84,0 тис. км ² , 5,3 млн осіб	97	62	65
Придніпровський, 83,7 тис. км ² , 6,0 млн осіб	97	56	63

* Країни, які за класифікацією авторів Оглядової доповіді відносяться до розвинених.

Логіка отриманих результатів свідчить, що Донецькому району поважно не концентруватися на одній стадії модернізації. Зростаюча потреба в прискореній реалізації постіндустріальної модернізації зобов'язує шляхом координації одночасно рухатись в двох напрямках: закінчувати індустріальну та розвивати постіндустріальну модернізацію, тобто йти шляхом інтегрованої модернізації. Тому координований одночасно взаємопов'язаний розвиток двох стадій модернізації є найактуальнішим та ефективнішим для Донецького економічного району.

Зростання ролі інфраструктури у світовому суспільному виробництві та обігу потребує подальшого підвищення економічної ефективності всіх її галузей, і насамперед транспортних. Транспортна інфраструктура є важливим елементом світових

продуктивних сил. Еволюція її різних видів відбувається паралельно з розвитком світового господарства і підлягає його законам. У свою чергу транспортна інфраструктура активно впливає на розвиток економіки окремих країн і світового господарства в цілому. Завдяки розвиткові міжнародного транспорту розширюються масштаби міжнародних взаємин, збільшуються обсяги світової торгівлі, залучаються в міжнародні економічні, науково-технічні та культурні контакти нові території, країни і народи. Отже, транспорт активно сприяє інтернаціоналізації та глобалізації міжнародних економічних відносин.

Інтегральне оцінювання рівня інфраструктурного розвитку² визначених економічних районів за відповідними індикаторами за період 2000-2015 рр. дає наступну картину (рис. 3).

¹ Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або крах проекту?: монографія / В.І. Ляшенко, С.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.

² Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави / Ю.М. Харазішвілі, С.В. Дронь // Банківська справа. – 2015. – № 1 (133). – С. 3–21.

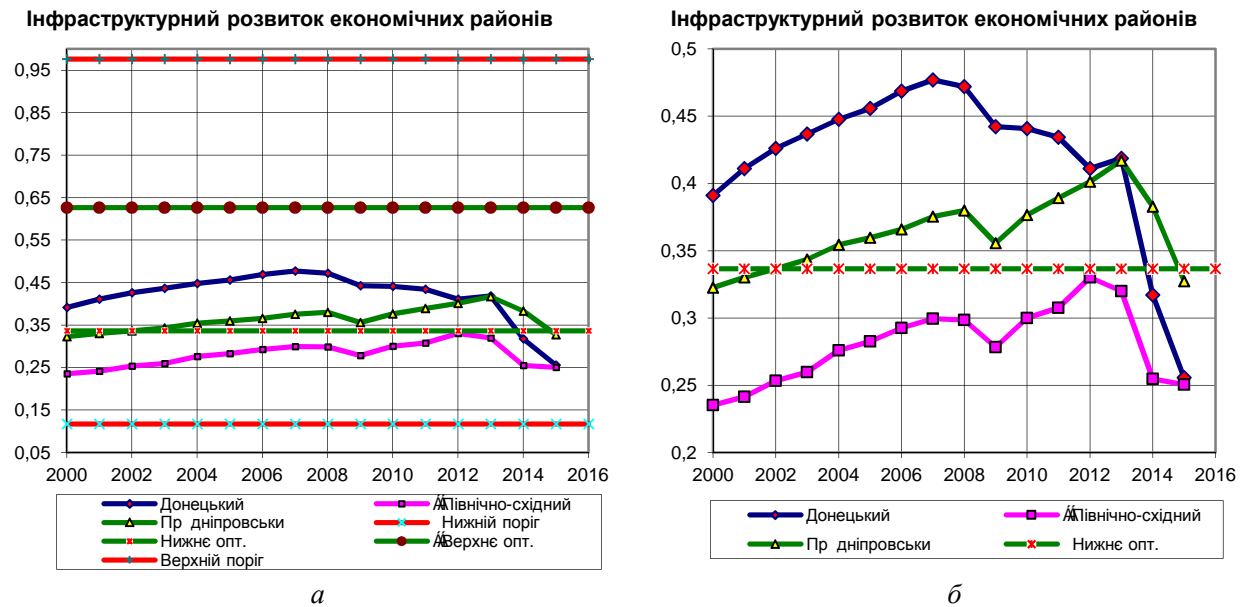


Рис. 3. Динаміка інтегральних індексів інфраструктурного розвитку економічних районів

Як слідує з розрахунків, рівень інфраструктурного розвитку Донецького економічного району був найкращим серед інших економічних районів України за період 2000-2013 рр. Однак, на відміну від інших економічних районів, після фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. у Донецькому економічному районі спостерігається суттєве уповільнення рівня інфраструктурного розвитку внаслідок невдалої економічної політики, яке набуло катастрофічних розмірів у 2013-2015 рр. внаслідок окупації АР Крим та частини Донецької та Луганської областей

Російською Федерацією. Така дійсність спричинила неминучий спад інфраструктурного розвитку і в інших економічних районах України.

Тому актуальним є завдання визначення стратегічних орієнтирів прискореного інфраструктурного розвитку довколишніх економічних районів як місць розселення переселенців з Донбасу, де прикладом можуть бути аналогічні за площею території та чисельністю населення міжнародні порівняння станом на кінець 2015 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна таблиця характеристик інфраструктурного розвитку

Економічні райони (2015 р.)	Індикатори							
	Транспортоємність ЗТ	Транспортоємність АТ	Щільність ЗК	Щільність АД	Інтенсивність перевезення вантажів АТ	Інтенсивність перевезення пасажирів АТ	Інтенсивність перевезення пасажирів ЗТ	Інтенсивність перевезення вантажів ЗТ
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Донецький (Донецька, Луганська) (S=53,2 тис. км ²) T=6,48 млн осіб	3,34	2,07	48,31	248,12	5,303	12,88	15,95	23,35
Словаччина S=48,0 тис. км ² T=5,38 млн осіб	0,1528	0,417	73,91	885,20	2,813	Немає даних	13,49	17,24
Бельгія S=32,545 тис. км ² ; T=11,2 млн осіб	0,0328	0,352	200,34	4670,5	1,901	Немає даних	28,62	9,35
Північно-східний (Полтавська, Сумська, Харківська) S=84,0 тис. км ² T=5,3 млн осіб	2,67	0,757	35,73	305,95	9,685	9,5370	22,426	9,397

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська) S=83,7 тис. км ² T=6,008 млн осіб	6,933	0,882	41,04	268,82	19,026	14,444	16,303	36,39
Австрія S=83,9 тис. км ² T=8,5 млн осіб	0,086	0,267	51,84	1458,7	2,497	Немає даних	67,896	19,584
Угорщина S=93,0 тис. км ² T=10,07 млн осіб	0,158	0,388	79,05	2150,5	0,800	Немає даних	20,267	6,665
Чехія S=78,9 тис. км ² T=10,2 6 млн осіб	0,119	0,750	120,6	1654,6	2,567	Немає даних	18,68	8,821
Португалія S=92,0 тис. км ² T=10,8 млн осіб	0,027	0,202	30,37	155,3	10,313	Немає даних	41,03	3,05
Ірландія S=70,273 тис. км ² T=4,6 млн осіб	0,008	0,0396 Без пас.- обороту АТ	27,68	1374,7	1,127	Немає даних	34,57	0,303

Джерело: дані Держстату України, Євростату та прогнози розрахунки авторів на 2015 р.

Найбільш близькими по площі території та чисельності населення для порівняння по індикаторам інфраструктурного розвитку з Донецьким економічним районом є Словаччина та Бельгія, для Північно-східного та Придніпровського районів – Австрія, Угорщина, Чехія, Португалія та Ірландія.

Транспортосемність ВВП по залізничному транспорту (дестимулятор) – складний інтегрований показник, який залежить від стану економіки країни, структури промислового виробництва, обсягів перевезень та є найважливішим індикатором ефективності у сфері вантажо- та пасажироперевезень. Транспортосемність оцінюється як відношення суми вантажо- та пасажирообороту до обсягів ВВП, тобто у приведених млрд т. км (сума тонно-кілометрів та пасажиро-кілометрів) до обсягів ВВП. Для порівняння з іншими країнами світу приведені тонно-кілометри відносять до ВВП у доларах США.

Донецький район за цим показником відстає від Словаччини та Бельгії майже у 22 та 100 разів; Північно-східний район відстає від порівняльних країн у 17-330 разів; Придніпровський – у 44-860 разів. Таке відставання пояснюється наступними показниками: вантажооборотом, пасажирооборотом, середньою відстанню перевезень та обсягом ВВП у дол. США. За вантажооборотом Донецький район дорівнює Словаччині (10,0 та 10,6 млрд т. км) та перевищує Бельгію у 2,5 раза, що пояснюється значеннями середньої відстані перевезень у цих країнах (167, 170 та 59 км). За пасажирооборотом Донецький

район відстає від Словаччини у 2,1 раза та від Бельгії – у 9 разів при середній відстані перевезень у 30, 52 та 59 км відповідно.

Північно-східний район за цим показником відстає від країн-аналогів від 17 до 333 разів. Між тим, за вантажооборотом Північно-східний район переважає країни-аналоги від 1,3 (Австрія) до 252 разів (Ірландія), але відстає за показником пасажирообороту від 2,5 раза (Угорщина, Чехія) до 4 разів (Австрія), дорівнює Португалії та переважає Ірландію у 1,92 раза.

Придніпровський район за цим показником відстає від країн-аналогів від 44 до 867 разів. Між тим, за вантажооборотом Придніпровський район має суттєву перевагу над країнам-аналогами від 5 разів (Австрія) до 950 разів (Ірландія). За пасажирооборотом Придніпровський район також має незначне відставання в 1,2-2,1 раза (Австрія, Угорщина, Чехія) та переважає у 1,8-3,7 раза Португалію та Ірландію відповідно.

Вирішальним фактором відставання по індикатору транспортосемності по всім економічним районам залишається низький рівень ВВП у дол. США.

Транспортосемність ВВП по автомобільному транспорту (дестимулятор) – визначається аналогічно як відношення суми вантажо- та пасажирообороту в автомобільному транспорті до обсягів ВВП (прив. млрд т. км/дол. США). За цим індикатором Донецький район відстає від Словаччини майже у 5 разів, Бельгії – майже у 6 разів.

Донецький район за вантажооборотом відстає від Словаччини в 7,7 раза, від Бельгії – у 5,8 раза при середній відстані перевезень у 65, 254 та 92 км відповідно. За пасажирооборотом Донецький район відстає від Словаччини в 2 рази, від Бельгії – у 56 разів.

Північно-східний район за цим індикатором відстає від країн-аналогів у 2-3,8 раза. По вантажообороту Північно-східний район відстає від країн-аналогів у 1,8-11,5 раза, по пасажирообороту – від 1,6-26,2 раза.

Придніпровський район за цим індикатором відстає від країн-аналогів від 1,2 до 4,4 раза. По вантажообороту Придніпровський район відстає від країн-аналогів у 1,1-7,1 раза, по пасажирообороту – від 1,03-17 разів.

Щільність залізничних колій (стимулятор) – визначається як відношення довжини шляхів сполучення (залізничних колій) на одиницю площі території (км/тис. км²).

Донецький район за цим індикатором відстає від Словаччини в 1,5 раза, від Бельгії – у 4,1 раза при довжині залізничних колій 2570, 3624 та 6520 км відповідно. Слід відмітити, що за індикатором щільності залізничних колій Бельгія займає перше місце у світі поряд з Німеччиною та Швейцарією.

Північно-східний район за цим індикатором відстає в 1,5-2,2-3,4 раза від Австрії, Угорщини та Чехії відповідно та незначно переважає в 1,17-1,3 раза Португалію та Ірландію при довжині залізничних колій 3000, 4400, 7532, 9518, 2794 та 1945 км відповідно.

Придніпровський район за цим індикатором відстає в 1,3-1,9-2,9 раза від Австрії, Угорщини та Чехії відповідно та незначно переважає в 1,35-1,48 раза Португалію та Ірландію при довжині залізничних колій у 3435 км.

При приблизно рівній площі території довжина залізничних колій економічних районів України є недостатньою.

Щільність автомобільних доріг: (стимулятор) – визначається як відношення довжини шляхів сполучення (автомобільних доріг) на одиницю площі території (км/тис. км²).

Донецький район за цим індикатором суттєво поступається: у 3,6 раза від Словаччини та у 19 разів від Бельгії. При цьому довжина автомобільних доріг становить 13200, 43406 та 152000 км відповідно.

Північно-східний район за цим індикатором поступається у 4,5-7 разів від країн-аналогів та тільки у 2 рази переважає Португалію. За довжиною автомобільних доріг Північно-східний район (25700 км) значно поступається Австрії (123800 км), Угорщині (200000 км), Чехії (130550 км), Ірландії (96602 км) та переважає тільки Португалію (14284 км).

Придніпровський район за цим індикатором поступається у 5,1-8 разів від країн-аналогів та

тільки у 1,7 раза переважає Португалію при довжині автомобільних доріг у Придніпровському районі 22500 км.

Причиною відставання від країн-аналогів за цим індикатором є нерозвиненість автошляхів при їхній недостатній якості.

Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (стимулятор) – визначається відношенням обсягів перевезення вантажів автомобільним транспортом до довжини автошляхів (тис. т/км).

Донецький район за цим індикатором перевищує Словаччину та Бельгію у 1,9-2,8 раза відповідно, що пояснюється як меншим обсягом перевезення вантажів, так і меншою довжиною автошляхів.

Північно-східний район за цим індикатором перевищує країни-аналоги у 3,8-12 разів за виключенням Португалії (поступається у 1,06 раза), що пояснюється меншою довжиною автошляхів.

Придніпровський район за цим індикатором перевищує країни-аналоги у 1,8-23,8 раза, що пояснюється меншою довжиною автошляхів.

Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (стимулятор) – визначається відношенням обсягів перевезення пасажирів автомобільним транспортом до довжини автошляхів (тис. пас./км). Відсутність обсягів перевезення пасажирів автомобільним транспортом унеможливило міжнародні порівняння.

Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (стимулятор) – визначається відношенням обсягів перевезення пасажирів залізничним транспортом до довжини залізничних колій (тис. пас./км).

Донецький район за цим індикатором незначно перевищує Словаччину в 1,2 раза та поступається Бельгії в 1,8 раза. За обсягами перевезення пасажирів залізничним транспортом Донецький район незначно поступається Словаччині (у 1,2 раза) та суттєво Бельгії – у 4,5 раза.

Північно-східний район за цим індикатором поступається Австрії (у 3 рази), Португалії (у 1,8 раза), Ірландії (у 1,5 раза) та незначно перевищує Угорщину (у 1,1 раза) та Чехію (у 1,2 раза). За обсягами перевезення пасажирів залізничним транспортом Північно-східний район поступається всім країнам-аналогам у 1,7-4,4 раза за виключенням Ірландії.

Придніпровський район за цим індикатором поступається практично всім країнам-аналогам від 1,1-4,2 раза. При цьому обсяги перевезення пасажирів залізничним транспортом також менше, ніж у країнах-аналогах у 2-5,3 раза.

Головною причиною відставання економічних районів України за цим індикатором є недостатні обсяги перевезень пасажирів.

Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (стимулятор) – визначається відношенням обсягів перевезення вантажів залізничним транспортом до довжини залізничних колій (тис. т./км).

Донецький район за цим індикатором перевищує Словаччину (у 1,3 раза) та Бельгію (у 2,5 раза) при рівних обсягах перевезення вантажів за рахунок значно нижчого значення довжини залізничних колій від 1,4-2,5 раза.

Північно-східний район за цим індикатором поступається Австрії (в 2,1 раза) та перевищує інші країни-аналоги від 1,1-31 разів. За обсягами перевезення вантажів Північно-східний район поступається Австрії (у 3 рази), Угорщині (в 1,7 раза), Чехії (в 2,9 раза) переважає Португалію (у 3,3 раза) та Ірландію (у 48 разів).

Придніпровський район за цим індикатором перевищує всі інші країни-аналоги від 1,9-120 разів, що пояснюється аналогічним перевищенням обсягів перевезення вантажів залізничним транспортом, яке перевищує зменшення довжини залізничних колій.

Аналіз та оброблення статистичних даних щодо визначених індикаторів інфраструктурного

розвитку за всіма регіонами України, країнами ЄС та окремими країнами світу дає змогу визначити вектор порогових значень (нижній поріг, нижнє оптимальне, верхнє оптимальне, верхній поріг) (табл. 3) за допомогою наступних підходів¹:

– *функціональних залежностей* (макро/мікро-економічні аналітичні або статистичні рівняння; Ахієзера-Гольца; теорії інформації; “золотої перетину”);

– *макроекономічних моделей*, які адекватно відображають наслідки впливу дестабілізувальних факторів для умов конкретної країни в поточний період часу;

– *стохастичні* (діагностування: кластерний аналіз, нечітких множин; *t* – критерію; логістичної регресії);

– *нелінійної динаміки* (Вейвлет-аналізу);

– *законодавчий підхід* (встановлення порогових значень на законодавчому рівні);

– *евристичні* (“снігової кулі”; аналоговий підхід – орієнтація на показники країн-аналогів; “калібрування”);

– *експертних оцінок*; врахування оцінок міжнародних організацій.

Таблиця 3

Вектор порогових значень індикаторів інфраструктурного розвитку*

Індикатори	Нижній поріг	Нижнє оптимальне	Верхнє оптимальне	Верхній поріг
1. Транспортнаємність ВВП по залізничному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	23	3	1	0,05
2. Транспортнаємність ВВП по автомобільному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	4,75	2,4	0,57	0,05
3. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	10	25	45	75
4. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	300	550	1300	1500
5. Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (S), тис. т/км	4	12	28	45
6. Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (S), тис. пас./км	13	24	40	70
7. Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (S), тис. пас./км	10	30	60	150
8. Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (S), тис. т/км	10	46	80	130
Інтегральні порогові значення (нормовані)	0,11702	0,33649	0,62613	0,97608

* Розрахунки авторів.

Інтегральні порогові значення визначаються аналогічно інтегральній згортки індикаторів², що дає можливість порівняння в одному масштабі динаміки інтегральних індексів з інтегральними пороговими значеннями з метою ідентифікації стану еко-

номіки. Для інтегральної згортки індикаторів та порогових значень використовується мультиплікативна форма інтегрального індексу з динамічними ваговими коефіцієнтами (1).

¹ Харазішвілі Ю.М. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі: аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 117 с.; Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних зна-

чень: Монографія / А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.

² Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Банківська справа. – 2015. – № 1 (133). – С. 3–21.

$$I_t = \prod_{i=1}^n z_{i,t}^{a_{i,t}}; \sum a_{i,t} = 1; a_{i,t} \geq 0. \quad (1)$$

Вагові коефіцієнти індикаторів інфраструктурного розвитку для визначених економічних районів мають наступні значення на 2015 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Вагові коефіцієнти індикаторів інфраструктурного розвитку*

Індикатори	Донецький район	Південно-східний район	Придніпровський район
1. Транспортнемісткість ВВП по залізничному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	0,113484	0,091565	0,14335
2. Транспортнемісткість ВВП по автомобільному транспорту, млрд прив. т. км/дол. США	0,120345	0,099474	0,148418
3. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	0,126094	0,15203	0,056652
4. Щільність автодоріг (S), км/тис. км ²	0,126289	0,109193	0,091081
5. Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (S), тис. т/км	0,124409	0,150881	0,093125
6. Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (S), тис. пас./км	0,129097	0,147361	0,163844
7. Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (S), тис. пас./км	0,129766	0,152446	0,151238
8. Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (S), тис. т/км	0,130516	0,097049	0,152291

* Розрахунки авторів.

Будемо вважати, що найбільш близьким аналогом за площею території та чисельністю населення для Донецького району є Словаччина, для Південно-східного та Придніпровського районів – Австрія. Якщо підставити у формулу розрахунку інтегральних індексів (1) для визначених економічних районів з відповідними ваговими коефіцієнтами значення індикаторів інфраструктурного розвитку Словаччини та Австрії, отримаємо їх наступні значення на кінець 2015 р. (табл. 5).

Таблиця 5

Інтегральні індекси економічних районів на 2015 р.*

Економічні райони	2015	За даними країн-аналогів	Приріст інт. індексу	Макс. приріст за 5 років (2003-2008)
1. Донецький	0,2557	0,2914	0,0357	0,0352
2. Північно-східний	0,2505	0,3300	0,0795	0,0388
3. Придніпровський	0,3273	0,3722	0,0449	0,0364

* Розрахунки авторів.

Аналіз розрахунків засвідчує, що приріст значень інтегрального індексу при застосуванні індикаторів країн-аналогів практично дорівнює або значно більший, ніж максимальний приріст в найкращий

п'ятирічний період розвитку зазначених економічних районів. Тому, вважаючи на спадну динаміку інтегральних індексів у 2014-2015 рр., отримані значення інтегральних індексів з використанням індикаторів інфраструктурного розвитку країн-аналогів можна вважати стратегічними орієнтирами прискореного інфраструктурного розвитку (наприклад, для одного із сценаріїв) визначених економічних районів на найближчі 5 років (рис. 4).

Знання стратегічних орієнтирів обумовлює необхідність вирішення завдання декомпозиції інтегрального індексу, тобто завдання синтезу необхідних значень складників та їх індикаторів для знаходження інтегрального індексу у заданих межах. Вирішення такої задачі для кожного складника соціально-економічного розвитку, коли відомо (або задано) його необхідне значення, дозволяє з урахуванням чутливості складників або індикаторів, вагових коефіцієнтів впливу та адаптивних методів регулювання¹ з теорії управління визначити необхідні значення складників та їх індикаторів впродовж періоду прогнозування у кожному році. Спочатку така процедура проводиться на рівні складників інтегрального індексу, а потім на рівні індикаторів кожного складника, тобто здійснюється декомпозиція синтезу інтегрального індексу соціально-економічного розвитку (економічної безпеки).

У даному випадку вирішується обернена задача на рівні індикаторів інфраструктурного розвитку,

¹ Современная теория систем управления / под ред. К.Т. Леондеса; Главная редакция физико-математической литературы. – М.: Наука, 1970. – 512 с.

коли відомо значення інтегрального індексу на майбутні періоди. Застосування адаптивного підходу¹ дає наступні результати прискореного інфраструктурного розвитку визначених економічних районів України (табл. 6-8).

Стратегічні орієнтири інфраструктурного розвитку та її індикаторів, що визначені з урахуванням чутливості впливу кожного окремого індикатора на

інтегральний індекс, є метою стратегічного планування на середньо- або довгострокову перспективу. Отримані стратегічні значення індикаторів за визначеним сценарієм по кожному року є необхідною інформацією для ідентифікації макропоказників у кожному році через використання формул розрахунку індикаторів.

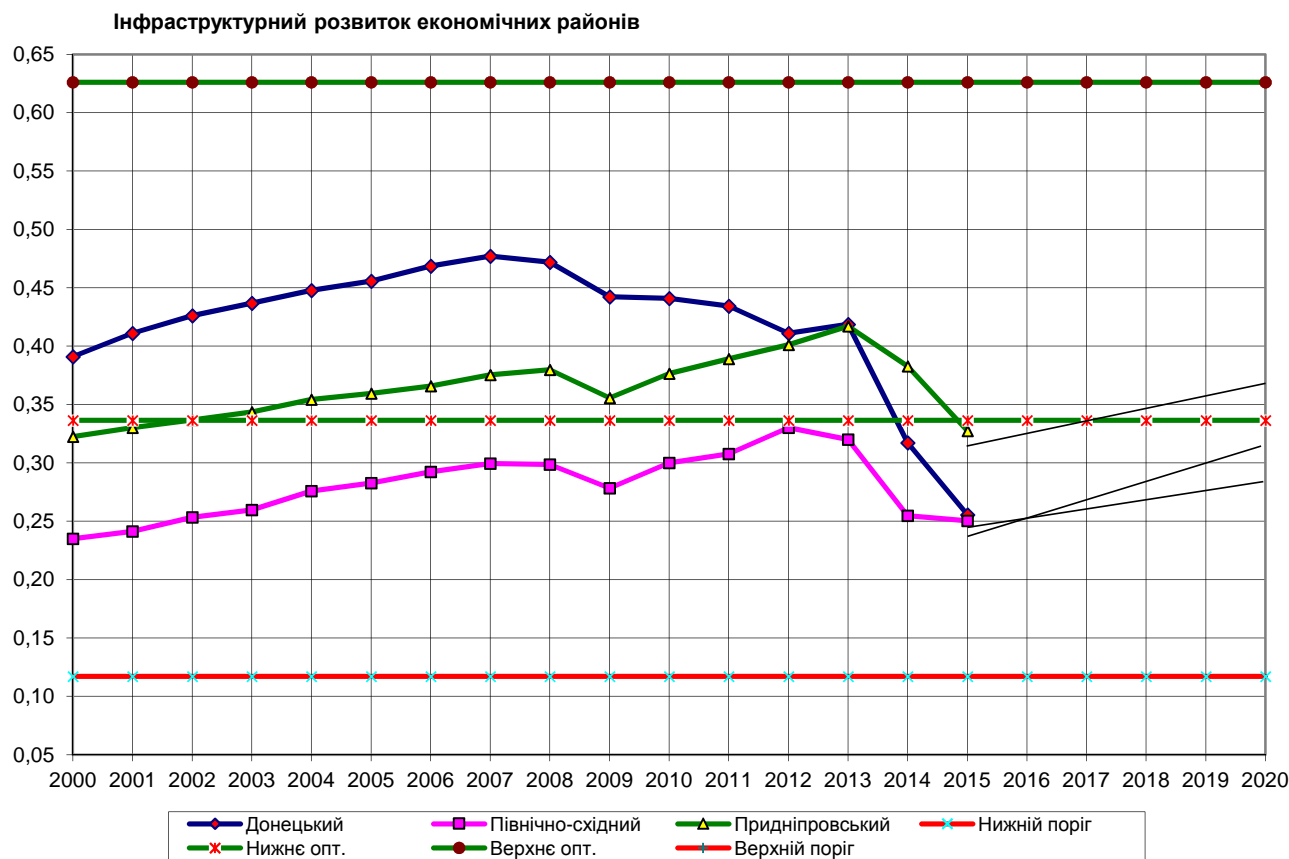


Рис. 4. Динаміка інтегральних індексів інфраструктурного розвитку економічних районів на період 2016-2020 рр.

Таблиця 6

Стратегічні орієнтири індикаторів інфраструктурного розвитку Донецького економічного району*

Індикатори інфраструктурного розвитку	2015 у почат. одиниц. виміру	2015 норм. знач.	2016 норм. знач.	2017 норм. знач.	2018 норм. знач.	2019 норм. знач.	2020 норм. знач.	2020 у почат. одиниц. виміру
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Транспортність ВВП по залізничному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	3,335	0,9722	0,97296	0,9738	0,9746	0,9755	0,9764	2,834
2. Транспортність ВВП по автомобільному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	2,069	0,5860	0,58738	0,5888	0,5902	0,5918	0,5934	2,033

¹ Харазішвілі Ю.М. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Економіка України. – 2014. – № 5 (630). – С. 28–45.

Закінчення табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	48,308	0,6441	0,64538	0,6467	0,6481	0,6496	0,6511	48,832
4. Щільність автомобільних доріг (S), км/тис. км ²	248,12	0,1772	0,18182	0,1865	0,1914	0,1964	0,2016	302,39
5. Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (S), тис. т/км	5,303	0,1178	0,12457	0,1314	0,1382	0,1452	0,1523	6,852
6. Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (S), тис. пас./км	12,878	0,1840	0,1885	0,1932	0,1980	0,2029	0,2080	14,562
7. Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (S), тис. пас./км	15,953	0,1064	0,11409	0,1218	0,1296	0,1374	0,1453	21,793
8. Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (S), тис. т/км	23,346	0,1506	0,15618	0,1619	0,1677	0,1736	0,1797	27,858

* Розрахунки авторів.

Таблиця 7

**Стратегічні орієнтири індикаторів інфраструктурного розвитку
Північно-східного економічного району***

Індикатори інфраструктурного розвитку	2015 у почат. одиниц. виміру	2015 норм. знач.	2016 норм. знач.	2017 норм. знач.	2018 норм. знач.	2019 норм. знач.	2020 норм. знач.	2020 у по- чат. одиниц. виміру
1. Транспортнеємність ВВП по залізничному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	2,677	0,9777	0,9789	0,9802	0,9818	0,9836	0,9855	1,736
2. Транспортнеємність ВВП по автомобільному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	0,757	0,8485	0,8499	0,8517	0,8537	0,8559	0,8583	0,708
3. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	35,726	0,4763	0,4803	0,4850	0,4903	0,4962	0,5026	37,697
4. Щільність автомобільних доріг (S), км/тис. км ²	305,95	0,2185	0,2247	0,2319	0,2399	0,2486	0,2579	386,84
5. Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (S), тис. т/км	9,685	0,2152	0,2239	0,2338	0,2447	0,2566	0,2691	12,112
6. Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (S), тис. пас./км	9,537	0,1362	0,1493	0,1638	0,1792	0,1953	0,2119	14,836
7. Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (S), тис. пас./км	22,426	0,1495	0,1619	0,1757	0,1905	0,2061	0,2223	33,347
8. Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (S), тис. т/км	9,397	0,0606	0,0788	0,0970	0,1150	0,1329	0,1507	23,353

* Розрахунки авторів.

**Стратегічні орієнтири індикаторів інфраструктурного розвитку
Придніпровського економічного району***

Індикатори інфраструктурного розвитку	2015 у почат. одиниц. виміру	2015 норм. знач.	2016 норм. знач.	2017 норм. знач.	2018 норм. знач.	2019 норм. знач.	2020 норм. знач.	2020 у по- чат. одиниц. виміру
1. Транспортність ВВП по залізничному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	6,933	0,9422	0,9435	0,9450	0,9465	0,9481	0,9499	6,012
2. Транспортність ВВП по автомобільному транспорту (D), млрд прив. т. км/дол. США	0,882	0,8236	0,8251	0,8268	0,8286	0,8306	0,8327	0,837
3. Щільність залізничних колій (S), км/тис. км ²	41,039	0,5472	0,5481	0,5491	0,5501	0,5512	0,5524	41,431
4. Щільність автомобільних доріг (S), км/тис. км ²	268,82	0,1920	0,1961	0,2004	0,2050	0,2099	0,2150	322,53
5. Інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом (S), тис. т/км	19,026	0,4228	0,4247	0,4268	0,4290	0,4313	0,4338	19,523
6. Інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом (S), тис. пас./км	14,444	0,2063	0,2131	0,2203	0,2279	0,2358	0,2441	17,085
7. Інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом (S), тис. пас./км	16,303	0,1087	0,1203	0,1320	0,1440	0,1560	0,1681	25,210
8. Інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом (S), тис. т/км	36,39	0,2348	0,2403	0,2463	0,2526	0,2592	0,2661	41,245

* Розрахунки авторів.

Наприклад, для Донецького економічного району на кінець 2020 р.:

– транспортність ВВП по залізничному транспорту повинна зменшитись з 3,335 до 2,834, тобто на 15%. З урахуванням формули розрахунку транспортності при відомому її значенні можна визначити необхідний обсяг вантажо- та пасажирообороту у залізничному транспорті:

$$Van^{3T} + Pas^{3T} = ВВП \cdot 2,834 \text{ прив. млрд т.км,}$$

де прогнозний ВВП визначається з іншого складника соціально-економічного розвитку;

– транспортність ВВП по автомобільному транспорту повинна зменшитись з 2,069 до 2,033, тобто на 1,7%, а сума вантажо- та пасажирообороту у автомобільному транспорті буде складати:

$$Van^{AT} + Pas^{AT} = ВВП \cdot 2,033 \text{ прив. млрд т.км,}$$

– щільність залізничних колій повинна збільшитись на 1,1%, а довжина залізничних колій буде складати:

$$L^{3K} = S \cdot 48,832 = 53,2 \cdot 48,832 = 2597,8 \text{ км,}$$

тобто довжину залізничних колій потрібно збільшити на 2597,8 - 2570,0 = 27,8 км;

– щільність автомобільних доріг повинна збільшитись на 21,8%, а довжина автомобільних доріг буде складати:

$$L^{AD} = S \cdot 302,309 = 53,2 \cdot 302,309 = 16082,8 \text{ км,}$$

тобто довжину автомобільних доріг потрібно збільшити на 16082,8 - 13200,0 = 2882,8 км;

– інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом повинна збільшитись на 24,1%, при цьому обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{ван}^{AT} = 6,582 \cdot 16,0828 = 105,8 \text{ млн т,}$$

тобто обсяги перевезень вантажів автомобільним транспортом потрібно збільшити на 105,8 - 70,0 = 35,8 млн т;

– інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом повинна збільшитись на

13,1%, при цьому обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{пас}}^{\text{AT}} = 14,562 \cdot 16,0828 = 234,2 \text{ млн пас},$$

тобто обсяги перевезень пасажирів автомобільним транспортом потрібно збільшити на 234,2 – 170,0=64,2 млн пас.;

– *інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 36,6%, при цьому обсяг перевезення пасажирів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{пас}}^{\text{ЗТ}} = 21,793 \cdot 2,5978 = 56,6 \text{ млн пас},$$

тобто обсяги перевезень пасажирів залізничним транспортом потрібно збільшити на 56,6 – 41,0=16,6 млн пас.;

– *інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 19,3 %, при цьому обсяг перевезення вантажів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{ван}}^{\text{ЗТ}} = 27,858 \cdot 2,5978 = 72,4 \text{ млн т},$$

тобто обсяги перевезень вантажів залізничним транспортом потрібно збільшити на 72,4 – 60,0=12,4 млн т.

Для Північно-східного економічного району:

– *транспортноємність ВВП по залізничному транспорту* повинна зменшитись з 2,677 до 1,736, тобто на 35,1%. З урахуванням формули розрахунку транспортноємності при відомому її значенні можна визначити необхідний обсяг вантажо- та пасажирообороту у залізничному транспорті:

$$Van^{\text{ЗТ}} + Pas^{\text{ЗТ}} = ВВП \cdot 1,736 \text{ прив. млрд т.км},$$

де прогнозний ВВП визначається з іншого складника соціально-економічного розвитку;

– *транспортноємність ВВП по автомобільному транспорту* повинна зменшитись з 0,757 до 0,708, тобто на 6,5%, а сума вантажо- та пасажирообороту у автомобільному транспорті буде складати:

$$Van^{\text{AT}} + Pas^{\text{AT}} = ВВП \cdot 0,708 \text{ прив. млрд т.км};$$

– *щільність залізничних колій* повинна збільшитись на 5,5%, а довжина залізничних колій буде складати:

$$L^{\text{ЗК}} = S \cdot 48,832 = 84,0 \cdot 37,697 = 3166,5 \text{ км},$$

тобто довжину залізничних колій потрібно збільшити на 3166,5 – 3001,0=165,5 км;

– *щільність автомобільних доріг* повинна збільшитись на 26,4%, а довжина автомобільних доріг буде складати:

$$L^{\text{AD}} = S \cdot 302,309 = 84,0 \cdot 386,84 = 32494,5 \text{ км},$$

тобто довжину автомобільних доріг потрібно збільшити на 32494,5 – 25700,0=6794,5 км;

– *інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом* повинна збільшитись на 25,0%, при цьому обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{ван}}^{\text{AT}} = 12,112 \cdot 32,4945 = 393,6 \text{ млн т},$$

тобто обсяги перевезень вантажів автомобільним транспортом потрібно збільшити на 393,6 – 248,9=144,7 млн т;

– *інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом* повинна збільшитись на 55,5%, при цьому обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{пас}}^{\text{AT}} = 14,836 \cdot 32,4945 = 481,1 \text{ млн пас},$$

тобто обсяги перевезень пасажирів автомобільним транспортом потрібно збільшити на 481,1 – 245,1=236,0 млн пас;

– *інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 48,7%, при цьому обсяг перевезення пасажирів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{пас}}^{\text{ЗТ}} = 33,347 \cdot 3,1665 = 105,6 \text{ млн пас},$$

тобто обсяги перевезень пасажирів залізничним транспортом потрібно збільшити на 105,6 – 67,3=38,3 млн пас;

– *інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 148,5%, при цьому обсяг перевезення вантажів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{\text{ван}}^{\text{ЗТ}} = 23,353 \cdot 3,1665 = 73,95 \text{ млн т},$$

тобто обсяги перевезень вантажів залізничним транспортом потрібно збільшити на 73,95 – 28,2=45,7 млн т.

Для Придніпровського економічного району:

– *транспортноємність ВВП по залізничному транспорту* повинна зменшитись з 6,933 до 6,012, тобто на 13,2%. З урахуванням формули розрахунку транспортноємності при відомому її значенні можна визначити необхідний обсяг вантажо- та пасажирообороту у залізничному транспорті:

$$Van^{3T} + Pas^{3T} = ВВП \cdot 6,012 \text{ прив. млрд т.км,}$$

де прогнозний ВВП визначається з іншого складника соціально-економічного розвитку;

– *транспортосміність ВВП по автомобільному транспорту* повинна зменшитись з 0,882 до 0,837, тобто на 5,1%, а сума вантажо- та пасажирообороту у автомобільному транспорті буде складати:

$$Van^{AT} + Pas^{AT} = ВВП \cdot 0,837 \text{ прив. млрд т.км,}$$

– *щільність залізничних колій* повинна збільшитись на 0,95%, а довжина залізничних колій буде складати:

$$L^{3K} = S \cdot 48,832 = 83,7 \cdot 41,431 = 3467,8 \text{ км,}$$

тобто довжину залізничних колій потрібно збільшити на $3467,8 - 3435,0 = 32,8$ км;

– *щільність автомобільних доріг* повинна збільшитись на 20,0%, а довжина автомобільних доріг буде складати:

$$L^{AD} = S \cdot 322,53 = 83,7 \cdot 322,53 = 26995,7 \text{ км,}$$

тобто довжину автомобільних доріг потрібно збільшити на $26997,7 - 22500,0 = 4497,7$ км;

– *інтенсивність перевезення вантажів автомобільним транспортом* повинна збільшитись на 2,6%, при цьому обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{ван}^{AT} = 19,523 \cdot 26,9957 = 527,0 \text{ млн т,}$$

тобто обсяги перевезень вантажів автомобільним транспортом потрібно збільшити на $527,0 - 428,1 = 98,9$ млн т;

– *інтенсивність перевезення пасажирів автомобільним транспортом* повинна збільшитись на 18,3%, при цьому обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{пас}^{AT} = 17,085 \cdot 26,9957 = 461,2 \text{ млн пас,}$$

тобто обсяги перевезень пасажирів автомобільним транспортом потрібно збільшити на $461,2 - 325,0 = 136,2$ млн пас.;

– *інтенсивність перевезення пасажирів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 54,6%, при цьому обсяг перевезення пасажирів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{пас}^{3T} = 25,21 \cdot 3,4678 = 87,4 \text{ млн пас,}$$

тобто обсяги перевезень пасажирів залізничним транспортом потрібно збільшити на $87,4 - 56,0 = 31,4$ млн пас.;

– *інтенсивність перевезення вантажів залізничним транспортом* повинна збільшитись на 13,3%, при цьому обсяг перевезення вантажів залізничним транспортом буде дорівнювати:

$$Q_{ван}^{3T} = 41,245 \cdot 3,4678 = 143,0 \text{ млн т,}$$

тобто обсяги перевезень вантажів залізничним транспортом потрібно збільшити на $143,0 - 125,0 = 18,0$ млн т.

Отже, після наповнення індикаторів існуючою динамікою соціально-економічного розвитку окремого економічного району (регіону) можна отримати науково обгрунтовані значення стратегічних орієнтирів на середньо- або довгострокову перспективу для стратегічного планування сценаріїв Стратегії розвитку (у даному випадку – інфраструктурного розвитку).

Основним завданням державних органів управління, що відповідають за поточну оцінку рівня соціально-економічного розвитку та розробку перспективних та індикативних планів, є здійснення моніторингу макроекономічних показників з метою інтегрального оцінювання рівня соціально-економічного розвитку як в цілому по країні, так і за окремими сферами діяльності, економічними районами та регіонами для порівняння зі стратегічними орієнтирами та розроблення відповідної зміни макроекономічної політики.

Висновки. Розробити та подати до Верховної Ради України Проект Закону «Про території відновлювального розвитку» (ТВР) в якому передбачити спеціальний режим інноваційної та інвестиційної діяльності на територіях Сумської, Харківської, Полтавської (Північно-Східний науковий центр НАН та МОН України), Кіровоградської, Дніпропетровської, Запорізької (Придніпровський науковий центр НАН та МОН України) та підконтрольних територіях Донецької та Луганської областей (Донецький науковий центр НАН та МОН) в місцях концентрації найбільшої кількості тимчасово переміщених осіб із зони АТО (рис. 5).

Статутний фонд цих регіональних корпорацій розвитку може формуватися наступним чином (рис. 6).

Передбачити в цьому законі спеціальний механізм стимулювання публічно (кошти бюджету України)-приватно (кошти приватних інвесторів)-міжнародного (кошти держав донорів та міжнародної кредитної допомоги) партнерства на ТВР. Передбачити цим законом включення до Стратегії розвитку перелічених регіонів до 2020 р. цільових розділів щодо створення робочих місць для переселенців із зони АТО. Перелік та напрямки використання фондів, які будуть формуватися з прибутків регіональних корпорацій розвитку наведені в табл. 9.

Науковий супровід корпорацій регіонального розвитку
 Регіональний Центр НАН і МОН та у його складі
 відділ координації стратегії та програм регіонального розвитку
 Інституту економіки промисловості НАН України



Рис. 5. Корпорації регіонального розвитку та їх науковий супровід

СТРУКТУРА СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

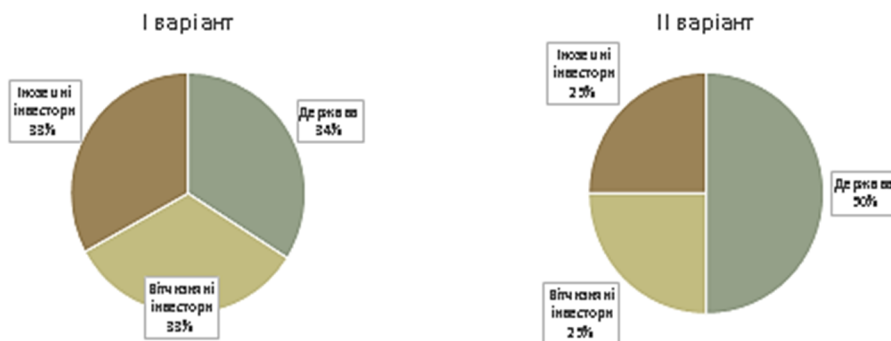


Рис. 6. Варіанти формування статних фондів корпорацій регіонального розвитку

Таблиця 9

Фонди корпорацій регіонального розвитку та напрямки їх використання

Фонд розвитку виробництва	Індустріальні парки «Точки зростання», кластери Розвиток фінансової інфраструктури
Фонд інновацій та науково-технічного розвитку	Бізнес-інкубатори Наукові парки, технопарки НДДКР пріоритетних середньострокових науково-технічних напрямів розвитку регіонів
Фонд соціального розвитку	Освіта (загальна, професійна, вища) Підприємницькі університети Охорона здоров'я Житлово-комунальне господарство Рекреація, туризм

Створити при Північно-східному, Придніпровському та Донецькому наукових центрах відділи з координації розробки та реалізації регіональних стратегій та програм (як відділи Інституту економіки промисловості НАН України з працевлаштування в них тимчасово переміщених співробітників цього інституту у цих регіонах), спрямованих на створення робочих місць для тимчасово переміщених осіб із зони АТО. Передбачити виділення відповідних приміщень та технічного оснащення цих підрозділів у відповідних регіонах.

Харазішвілі Ю. М., Ляшенко В. І. Стан, втрати та стратегічні орієнтири інфраструктурного розвитку східних промислових регіонів

Проведено ідентифікацію сучасного стану рівня інфраструктурного розвитку регіонів України за допомогою сучасних підходів інтегрального оцінювання та визначено втрати Донецької та Луганської областей внаслідок бойових дій на визначених територіях. Через міжнародні порівняння економічних районів за індексом індустріальної, постіндустріальної, неоіндустріальної модернізації, рівнем інфраструктурного розвитку та адаптивного методу регулювання визначено стратегічні орієнтири індикаторів прискореного інфраструктурного розвитку до 2020 р., які є метою стратегічного планування східних промислових регіонів. Запропоновано заходи та механізми Стратегії розвитку.

Ключові слова: інфраструктурний розвиток, економічні райони, інтегральна оцінка, індекси модернізації, стратегічні орієнтири, сценарне планування.

Харазишвили Ю. М., Ляшенко В.И. Состояние, потери и стратегические ориентиры инфраструктурного развития восточных промышленных регионов

Проведена идентификация современного состояния уровня инфраструктурного развития регионов Украины с помощью современных подходов интегральной оценки и определены потери Донецкой и Луганской областей в результате боевых действий на определенных территориях. Через международные сопоставления экономических районов по ин-

дексу индустриальной, постиндустриальной, неоиндустриальной модернизации, уровнем инфраструктурного развития и адаптивного метода регулирования определены стратегические ориентиры индикаторов ускоренного инфраструктурного развития до 2020 г., которые являются целью стратегического планирования восточных промышленных регионов. Предложены меры и механизмы Стратегии развития.

Ключевые слова: инфраструктурное развитие, экономические районы, интегральная оценка, индексы модернизации, стратегические ориентиры, сценарное планирование.

Kharazishvili Y., Lyashenko V. Condition losses and strategic goals of infrastructure development eastern industrial regions

An identification of the current state of infrastructure development regions of Ukraine using modern approaches to integrated assessment and determined the loss of Donetsk and Lugansk regions due to fighting in the designated areas. Through international comparisons of economic regions on the index of industrial, post-industrial, neo-industrial modernization level of infrastructure development and adaptive regulation method defined strategic goals indicators to accelerate infrastructure development in 2020, which is the purpose of strategic planning eastern industrial regions. The measures and mechanisms Development Strategy.

Keywords: infrastructure development, economic areas, integrated assessment indexes of modernization, strategic guidelines, scenario planning.

Стаття надійшла до редакції 18.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

А. В. Половян,

доктор экономических наук,

М. Ю. Заниздра,

кандидат экономических наук,

Институт экономики промышленности

НАН Украины, г. Киев

ОЦЕНКА РАЗМЕРА ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В РАЗРЕЗЕ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Актуальность исследования. Теневая экономика – повсеместное явление, выделенное в качестве отдельного объекта научных исследований в начале XX века. Несмотря на некоторые позитивные эффекты (смягчение последствий рецессий и финансовых кризисов), в целом оно оценивается как негативное явление и является источником структурных деформаций и диспропорций общественно-экономического развития. Наиболее остро теневые процессы проявляются в странах «третьего мира» и развивающихся странах с переходной экономикой, где достигают 40–45% ВВП. Однако даже относительно благополучные, экономически развитые страны, не способны искоренить данное явление полностью – показатели соотношения «теневой экономики» к ВВП колеблются в диапазоне до 10–18%.

Постановка проблемы, ее связь с научными и практическими задачами. Наличие теневого сектора экономики как такового свидетельствует о провалах государственного управления, а его размер, соответственно, – об их глубине и системности. Поскольку, прежде всего, теневую экономику составляют неконтролируемые государством, скрытое производство, распределение, обмен и потребление благ, поэтому закономерно, что государство стремится выявить, систематизировать и минимизировать свои потери. При этом, в зависимости от используемого метода расчетов, расхождения в оценках «экономической тени» составляют от 5 до 20%. Таким образом, разработка методических рекомендаций, позволяющих достоверно оценивать размеры теневого сектора национальных экономик не теряет актуальности, а также теоретической и практической ценности.

Анализ исследований и публикаций. К наиболее ранним работам в сфере оценивания раз-

мера теневой экономики следует отнести концепцию «беловоротничковой¹ преступности» Э. Сатерленда [1], экономическую теорию преступности Г. Беккера [2], формулирование принципов работы неформального сектора экономики К. Хартом [3] на основе эмпирических наблюдений в Гане (Африка) и пр. Дальнейшие исследования феномена «теневой экономики»², его причин, последствий и способов учета и контроля протекают в рамках *социологии* (В. Волков [4], Э. де Сото [5], Л. Косалс, Р. Рывкина [6], Д. Колеман, Д. Крессей [7]), *экономики* (З. Варналий [8], В. Вишневицкий, А. Веткин [9], Г. Гроссман, В. Танзи [10], Т. Тишук [11], Э. Фейг [12], Б. Фрей [13], Ф. Шнайдер [14]), *криминалистики* (Т. Мельничук [15], Г. Шнайдер [16]), *статистики* (И. Масакова [17], П. Ореховский [18], Ю. Прыльпко [19]), *политологии* (С. Барсукова [20], Л. Гевелинг) и т.д.

Как следствие в научной литературе используются различные классификации и термины, характеризующие представления о структуре феномена теневой экономики и, соответственно, выработано множество критериев его типологизации, методологических подходов и методов оценивания. Подобное многообразие обусловлено как различиями в характере решаемых исследователями теоретических и прикладных задач, так и разницей в используемых подходах.

В рамках данной статьи **целью** является оценка размера теневых секторов ключевых отраслей на основе общей оценки теневой экономики Украины в целом. Актуальность акцентирования внимания именно на отраслевом аспекте теневой экономики обусловлена различиями в отдельных секторах национальной экономики, связанных с отраслевой спецификой хозяйствования.

¹ В начале XX века в США «белыми воротничками» стали называть служащих высшего и среднего звена фабрик, занимающихся нефизическим трудом; их отличали рубашки белого цвета с воротником (в отличие от прорабочих – так называемых синих воротничков).

² Собственно появление термина «теневая экономика» относят к началу 1970-х годов. Его формулировки происходят от англ. shadow economy, underground economy, black economy и, соответственно, имеют множество альтернативных названий: криминальная, подпольная, черная, серая, вторая, незаконная, параллельная, неофициальная, деструктивная, неучтенная экономика и т.д.

Изложение основного материала статьи.

Возникновение и развитие теневого сектора в структуре национальных экономик зависит от множества факторов: экономических, общественных, правовых, социокультурных, политических. С точки зрения экономической теории поведение экономического субъекта – это свободный выбор способа достижения эгоистических интересов, основанный на сопоставлении полезности и расходов, полученных в результате этого выбора. Однако, в противовес этому, социология определяет поведенческие реакции как выполнение установленных обществом правил и норм поведения [21]. То есть причины деструктивного поведения экономических субъектов в пределах действующего правового поля заложены в самом обществе, несовершенстве его институтов.

Таким образом, возникновение и расширение теневого сектора экономики обусловлено сдвигом соотношения выгода/потери для некоторой популяции экономических субъектов в сторону привлекательности девиантного поведения. Накопление дестабилизирующих процессов и рост вовлеченных в коррупционную деятельность агентов усиливают несовершенство институциональной среды и, при закреплении ложных стимулов, преобразует институциональные правила хозяйствования. В итоге в экономике формируются устойчивые коррупционные схемы, допускающие безвозмездность нарушения законодательства и поощряющие рост теневой экономики. По сути изначально девиантное поведение с течением времени становится условно нормативным, а общепринятые легальные нормы хозяйствования – формальностью. Экономические субъекты адаптируются к устоявшимся теневым поведенческим правилам и национальная экономика приобретает инерционность к мерам по ее детенизации.

При этом установлено, что отдельные отрасли экономики – строительство, оптовая и розничная торговля, гостиничный и ресторанный бизнес, обрабатывающая промышленность [14] – более уязвимы к распространению теневых практик в силу технико-технологических и институциональных особенностей: возможностей сокрытия фактических объемов деловой активности от государственного учета, распространения наличных форм расчетов за товары (услуги) и, соответственно, – схем уклонения от налогообложения; манипулирования организационно-правовым статусом, формирования групп организованных интересов с целью лоббирования монопольных барьеров для свободного перераспределения ресурсов, ограничения конкуренции и т.д.

Поскольку некоторые отрасли предоставляют большие возможности для возникновения и закрепления стимулов к девиантному поведению, представляется целесообразным учитывать данное об-

стоятельство в методологии расчетов с целью повышения их достоверности и получения более полной картины происходящего. Включение отраслевой дифференциации в методику оценки размера теневого сектора экономики позволяет не только рассчитать объем теневой экономики в целом и проследить тенденцию его динамики во времени, но и посредством факторного анализа выявить наиболее уязвимые элементы отраслевой структуры и взаимосвязи между ними. Совмещение подобной методики с имитационным моделированием и сценарным прогнозированием помогает оценить реакцию отдельных отраслей на управленческие инициативы по совершенствованию институциональных условий хозяйствования и просчитывать эффект от данных мер для снижения теневой экономики в целом. Иными словами оценивать соотношение польза/потери от государственных программ по детенизации экономики и обоснованно формировать наиболее оптимальные стратегии действий.

Методика расчетов. Средний коэффициент теневого сектора экономики определяется при помощи построения логистической зависимости между искомым коэффициентом и количественным значением рейтинга национальной экономики согласно индексу легкости ведения бизнеса (индекс Doing Business):

$$k^T = \frac{d}{1 + 10^{d-bx}} + c, \quad (1)$$

где k^T – средний коэффициент теневой экономики для страны;

d и b – параметры, определяющие наклон, изгиб и точки перегиба логистической функции, выраженной уравнением Ферхюльста [22];

a – масштабный коэффициент согласно индексу легкости ведения бизнеса;

c – нижняя асимптота (предел, который является началом роста функции).

Для параметризации логистической функции (1) предполагается, что:

1) нижняя асимптота соответствует значению масштабного коэффициента, при котором размер теневой экономики минимален. Принимая, что страны с высоким рейтингом легкости ведения бизнеса, характеризуются низкими объемами теневой экономики (не более 10%). В этом случае нижняя асимптота примерно равна 0,1;

2) страны, занимающие нижние позиции рейтинга, соответственно имеют высокие объемы теневой экономики (более 100%). В этом случае масштабный коэффициент достигает значения на уровне 8 [22, с. 61-62].

Методика расчета рейтинговых значений для стран мира в соответствии с индексом Doing Busi-

ness разработана Мировым банком для сопоставления бизнес-сред около 200 национальных экономик на основе двух агрегированных показателей – ежегодных рейтинговых оценок и величин «расстояний до границы» (более подробно представлена на официальном сайте организации¹). Место в рейтинге для каждой экономики рассчитывается как простое среднее процентных рейтингов по каждой из комплекса тематических категорий, характеризующих бизнес-среду текущего года. Тематическая подборка, составляющая структуру индекса Doing Business, периодически обновляется согласно экспертным представлениям о повышении объективности рейтинговых оценок и прозрачности проведения сопоставлений. Внесение подобных дополнений с одной стороны затрудняет анализ тенденций внутри национальных профилей в динамике, с другой – позволяет более полно учитывать реальное состояние бизнес-среды.

Для 2015 г. рассматриваются одиннадцать тематических категорий: 1) регистрация предприятий; 2) получение разрешений на строительство; 3) подключение к системе электроснабжения; 4) регистрация собственности; 5) кредитование; 6) защищенность инвесторов; 7) налогообложение; 8) международная торговля; 9) контроль выполнения контрактов; 10) разрешение неплатежеспособности; 11) регулирование рынка труда. Каждая категория агрегирует от трех до шести показателей:

натуральные – целочисленные показатели: временные периоды на совершение бизнес-процессов (дни, часы), количество бюрократических процедур, ценовые показатели и пр.;

процентные – удельные затраты на ведение бизнеса по отношению к прибыли, доходам на душу населения;

индексные – начисление баллов за открытость деловых отношений; ответственность лиц, занимающих руководящие должности; эффективность государственных институтов защиты прав и свобод.

Помимо собственно величины рейтинговой позиции, методика расчета индекса Doing Business учитывает положение каждой экономики относительно предельного уровня (в практике нормативного регулирования так называемое «расстояние до границы»), определяя абсолютное расстояние до лучшего результата по каждому индикатору. Этот показатель позволяет проследить каким образом изменилась регулятивная среда для местных предпринимателей по каждой экономике в абсолютном выражении с течением времени. Это устраняет методологическое ограничение рейтинговых оценок – поз-

воляет проследить не только относительные изменения национальных экономик между собой, но и их внутренний прогресс.

Таким образом, поскольку средний коэффициент теневой экономики (k^T) является расчетным показателем логистической функции (1), а значения объемов производства отдельных отраслей задаются экзогенно, следовательно, возникает задача определения индивидуальных теневых коэффициентов для отраслей ($k_1, k_2 \dots k_n$) при заданных объемах выпуска и общего коэффициента теневой экономики расчетного периода.

Взаимосвязь среднего коэффициента теневой экономики для страны в целом и коэффициентов теневой экономики отдельных отраслей математически может быть выражена формулой средней, взвешенной по объему производства:

$$k^T = \frac{k_1 Q_1 + \dots + k_n Q_n}{Q_1 + \dots + Q_n}, \quad (2)$$

где k^T – средний коэффициент теневой экономики для страны;

$k_1, k_2 \dots k_n$ – коэффициенты теневой экономики конкретных отраслей производства;

$Q_1, Q_2 \dots Q_n$ – объемы производства конкретных отраслей производства.

Поскольку формула (2) представляет собой детерминированную функциональную модель, то для определения влияния отдельного фактора на итоговое значение можно воспользоваться интегрально-балансовым методом факторного анализа. В этом случае влияние размера теневой экономики n -ой отрасли на средний коэффициент теневой экономики для страны определяется следующим образом:

$$\Delta k_n^T = (k_n^1 Q_n^1 - k_n^0 Q_n^0) \frac{(Q_1^1 + \dots + Q_n^1) + (Q_1^0 + \dots + Q_n^0)}{2(Q_1^1 + \dots + Q_n^1)(Q_1^0 + \dots + Q_n^0)}, \quad (3)$$

где Δk_n^T – изменение теневого коэффициента n -ой отрасли в прогнозном году по сравнению с базисным;

индексы 0, 1 – обозначение показателей в базисном и прогнозируемом периодах соответственно.

Отсюда из формулы (3) определяем значение прогнозируемого коэффициента теневой экономики отрасли:

$$k_n^1 Q_n^1 - k_n^0 Q_n^0 = \frac{2\Delta k_n^T (Q_1^1 + \dots + Q_n^1)(Q_1^0 + \dots + Q_n^0)}{(Q_1^1 + \dots + Q_n^1) + (Q_1^0 + \dots + Q_n^0)},$$

$$k_n^1 = \frac{2\Delta k_n^T (Q_1^1 + \dots + Q_n^1)(Q_1^0 + \dots + Q_n^0)}{((Q_1^1 + \dots + Q_n^1) + (Q_1^0 + \dots + Q_n^0)) Q_1^1} + k_n^0 \frac{Q_n^0}{Q_n^1}. \quad (4)$$

¹ <http://www.doingbusiness.org/methodology>
Doing Business – Answers to frequently asked questions // The World Bank Group. – 2013. – 76 p. –

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Methodology/Doing-Business-FAQs-answered-2013.ashx>.

Таким образом, исходными данными для нахождения нового значения коэффициента теневой экономики отдельной отрасли являются:

- значения базисных и прогнозных значений выпуска продукции по отраслям;
- значения коэффициентов теневой экономики для отраслей базисного года;
- изменение размера влияния теневой экономики n -ой отрасли на средний коэффициент теневой экономики для страны.

Для нахождения последнего строится функция, отражающая его зависимость от скорости изменения общего коэффициента теневой экономики:

$$\Delta k_n^T = f(\Delta k^T). \quad (5)$$

Поскольку согласно балансовому правилу сумма влияния всех факторов равна общему изменению результирующего показателя (фактически это

аддитивная функция), то уравнение (5) имеет линейный вид:

$$y = \alpha \times x + \beta, \quad (6)$$

где y – изменение размера влияния теневой экономики для страны (Δk^T);

x – изменение размера влияния теневой экономики для отрасли (Δk_n^T);

α и β – коэффициенты функции, численные значения которых определяются на основе эмпирических данных.

Результаты расчетов. Согласно результатам расчетов за 2005-2014 гг. средний коэффициент теневой экономики для Украины увеличился более, чем на 10% (рис. 1). Соответственно удельный вес теневого сектора экономики увеличился с 23,5 до 29,6% в ее реальном объеме и составляет 4310626 млн грн в 2014 г.

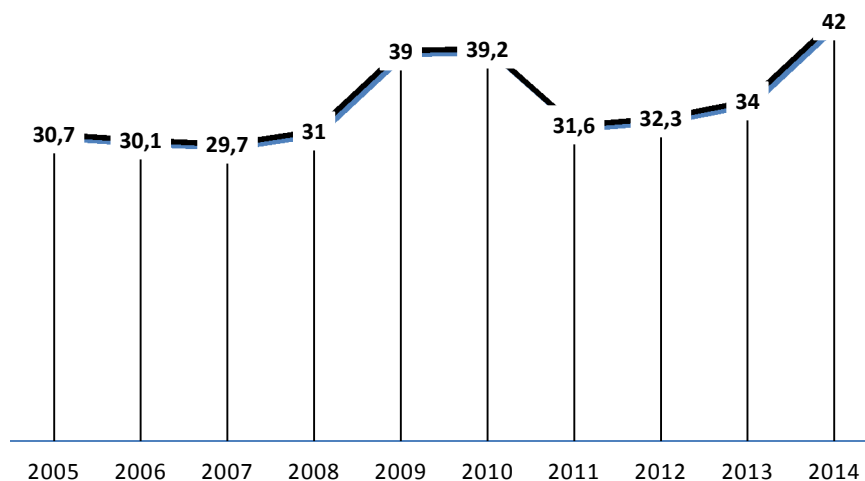


Рис. 1. Динамика среднего коэффициента теневой экономики Украины [23]

В разрезе отраслевой структуры по состоянию на 2014 г. (по мере убывания) размер теневого сектора формируют:

- 1) оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 67% теневого сектора;
- 2) строительство – 7%;
- 3) металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме производства машин и оборудования – 6%;
- 4) транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность – 5%;
- 5) машиностроение; сельское, лесное и рыбное хозяйство – по 4%;
- 6) добывающая промышленность и разработка карьеров – 3%;
- 7) добыча каменного и бурого угля; химическая и нефтехимическая промышленность – по 1%;

8) поставки электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха – менее 1%.

Причем, как видно из рис. 2, соотношение весов коэффициентов теневой экономики наиболее весомых отраслей за рассмотренный период и, следовательно, их уязвимость к коррупционным схемам значительно меняется относительно друг друга. При этом в целом за период сохраняется тенденция к увеличению теневой активности – росту коэффициентов теневой экономики.

Как следует из результатов расчетов коэффициентов теневой экономики по отраслям наиболее кардинально ухудшилась ситуация в сфере торговли и строительстве, которые традиционно относятся к «теневым» [14].

Соответственно отмечаются изменения в распределении отраслей по весовым значениям коэффициентов теневой экономики в 2014 г. по сравнению с 2005 г. (табл. 1, рис. 3).

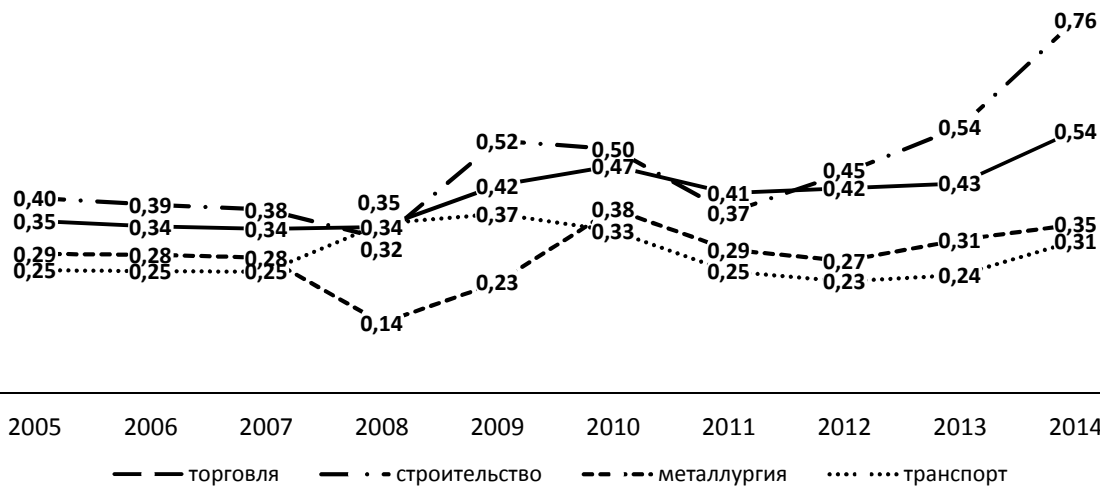


Рис. 2. Динамика коэффициентов теневой экономики ряда отраслей, оказывающих наибольшее влияние на структуру теневого сектора экономики Украины

Таблица 1

Рейтинг отраслей Украины по величине коэффициентов теневой экономики

Место в рейтинге 2005 г.	Отрасль	Место в рейтинге 2014 г.
1	Строительство	1
2	Торговля	2
3	Добывающая промышленность	8
4	Металлургия	5
5	Химия и нефтехимия	7
6	Машиностроение	3
7	Транспорт	6
8	Сельское хозяйство*	9
9	Угледобыча	4
10	Снабжение**	10

Так, если отрасли «строительство», «торговля» и «снабжение» сохранили первоначальные места в рейтинге уязвимости к теневой активности (1, 2 и 10 соответственно), то позиции многих других отраслей существенно изменились:

ситуация улучшилась в той или иной степени, то есть теневая активность снизилась в:

- добывающей на 5 позиций рейтинга,
- химической и нефтехимической промышленности – 2 позиции,
- металлургии и сельскохозяйственной сфере – на 1 позицию;

напротив, отмечается усиление теневой активности в:

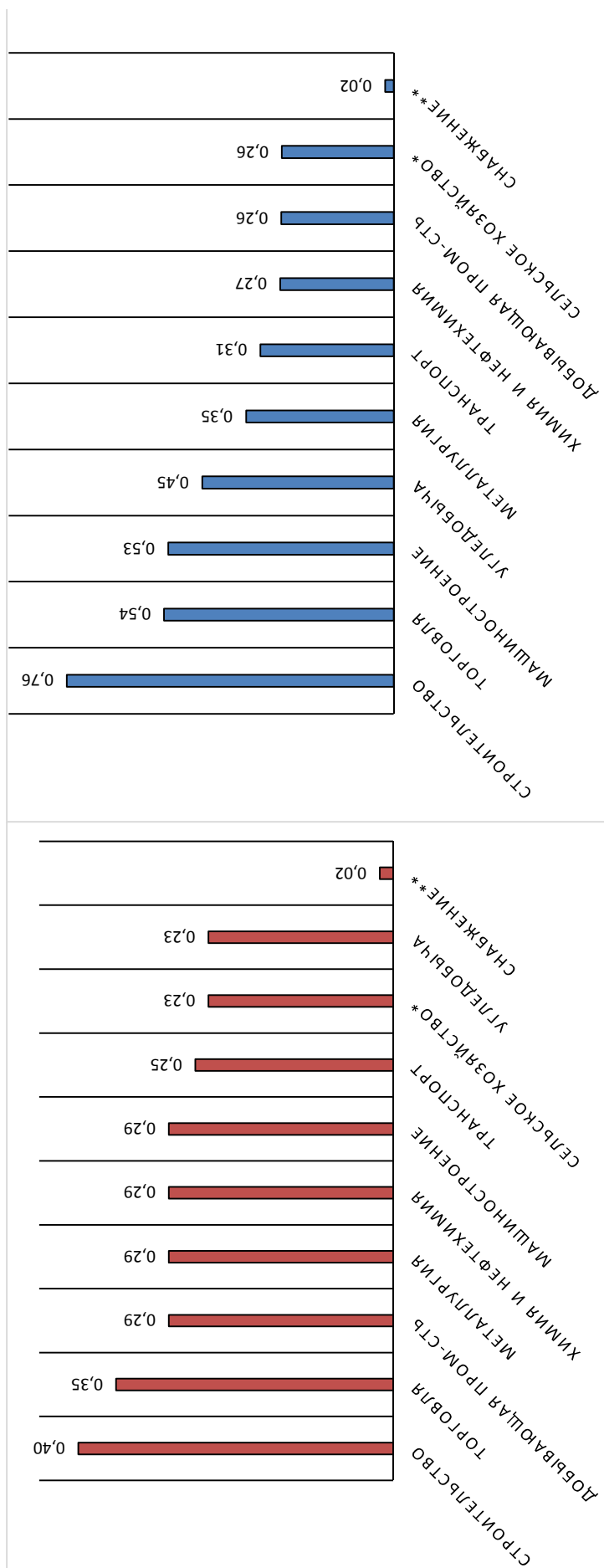
- машиностроении – 3 позиции,
- угледобывающей – 5 позиций,
- и транспортной отрасли – 1 позицию.

Своевременное выявление подобных отраслевых переливов теневой активности и выявление причинно-следственной связи между ними и социально-экономической ситуацией, изменениями правового поля, процессами внутренней и внешней государственной политики является ключевым аспектом разработки эффективных мер по детенизации национальной экономики.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Предложен и апробирован научно-методический подход к оценке и прогнозированию объемов теневого сектора экономики Украины в разрезе отраслевого аспекта его формирования. Методика оценивания включает комплекс экономико-математических моделей учитывающих взаимосвязи индекса легкости ведения бизнеса (Doing Business), среднего коэффициента теневой экономики для страны, коэффициентов теневой экономики и выпуска продукции по отраслям.

Особенностью предложенного подхода является возможность в динамике отображать изменения в отраслевой структуре теневого сектора экономики согласно объемам производства и уровням теневой активности – весовым показателям отраслевых коэффициентов теневой экономики.

Перспективами дальнейших исследований является реализация разработанного научно-методического подхода в среде программирования, позволяющей осуществлять сценарный анализ реакции теневой активности в отраслях национальной экономики на принятие рыночных и административных мер по их детенизации. Интерпретация полученных результатов станет эмпирическим обоснованием разработки отраслевых государственных программ по сокращению теневого сектора национальной экономики на среднесрочную перспективу.



Примечание:

* – в том числе лесное и рыбное хозяйство;

** – электроэнергия, газом, паром и кондиционированным воздухом.

Рис. 3. Распределение отраслей по весовым значениям коэффициентов теневой экономики по состоянию на 2005 и 2014 гг. соответственно

Литература

1. **Sutherland, Edwin H.** Is «White Collar Crime» Crime? / Edwin H. Sutherland // *American Sociological Review*. – 1945. – Issue 10. – P. 132-139. 2. **Becker, Gary S.** Essays in the economics of crime and punishment / Ed. by G.S. Becker, W.M. Landes. – N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1974. – P. 1-54. 3. **Hart K.** Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana / K. Hart // *Journal of Modern Africa Studies*. – 1973. – Vol. 11. – № 1. – P. 61 - 89. 4. **Волков В.В.** Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ / В.В. Волков. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 353 с. 5. **Сото, Э. де.** Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Эрнандо де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с. 6. **Косалс Л.Я.** Становление институтов теневой экономики в постсоветской России / Л.Я. Косалс, Р.В. Рывкина // *Социологические исследования*. – 2002. – № 4. – С. 13-21. 7. **Coleman J.W.** Social problems (Fourth Edition) / James William Coleman, Donald Ray Cressey. – New York: Longman Higher Education, 1990. – 571 p. 8. **Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія** / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с. 9. **Вишневский В.П.** Уход от уплаты налогов: теория и практика: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с. 10. **Grossman, G.** The second economy of the USSR / G. Grossman; V. Tanzi (ed.) // *The Underground Economy in the United States and Abroad*. – Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982. – 340 p. 11. **Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп.** / Т. А. Тищук, Ю. М. Харашівлі, О. В. Иванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с. 12. **Feige, E.L.** How Big is the Irregular Economy / E.L. Feige // *Challenge*. – 1979. – № 22. – P. 5-13. 13. **Frey B.S.** Estimating the shadow economy: A «naive» approach / B.S. Frey, H. Weck // *Oxford Economic Papers*. – 1983. – №35. – P. 23-44. 14. **Schneider F.** The Shadow Economy in Europe, 2013 / F. Schneider // *Johannes Kepler Universität Linz*, 2014. – 24 p. 15. **Мельничук Т.В.** Генезис теории беловоротничковой преступности в криминологической науке / Т.В. Мельничук // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2015. – № 2 (I) – С. 192-199. 16. **Шнайдер Г.И.** Криминология / Г.И. Шнайдер; пер. с нем. Ю.А. Неподаев; ред. Л.О. Иванов. – М.: А/О «Издат. группа «Прогресс», 1994. – 502 с. 17. **Масакова И.Д.** Определение параметров теневой экономики / И.Д. Масакова // *Вопросы статистики*. – 1999. – №12. – С. 22-27. 18. **Ореховский П.** Статистические показатели и теневая экономика / П. Ореховский // *РЭЖ*. – 1996. – №4. – С. 77-83. 19. **Прилипко Ю.І.** Удосконалення деяких методів оцінки обсягів тіньового сектору / Ю.І. Прилипко // *Статистика України*. – 2008. – №1(40). – С. 16-25. 20. **Барсукова С.Ю.** Срачивание теневой экономики и теневой политики // *Мир России*. – 2006. – Т. XV. – № 3. – С. 158-179. 21. **Мазур И.И.** Мотивация субъектов теневой экономической деятельности [Электронный ресурс] /

И.И. Мазур // Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко. – 2015. – Режим доступа: http://f.ief.org.ua/IEF_rus/ET/Mazur406.pdf. 22. **Половян А.В.** Оценка размера теневой экономики промышленного региона / А.В. Половян // *Экономика промышленности*. – 2015. – № 1 (69). – С. 53-64. 23. **Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році [Електронний ресурс]** // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Київ, 2015. – С. 30. – Режим доступу: me.gov.ua/Documents/Download?id...c4b3...edbdf60e73.

Половян О. В., Заниздра М. Ю. Оцінка розміру тіньового сектора економіки України в розрізі ключових галузей промисловості

У даній статті розглядається науково-методичний підхід до оцінки й прогнозування обсягів тіньового сектору економіки України відносно галузевого аспекту його формування. Особливістю підходу є можливість в динаміці відображати зміни в галузевій структурі тіньового сектора економіки згідно з обсягами виробництва та рівнем тіньової активності – ваговими показниками галузевих коефіцієнтів тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, галузі промисловості, коефіцієнт, оцінка, прогнозування.

Половян А. В., Заниздра М. Ю. Оценка размера теневое сектора экономики Украины в разрезе ключевых отраслей промышленности

В данной статье рассматривается научно-методический подход к оценке и прогнозированию объемов теневое сектора экономики Украины относительно отраслевого аспекта его формирования. Особенностью подхода является возможность в динамике отображать изменения в отраслевой структуре теневое сектора экономики согласно объемам производства и уровням теневой активности – весовым показателям отраслевых коэффициентов теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, отрасли промышленности, коэффициент, оценка, прогнозирование.

Polovyan A. V., Zanizdra M. Yu. Estimating the size of shadow sector of economy of Ukraine in the context of key industries

This article considers the scientific-methodical approach to the assessment and prediction of the size of the shadow sector of economy of Ukraine in the sectoral industry aspect of the formation. The peculiarity of this approach is the ability to display dynamic of sectoral structure of the shadow sector of economy based on production volume and level of shadow activity – weight parameters of the sectoral industry coefficients of the shadow economy.

Keywords: shadow economy, sectoral industry, factor, score, prediction.

Стаття надійшла до редакції 31.07.2015
Прийнято до друку 16.09.2015

С. Б. Холод,
кандидат технічних наук,

С. М. Войт,
*доктор економічних наук,
м. Дніпропетровськ*

СИСТЕМНІСТЬ НА ПОЛІ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НАПРЯМІВ ДЕРЖАВНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Постановка проблеми. Особливість розвитку вітчизняних економічних наук в останні роки пояснюється не тільки загальним прискоренням темпів наукового знання, але і суттєвими соціополітичними змінами, які вимагають від науковців та економічної думки в цілому наукового обґрунтування процесів, що відбуваються. Причому, певна кількість процесів не завжди піддається логіці класичних наукових підходів. Але економічна думка має найтісніший взаємозв'язок з устроєм та політичною концепцією суспільства, і в разі стрімких змін, які відбуваються у політиці, економічна думка має суттєво адаптуватися до нової суспільної парадигми. Саме така ситуація спостерігається на Україні в останні роки [1].

Саме в політико-економічних процесах українська економіка стала полем великого політико-економічного експерименту, коли керівництво державою реалізувало різноманітні економічні та політичні концепції, і в межах 20 років отримало певні результати. Безперечно, такі стрімкі зміни не завжди виявлялися науково обґрунтованими, і це мало і продовжує мати негативні економічні та соціальні наслідки. Але, на нашу думку, Україна дійшла до межі, коли припинення політико-економічних експериментів є неминучим, а розвиток ефективних ринкових механізмів є об'єктивною реальністю. Це обумовлюється, в першу чергу, певним запасом міцності, який мала Україна при входженні в трансформаційний процес, і його суттєвим скороченням за визначений трансформаційний період [2].

Звичайно, сучасний трансформаційний процес створює певний економічний потенціал країни і дає об'єктивні можливості говорити про те, що Україна стає країною з ринковою економікою. Однак, поряд з цим поточні результати країни значною мірою обумовлюються радянськими нащадками, які окремі регіони та галузі економіки змогли переналагодити на ринкові засади. Однак, якщо використання ринкових механізмів управління в цих галузях чи регіонах дозволяє говорити про наявність у них економічних перспектив для розвитку, то питання, пов'язані з соціальними перспективами, залишаються поки що не вирішеними. Не визначеними залишаються і економічні та соціальні перспективи тих регіонів та галузей, входження яких в ринкову систему відбулося невдало. Основу продуктивних сил суспільства, які були використані в умовах перехідних процесів, було створено ще за радянських часів, і в

трансформаційний період вони не отримували розвитку, а тільки споживалися, внаслідок чого в ринкових умовах обсяг (та структура) продуктивних сил не здатні забезпечити необхідних темпів економічного розвитку [3].

І все-таки існуючі економічні механізми не завжди можуть бути достатньо ефективними для забезпечення розвитку (підвищення) і навіть збереження та відтворення соціального потенціалу продуктивних сил. Визначений нами термін соціального потенціалу потребує певного уточнення.

Цей термін було використано як характеристику моральних, ділових, інтелектуальних якостей усіх представників суспільства (а не тільки громадян, задіяних у суспільному виробництві, які являють собою трудовий потенціал економіки).

Аналіз основних досліджень та публікацій.

Основним недоліком, який призводить до виникнення зазначеної проблеми є недостатнє наукове та методичне обґрунтування підходів щодо одночасного розв'язання соціальних та економічних проблем в ринкових умовах. Сучасна економічна наука намагається використовувати механізми узгодження між бажаними економічними результатами від використання соціального потенціалу в економічних системах та витратами на його створення та розвиток. Інколи в літературі зустрічаються спроби використовувати системний підхід щодо проблемного питання. І все ж, саме логіка використання системного підходу щодо соціальних та економічних питань потребує ретельного аналізу та обґрунтування.

Передові вітчизняні науковці починають в своїх працях порушувати питання, пов'язані з визначенням сутності та механізмів управління соціально-економічними системами, їх підхід до розуміння соціально-економічних систем є в цілому прогресивним та достатньо обґрунтованим, однак більшість з порушених питань потребують фундаментального наукового опрацювання.

Так в роботі «Социально-экономические системы: сущность и механизм управления» В. А. Ткаченко та С. І. Чимшит пропонують розглядати соціально-економічну систему як складну умовно-закриту систему [4]. Справедливо відзначаючи, що зазначена система складається з великої кількості систем більш низького порядку, автори дещо спрощують природу цієї системи, оскільки її закритість

може розглядатися тільки в контексті світової спільноти (рис. 1). Слід відзначити, що у зображеній на рис. 1 схемі поділ соціально-економічних систем продовжується: з рівня соціально-економічної системи області переходимо на рівень соціально-еконо-

мічної системи певного територіального району, міста, підприємства, громади тощо. Також справедливим буде відзначити, що показані взаємозв'язки будуватимуться і в зворотному напрямку (останнє не показане для спрощення графічного сприйняття).

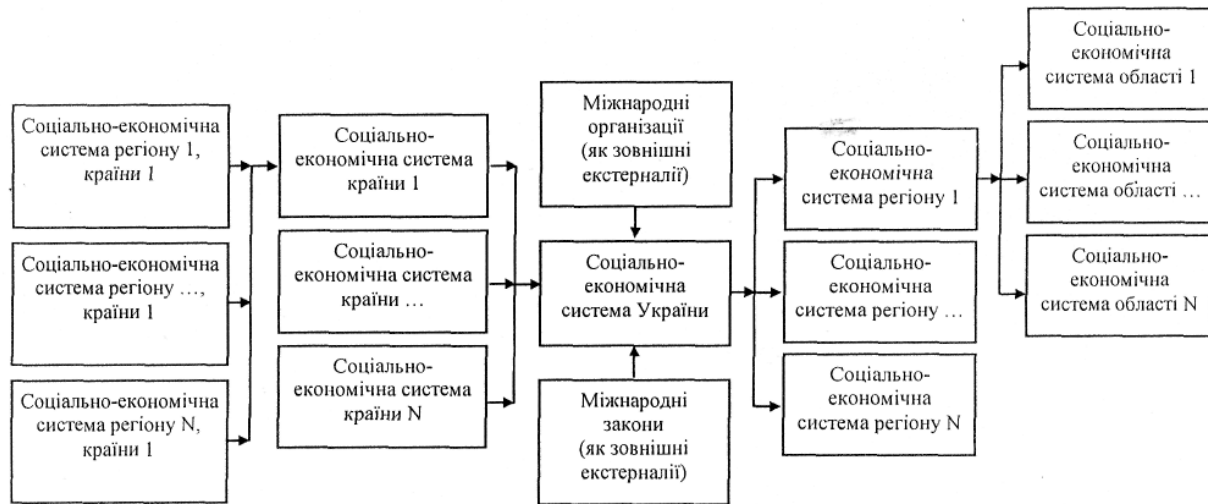


Рис. 1. Схема взаємозв'язків соціально-економічної системи України

Тож не дивно, що розвиток соціальної складової економічного потенціалу, на думку багатьох авторів, має також знаходитися під контролем підприємства, однак більшості підприємств не вистачає для цього фінансових ресурсів, і це питання практично не вирішується. В останні роки у вітчизняній та закордонній науковій літературі зустрічається поняття системного підходу. Особливого розвитку системний підхід отримав в питаннях управління виробничою системою. Згідно зазначеного підходу, усі елементи виробничої системи розглядаються у взаємозв'язку з урахуванням впливу один на одного. І все ж, системний підхід використовується і в інших напрямках економічних досліджень. Відповідно до будь-якого системного підходу, в кожній виробничій, економічній чи соціальній системі людина є одним з ключових елементів. Але реалізуючи системний підхід до побудови окремої системи не завжди враховується те, що працівник як елемент однієї (наприклад виробничої) системи є складовою одночасно і іншої (наприклад соціальної) системи внаслідок чого даному елементу може бути властивий принципово інший набір характеристик, аніж ті, які існуючий методологічний підхід передбачає [5].

Але ж відомо, що на рівень усвідомлення й прийняття відповідальності кожним має суттєвий вплив широкий спектр суспільно-соціальних, економічних, політичних і духовних факторів, особливості виховання і формування свідомості під впливом довкілля, природна несхожість людей як біоенергосистем, інтелектуального програмного потенціалу, який у кожного свій, не схожий на іншого, і в якому базуються здібності, притаманні тільки цьому суб'єкту [5].

В.А. Ткаченко у науковій праці [5] підкреслює, що саме це, нескінченне число цих складових, і відтворює у кожній конкретній людині, притаманний тільки їй, конкретний рівень відповідальності. Але ж є ще одна складова кожної суспільної формації – це влада, яка від природи наділена правом приймати рішення. Саме ці рішення за всіх часів були непростими і по-різному сприймалися у суспільстві. Саме ці рішення по своїй суті є процесами стратегічного розвитку суспільства будь-якої формації.

Наукові обґрунтування підтверджують:

- по-перше, це навальне розгортання небезпечного сполучення тенденцій відчутного падіння темпів зростання економіки з одночасним швидким зростанням кількості грошей у обігу, при значному зростанні цін на товари;

- по-друге, збереження та посилення свавільного відношення до принципів економічного зростання, вони так і не визначені;

- по-третє, зростаюче розчарування інвесторів у перспективних проектах і реалізації їх в Україні.

Мудрі греки говорили, що процес прийняття управлінських рішень не можна пускати на самоплив.

Сьогодні в Україні склалася ситуація, із якої без розробки алгоритму, який дозволяв би упереджено зводити до мінімуму небезпечно можливі негаразди та дозволяв би вибирати найбільш усталені і безпечні сценарії соціально-економічного і культурного розвитку, можливостей вибратися майже немає.

Складні системи, як правило, розглядаються в контексті конкретних регіонів, де також досліджуються з використанням системного підходу. Але в

сучасній науці ці два системні підходи до дослідження різних боків одного і того ж явища практично не перехрещуються, що не дозволяє, на нашу думку, повною мірою ефективно використовувати системність в реалізації зазначених підходів, а також заважає ефективному визначенню та використанню існуючого набору наукових інструментів щодо управлінського впливу на діяльність окремих систем.

У сучасній науці це пов'язане з тим, що наукові напрямки є чітко структурованими спеціальностями дисертаційних досліджень в рамках яких найчастіше і відбуваються комплексні наукові дослідження. В наслідок цього виробнича система розглядається з позицій економіки як виключно економічна система, в якій у вигляді специфічного виду ресурсів (який з економічного підходу можна цілком формалізувати) задіяна людина, але соціальний підхід будується виключно з позицій її використання у виробничому процесі. І все ж, людина є носієм суспільного потенціалу та ключовим фактором виробничої системи, однак розгляд аспектів її як фізичного, так і соціального відтворення відноситься до компетенції демографії, економіки праці чи навіть соціології. Кожний з наукових напрямків намагається в ході проведення власних досліджень використовувати системний підхід, однак, на нашу думку, у структурованому за окремими напрямками вигляді цей підхід не може вважатися повною мірою системним [6].

То ж використання таких структурованих підходів призводить до того, що системний підхід стає умовно системним (де визначається широке коло обмежень), розглядаючи тільки вплив структурованих елементів (складових) відповідно до канонів існуючих наукових напрямків. Однак в цьому разі втрачається сама сутність системного підходу.

На наш погляд сучасна економічна парадигма вимагає переходу від окремого розгляду економічних чи соціальних систем до розгляду складних соціально-економічних систем, які розглядатимуться у їх взаємозв'язку та єдності. Але соціально-економічна система не може мати площинного характеру, оскільки характеризуватиметься не тільки параметрами входу-виходу, але і впливом різноспрямованих та взаємообумовлюючих соціальних (часто не передбачуваних) чинників, які по своїй природі є складними та різновекторними та не можуть мати площинний характер [7].

Щоб розглядати соціально-економічну систему з її просторової структури, то на нашу думку, найбільшу схожість з її просторовою будовою матиме вода. Вона характеризується не тільки визначеними зв'язками між молекулами водню та кисню (соціальної та економічної підсистем), але і матиме певні взаємозв'язки між більш дрібними соціально-економічними системами, чим відповідатиме водневим зв'язкам поміж молекулами води. Ці взаємозв'язки між підсистемами соціально-економічної системи (на всіх рівнях) відбуватиметься через призму політичних взаємин. То ж політика в аналізі соціально-

економічних систем, на нашу думку, є фактором, який інтегрує діяльність простих соціально-економічних систем та створює можливості для розбудови соціально-економічної системи на національному та глобальному рівні.

Мета роботи – обґрунтування механізму упередженого зведення до мінімуму небезпечно можливих негараздів, що виникають у трансформаційний період розвитку економіки.

Основні результати досліджень.

Сьогодні модно стало звертатися до процесів сталого розвитку суспільства. Вчені не тільки прогнозують його, але й методично забезпечують проектування сценаріїв сталого майбутнього на основі принципів циклічної динаміки та генетики. Або ж на основі екстраполяції основних тенденцій соціокультурної динаміки, приймаючи за вихідний рівень характеристику сучасного інформаційно-технологічного укладу. Але чи відповідає цей уклад тим вимогам, на основі яких можна проектувати сталий розвиток? Ніхто не визначав. Більш того, ніхто не визначав чи відповідає українське суспільство основним прикметам майбутнього, які полягають у наступному:

– по-перше, основною ознакою суспільства становляться теоретичні знання (сукупний інтелектуальний потенціал) як чинник інновацій, а не матеріальне виробництво промислових і споживчих товарів, як це було у попередній суспільній формації;

– по-друге, у структурі зайнятості населення на перше місце виходять висококласні інтелектуали і професіонали, формується новий суспільно-соціальний клас;

– по-третє, в галузі економіки акценти переносяться з виробництва товарів у сферу послуг; систему освіти, науку, систему охорони здоров'я, державне управління;

– по-четверте, мірою визначення ступеня корисності для суспільства являються не гроші, а рівень інтелектуального потенціалу;

– по-п'яте, мірою стабільності визначаються не економічні показники, а фактори народження і відходу з життя народонаселення суспільної формації;

— по-шосте, мірою сучасного суспільства з ринковими відносинами є наявність ринку фінансового капіталу, ринку трудових ресурсів і ринку товарів;

– по-сьоме, мірою адаптації до світової спільноти являється не вступ до тих чи інших світових інститутів, а відповідність господарського комплексу і механізмів управління їх вимогам.

При цьому слід мати на увазі, що для складних соціально-економічних систем, що мають властивості саморозвитку не слід нехтувати такими принципами, як незворотність і багатоваріантність альтернативних шляхів їх еволюції. Соціально-економічні системи, що здатні до самоорганізації і саморозвитку, мають здібності вести себе не так, як того вимагають класичні принципи лапласівського детермінізму, згідно з яким поведінка системи цілком і повністю визначається її попереднім станом. На фоні

монотонного зростання параметрів якості, або їх зменшення можуть статися нагальні зміни їх стану, що називається катастрофою. І в цьому випадку фундаментальну роль починають відігравати анекдотичні випадковості, вторинні фактори. На жаль, як правило, ступінь врахування цих факторів визначити майже неможливо.

Для окремо узяті соціально-економічної системи навіть на рівні країни можна визначити чітко зовнішні екстерналиї і навіть структурувати їх за вагомістю та напрямками впливу. Умовна закритість в контексті глобалізаційних процесів та процесів світового поділу праці є все більше умовною внаслідок чого підхід до крайньої соціально-економічної системи як до умовно закритої є не тільки певним спрощенням, але і недостатньо прогресивним. Використання недостатньо прогресивних підходів в напрямку соціально-економічних систем не дозволить визначити ефективні механізми та шляхи стратегічного розвитку цих систем.

Цілком справедлива думка відносно подвійного вимірювання яке має місце в підході до соціально-економічних систем: рівень системи та природа підсистеми, де під природою розуміють складові елементи кожної з підсистем (економічної та соціальної). Відзначається що, наприклад, соціальна система складається з історичного, науково-технологічного та культурного аспектів [7]. Однак необхідно зауважити, що в контексті управління та оцінювання зазначені аспекти виступають у якості показників, що характеризують соціальну систему, відповідно визначаючи притаманні їй особливі властивості. Для кожного рівня соціально-економічної системи визначення зазначених показників (чи їх сукупності) буде мати індивідуальні значення, що дає нам підстави стверджувати, що розподіляти природу виникнення соціальних та економічних процесів недоцільно (оскільки розвиток економіки та суспільства є взаємообумовлюючим). Так з позицій історичного аспекту соціально-економічні системи, наприклад, двох сусідніх районів будуть цілком однаковими, однак їх культурний потенціал може мати суттєві відмінності. Причому сутність цих відмінностей може полягати не в соціальних, а в виключно економічних складових (наприклад, розташування АЕС суттєво змінює культурну складову населеного пункту, де ця станція розташована), що говорить про недоцільність визначення власне природи підсистем. Більший управлінський інтерес в цьому розрізі, на нашу думку, може мати визначення безпосередніх факторів походження тих чи інших відмінностей в характеристиках соціально-економічної системи.

Прогнозуючи самодостатність методу статистичного «виваження» еволюційних сценаріїв на основі синергетичного принципу інверсії майбутнього слід зробити висновок: якщо система починає еволюціонувати у бік вибраного сценарію, то після деякого часу її рух (еволюція) стає стійким і стабільним за рахунок використання властивостей аттрак-

тора «притягувати» навколишнє середовище, особливо однорідні системи, підсистеми, процеси. При цьому головними визначаються п'ять параметрів [6]:

- енергетичний параметр, який визначає рівень матеріального добробуту населення;

- екологічний параметр, який визначає екологічний стан довкілля як окремих суб'єктів господарювання чи ініціативної творчої економічної діяльності, так і довкілля держави;

- економетричний параметр, що визначає технологічну базу і технологічну структуру народногосподарського комплексу;

- стабілізаційний параметр забезпечення безпеки, що визначає долю ВВП на підтримку стійких геополітичних і соціально-економічних обставин;

- популяційний параметр регулювання швидкості приросту населення.

На підставі зазначених вище фактів та логічних припущень вважаємо, що питання, пов'язані з проведенням дослідження комплексних взаємозв'язків з використанням системного підходу складних соціально-економічних систем є важливою та актуальною науковою задачею. Розв'язання цієї задачі потребує розробки сучасної методології щодо одночасного урахування та вирішення соціальних та економічних питань в умовах великої кількості складних, взаємообумовлюючих взаємозв'язків. Такий підхід створить основу для розвитку соціально орієнтованої економіки, а його розвиток в подальшому дозволить казати про можливість переходу від політичної економії до соціальної економії. Виникнення необхідності такого переходу (зміни економічної парадигми) є об'єктивною необхідністю в більшості складних соціально-економічних систем українського рівня (в цьому випадку ми маємо на увазі у першу чергу економіку країн Західної Європи). Економіка України поки що знаходиться на етапі, коли про такий перехід говорити зарано, однак це пов'язано у першу чергу з відсутністю сучасного наукового обґрунтування та недостатнім розумінням неминучості такого переходу.

Однак існування складних соціально-економічних систем неможливе без чітких механізмів взаємодії між усіма рівнями зазначених систем (тобто вертикальної та горизонтальної взаємодії). В якості засобу інтеграції, на нашу думку, доцільно розглядати політичні процеси та процедури. Деякими вченими [8] політика розглядається як рівноцінна складова (політична підсистема) поряд з соціальною та економічною підсистемами в межах соціально-економічної системи. Однак слід відзначити, що до функцій політики в соціально-економічній системі належить нормативно-правове забезпечення господарської діяльності та нормативно-правових взаємин між членами суспільства. Очевидно, що нормативно-правове забезпечення є особливим родом діяльності. Такий підхід до політики (політика як особливий вид діяльності) було обґрунтовано в працях А. Г. Спіркіна та деяких інших філософів [9]. Згідно з висловленою ним думкою, політика – результат відношень між членами суспільства, які

об'єднані у певні соціальні групи. Саме економічні інтереси групи (суспільства) є основною причиною політичних дій. Відповідно до такого підходу, якщо і розглядати політику як підсистему, то необхідно зробити зауваження, що ця система знаходиться у залежності від соціальної та економічної систем і має не визначаючий, а обумовлений характер. На нашу думку, взагалі політику доцільно розглядати як певну комунікаційну систему, яка здійснює інтеграційні зв'язки між економічною та соціальною системами і фактично представляє собою той водневий зв'язок, який утримує між собою різні складові в межах соціально-економічної системи. Одночасно з цим політика є своєрідною призмою, через яку відбувається певна трансформація суспільних та ринкових цінностей, поглядів тощо. Розглядаючи соціально-економічну систему, доцільно визначити ті властивості, які притаманні системам як таким. В праці «Концептуальные основы развития» Л.М. Мельника [2] зустрічається перелік властивостей систем, до яких він відносить: метаболізм (функцію обміну), стаціонарність (здатність підтримувати гомеостаз), механізми додатного та негативного зворотного зв'язку, пам'ять (чи здатність фіксувати та віддавати інформацію), спадковість, мінливість та відбір, адаптаційні та біфуркаційні трансформаційні механізми, феномен синергетизма. Очевидно, що зазначені властивості у запропонованому вигляді більше притаманні біологічним, аніж економічним (чи соціально-економічним системам), внаслідок цього вважаємо за доцільне розглянути їх з використанням соціально-економічних підходів. Одночасно вважаємо за доцільне відмітити, що практично жодна з запропонованих властивостей не притаманна політиці, що дає додаткові підстави стверджувати, що політика є виключно фактором інтеграції, а не є системоутворюючим чинником.

Концепція регулюючих параметрів моделей розвитку – ключовий елемент синергетики при прийнятті стратегічних рішень управління – може слугувати основою синтезу альтернативних теоретичних моделей прогнозу економічного зростання і соціокультурної динаміки розвитку суспільства. Тож першим кроком має бути проектування теоретичних моделей, які достатньо адекватно обумовлюють реальні соціально-економічні системи і їх еволюцію розвитку. Для цього, перш за все, слід визначити відповідний комплекс регулюючих параметрів, які повинні відобразити економічні, технологічні, соціальні, екологічні і політичні аспекти, що тим чи іншим чином відтворюють стан суспільства, а також його взаємодію, взаємообумовленість і взаємозалежність від зовнішнього середовища.

Отже, першочерговим завданням щодо прогнозування стабілізації процесів розвитку і економічного зростання для України являється пошук регулюючих параметрів економічного зростання, а також критеріїв обмеження і засобів стримування, які б допомагали і сприяли пом'якшенню дій впливу зовнішнього середовища на різних етапах еволюції розвитку.

Антиентропійна спрямованість розвитку складних соціально-економічних систем дозволяє виявити ще одну важливу фундаментальну закономірність їх динамічного розвитку. Якщо взяти другий початок термодинаміки, то з нього виходить, що платнею за кожне чергове підвищення рівня структурної перебудови відкритої саморозвиваючої системи, до яких можна віднести і складні соціально-економічні системи, являються всезростаючі викиди енергії в навколишнє середовище. Таке явище вимагає адекватного зростання рівня вимог і до систем оперативного і стратегічного управління і регулювання, що в свою чергу вимагає постійного пошуку і введення в дію все більш ефективних засобів стримування зворотних ентропійних руйнівних впливів довкілля.

В реальності спрацьовують зовсім інші принципи і механізми, в основі яких і лежить синергетичний закон еволюційних кореляцій. Згідно цього закону, кожен історичний виклик (соціальне замовлення розвитку) потребує не тільки адекватного відгуку на чергове еволюційне збочення, але й, в кінцевому рахунку, упередження в технологічному, організаційному і інтелектуальному плані. Історія багато знає прикладів, коли зволікання з визначенням такого відгуку, приводило до надзвичайно сумних наслідків. А якщо зважати на масштаби сучасної науково-технологічної революції, то можна зробити висновок, що гаяння часу, потребує значно більшої платні за вже зроблені і прогнозовані зволікання у проектуванні відповідної антиентропійної стратегії розвитку, яка вже досягла гранично можливої величини.

Висновки.

Виходячи з таких міркувань, постає питання свободи вибору. Принцип класичного детермінізму потребує необхідності дати на це питання дуже добре відому однозначну відповідь: «свобода есть осознанная необходимость». Враховуючи принципи нелінійного мислення, що лежать в основі синергетики, ми можемо отримати інше визначення свободи вибору: свобода є можливість на підставі творчої ініціативної економічної діяльності вибору системи механізмів управління складними соціально-економічними системами з одночасним усвідомленням міри відповідальності за цей вибір.

В умовах сьогодення і усвідомлення стану навколишнього середовища можна вибрати систему віртуальних альтернативних аттракторів (різних типів еволюції). Сам процес перевтілення одного із цих віртуальних альтернатив в реальність може й відбуватися за законом випадковостей. Але може бути і на підставі нашої уяви, обумовленої нашим свідомим вибором. Сьогодення і потребує від нас як найшвидше навчитися управляти вибором стратегічних рішень.

У сучасній літературі з економіки в наявності недостатність напрямків досліджень, що пов'язані з використанням методик аналізу соціально-економічних систем [10]. Окремо існують монографії

щодо проблем інституційної економічної теорії, окремо розкриваються концептуальні підходи щодо ефективності управління складними саморегулюючими процесами соціально-економічних систем. Однак робіт, які б об'єднували теоретичні підходи нової інституціональної теорії з економіки і практичних методів економічного моделювання, майже немає. Існують лише деякі підходи в періодичній літературі. Причому вони носять характер постановки гіпотез, а не повноцінних досліджень.

Література

1. **Клебанова Т.С.** Математические модели трансформационной экономики / Т.С. Клебанова и др. – Х: «ИНЖЕК», 2004. – 320 с. 2. **Мельник Л.М.** Концептуальные основы развития / Л.М. Мельник. – Сумы: Сиверщина, 1999. – 145 с. 3. **Мельник С.В.** Інституційно-інноваційна модель досягнення збалансованості пропозиції освітніх послуг до потреб національного та регіональних ринків праці / С.В. Мельник // Науковий вісник національного гірничого університету. – 2006. – № 4. – С. 5–9. 4. **Холод С.Б.** Бізнес-моделювання в складних саморегулюючих соціально-економічних системах / С.Б. Холод // IX Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji “Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami–2013”. Volume 7. – Ekonomiczne nauki. Przemysł. Nauka i studia. – S. 63–65. 5. **Технологічний імператив розвитку інтелектуального потенціалу України: наук.-концепт. альм.: у 7 кн.** – Д.: Монолит, 2010. – Кн. 4: Ініціативна інтелектуальна творча діяльність в основі розвитку / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, М.Є. Рогоза та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. В.А. Ткаченка. – 359 с. 6. **Ткаченко В.А.** Ефективність соціальне-значущих стратегічних рішень у складних соціально-економічних системах / В.А. Ткаченко // Академічний огляд. – 2006. – № 2. – С. 11–20. 7. **Ткаченко В.А.** Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин / В.А. Ткаченко. – Д.: ДУЕП, Монолит, 2008. – 274 с. 8. **Ткаченко В.А.** Концептуальні погляди щодо трансформації економічної системи / В.А. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2002. – № 1. – С. 23–29. 9. **Ковальчук В.М.** Загальна теорія економіки (теоретична економіка) / В.М. Ковальчук. – Тернопіль: ТАНГ – «Астон», 1998. – 368 с. 10. **Колесников Л.А.** Основы теории системного подхода / Л.А. Колесников. – К.: Наукова Думка, 1988. – 174 с.

Холод С.Б., Войт С. М. Системність на полі невизначеності напрямів державного та регіонального регулювання економічних процесів

Розглядаються наукові підходи щодо розбудови ефективних інструментів та засобів розвитку суспільного життя на достатньо філософськи обґрунтованому теоретичному забезпеченні.

Показано, що розвиток вітчизняних економічних наук в останні роки пояснюється не тільки загальним прискоренням темпів наукового знання, але і суттєвими соціополітичними змінами в суспільстві.

Доведено, що сучасний трансформаційний процес створює підстави для поліпшення економічного потенціалу суспільства і дає об'єктивні можливості ефективного використання продуктивних сил.

Ключові слова: продуктивні сили, перспективи розвитку, ефективність і механізми використання, наукові підходи.

Холод С. Б., Войт С. Н. Системность на поле неопределенности направлений государственного и регионального регулирования экономических процессов

Рассматриваются научные подходы проектирования эффективного инструментария и средств развития на достаточно философски обоснованном теоретическом обеспечении.

Раскрыто, что развитие отечественных экономических подходов за последние годы объясняется не только общеизвестным ускорением темпов научных знаний, но и существенными социологическими изменениями социума.

Доказано, что современные трансформационные процессы создают основание для повышения экономического потенциала общества и объективные возможности эффективного использования производительных сил.

Ключевые слова: продуктивные силы, перспективы развития, эффективность и механизмы использования, научные подходы.

Kholod S. B., Voit S. M. Systemacy against the background of uncertainty in the ways regulating state and regional economic processes

Scientific approaches to developing effective tools and means of social life development based on quite philosophically grounded theoretical support are considered.

It is shown that in recent years, the development of national economic sciences is due not only to the general acceleration of scientific knowledge, but also significant socio-political changes in the society.

It is proved that the current transformation process creates a basis for improving economic potential of society and provides objective possibilities for effective use of productive forces.

Keywords: productive forces, development prospects, efficiency and mechanisms of use, scientific approaches.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

УДК 334:330.3(477)

Н. О. Юріна,
кандидат економічних наук,
Донецький національний університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Мале підприємництво виступає повноправним структурним елементом економічної системи. Воно визначає темпи економічного розвитку, сприяє подоланню диспропорцій на окремих сегментах ринку, активізації інноваційної діяльності, розвитку конкурентоспроможності, утворенню нових робочих місць, зниженню рівня безробіття, раціональному використанню різних видів ресурсів.

Незважаючи на безліч позитивних характеристик, суб'єкти малого підприємництва мають низьку життєздатність, є більш чутливими до таких явищ, як інфляція, обмеженість фінансових ресурсів, конкуренція великих корпорацій, високе оподаткування. Саме тому процес розвитку та виконання малими підприємствами своїх функцій потребує всебічної підтримки та оптимізації управлінських рішень.

Дієвість, комплексність та цілеспрямованість напрямків підтримки малого підприємництва залежить від результатів дослідження системи показників його діяльності. Це обумовлює необхідність застосування методик комплексної оцінки розвитку підприємницької діяльності. Основною складністю такої оцінки є визначення узагальнюючого показника соціально-економічного розвитку, на основі якого можна об'єднати різномірні показники діяльності в один – інтегральний показник. В статті для цього застосовується метод багатовимірної середньої.

Аналіз останніх публікацій. Останніми роками іноземні та вітчизняні вчені приділяють увагу методикам комплексної оцінки показників діяльності суб'єктів господарювання, видів економічної діяльності, секторів економіки та ін. Розробкою системи показників для аналізу діяльності різних суб'єктів займаються такі вчені, як А.В. Головач [1], Н.Ю. Брюховецька [2], В.І. Ляшенко [3]. Особливості застосування методу багатовимірної середньої для комплексної оцінки діяльності суб'єктів підприємництва досліджуються у роботах І.М. Прокопчука [4], А.Г. Гранберга [5], О.О. Замкова [6], І.Г. Манчура [7].

Незважаючи на велику кількість досліджень показників діяльності суб'єктів малого підприємництва, недостатньо розробленими залишаються питання комплексної оцінки розвитку суб'єктів під-

приємництва та розробка на її основі дієвих державних та регіональних програм підтримки їх діяльності.

Метою статті є інтегральна оцінка розвитку малого підприємництва України на основі методу багатовимірної середньої для розробки напрямків підтримки діяльності малих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Система показників діяльності суб'єктів малого підприємництва, що включає такі групи показників, як кількість суб'єктів, чисельність зайнятих на них, ефективність різних видів діяльності, ресурсів визначає їх роль у розвитку економіки, є інструментом міжрегіональних та міжнародних порівнянь. Кількісна оцінка значень цих показників характеризує окремі сторони діяльності малого підприємництва. Вона не дає однозначної відповіді, в яких регіонах розвиток підприємництва відбувається інтенсивніше, тому що за значеннями кожного показника виділені певні лідери.

На сучасному етапі розробка результативних, пріоритетних управлінських рішень потребує комплексного підходу щодо дослідження розвитку суб'єктів підприємництва за регіонами України на основі узагальнюючого показника. Для визначення інтегральної оцінки розвитку діяльності малих підприємств за регіонами України в цій статті застосовується метод багатовимірної середньої. Цей метод дозволяє на основі величин, що не мають розмірності, надати узагальнюючу характеристику розвитку малого підприємництва. При цьому враховується багато статистичних показників, що характеризують різні аспекти підприємницької діяльності.

Сучасна економіка країни характеризується нерівномірністю розвитку діяльності малих підприємств за регіонами України. Це обумовлено можливостями створення та функціонування, реалізації діяльності підприємств, розвитком ринкової інфраструктури, наявністю кваліфікованих робітників, пріоритетністю видів економічної діяльності, дієвістю регіональних програм підтримки бізнесу. Наявність таких умов потребує об'єктивної оцінки рейтингу кожного регіону за рівнем розвитку малого підприємництва, визначення лідерів та аутсайдерів.

Об'єктом порівняльного аналізу є регіони України. Для проведення аналізу сформована система показників, при цьому необхідно забезпечити одно-

спрямованість впливу показників на діяльність малого підприємництва України [8]. Для цього показники розподіляють на стимулятори і дестимулятори.

Стимуляторами є наступні показники:

X_1 – кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.;

X_2 – питома вага робітників, що зайняті на малих підприємствах у загальному числі зайнятих у підприємстві, %;

X_3 – продуктивність праці, грн/ос.;

X_4 – питома вага обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами підприємництва, %;

X_5 – капіталовіддача, грн/грн;

X_6 – рентабельність операційної діяльності, %.

До дестимуляторів віднесено показник X_7 – операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн. Фінансовим результатом від операційної діяльності малих підприємств є операційний прибуток (різниця між операційними доходами і витратами). Зниження операційних витрат впливає на зростання операційного прибутку малих підприємств, тому показник операційних витрат є дестимулятором.

Для порівняння вихідних показників, що мають різні одиниці виміру і спрямованість, виконується їх стандартизація, що полягає у співвідношенні емпіричних значень показника з певною величиною. Базою порівняння доцільно прийняти максимальні значення показників, як еталон розвитку малих підприємств України.

Стандартизовані оцінки (Z_{ij}) для показників – стимуляторів діяльності суб'єктів малого підприємництва визначають як співвідношення показників кожного регіону з їх максимальним значенням:

$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{\max}}$. Так як зв'язок між інтегральною оцінкою та стимулятором повинен бути прямим, а з дестимулятором – зворотним, під час агрегування дестимулятори обов'язково преобразують у стимулятори:

$$Z_{ij} = 1 - \frac{x_{ij}}{x_{\max}}.$$

На наступному етапі для кожного регіону розраховується інтегральне значення (багатовимірна середня) як середня величина з розрахованих стандартизованих показників (m):

$$\bar{p}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m Z_{ij}.$$

Метод багатовимірної середньої без скорочення обсягу сукупності, надає можливість побудувати ієрархічну систему групування показників діяльності суб'єктів малого підприємництва за регіонами України, вивчити закономірності розподілу, взаємозв'язків та тенденцій розвитку.

Розраховані інтегральні коефіцієнти розвитку малого підприємництва за 2008 и 2012 рр. дозволили визначити рейтинг регіонів України, для графічного наведення якого застосована пелюсткова діаграма (рис. 1).

Комплексна оцінка розвитку малого підприємництва показала, що в 2008 р. за рейтингом інтегрального показника на першому місці розмістилась Чернігівська область (0,5398), а на останньому – Волинська (0,2593). В основному це пов'язано з тим, що саме малі підприємства Чернігівської області здійснювали більш ефективну діяльність за показником операційної рентабельності (13,5%) в умовах фінансово-економічної кризи та погіршення соціально-економічної ситуації у країні. Більш рентабельними в сфері послуг області були підприємства, що займаються фінансовою діяльністю, роздрібною торгівлею товарами та їх ремонтом. Серед промислових підприємств більш рентабельними були підприємства машинобудування, металургії та обробки металу. Крім того, в даному регіоні визначено достатньо високу питому вагу зайнятих робітників на малих підприємствах у загальному числі зайнятих у підприємстві; питому вагу обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами підприємництва, а також достатньо високий показник капіталовіддачі.

Самий високий рівень розвитку показників малого підприємництва в 2012 р. спостерігається в Кіровоградській області (0,5701), а найбільш низький так само в Волинській області (0,2794), але порівняно з 2008 р. інтегральний показник зріс на 7,8%. У зв'язку з наслідками світової фінансової кризи Чернігівська область у 2012 р. не змогла утримати позицію лідера за рівнем розвитку малого підприємництва. За цей період Кіровоградська область, незважаючи на зниження питомої ваги обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами підприємництва на 5,6%, віддачі обсягу реалізованої продукції з кожної гривні валових капітальних інвестицій – на 1,9%, збільшила не тільки продуктивність праці на 45,8 грн/ос., але й ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва (рентабельність операційної діяльності в 2012 р. склала 16,8%; в 2008 р. – 2,1%).

Отримання Кіровоградською областю в 2012 р. позиції лідера за розвитком малого підприємництва може бути обумовлено тим, що в 2012 р. на реалізацію заходів регіональної програми розвитку малого підприємництва з бюджету Кіровоградської області було виділено коштів у сумі 700 тис. грн, що більше, ніж у 2011 р. на 550 тис. грн (у 4,7 рази). Виділені кошти спрямовані на фінансування інвестиційних та інноваційно-технологічних проектів діяльності суб'єктів малого підприємництва.

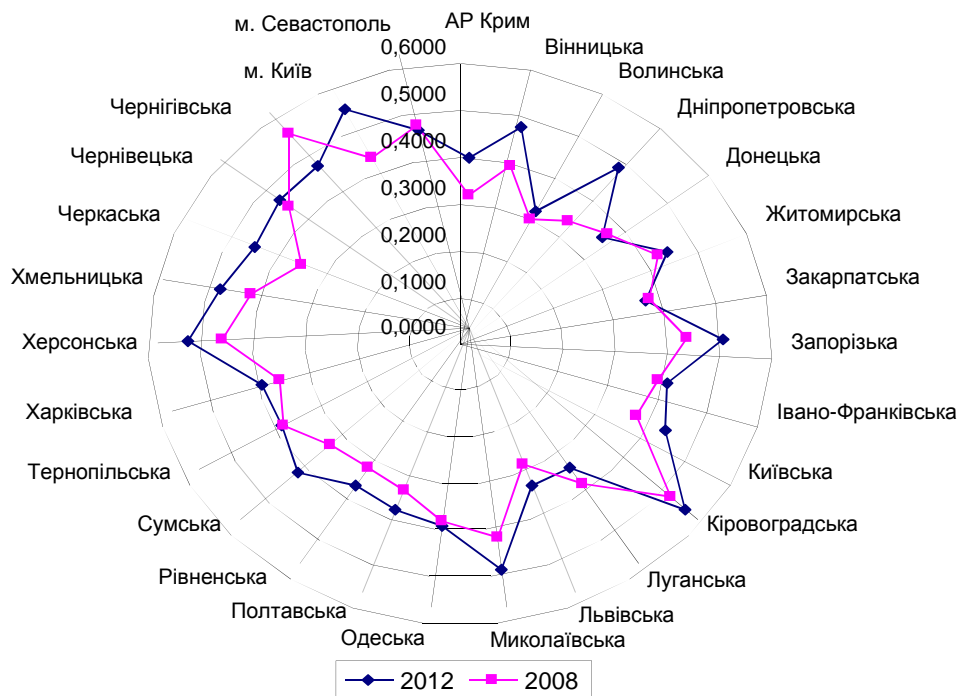


Рис. 1. Розподіл регіонів України за інтегральним показником розвитку діяльності малих підприємств, 2008 та 2012 рр.

Для більш детального порівняльного аналізу показників діяльності малих підприємств на основі інтегрального показника виконано групування регіонів України в 2008 р. і 2012 р. Були апробовані групування з рівними та з нерівними інтервалами (з рівнонаповненими інтервалами, а також з прогресивно зростаючими в арифметичній та геометричній прогресії інтервалами). В групуванні з нерівними інтервалами були отримані порожні групи, тому групування з рівними інтервалами є оптимальним. Це надає можливість побудувати вторинне групування регіонів України за інтегральним показником розвитку малого підприємництва, з виділенням високого, середнього, помірного та низького рівня розвитку показників діяльності малого підприємництва.

Аналіз даних табл. 1 показав, що високий рівень соціально-економічного розвитку малого підприємництва в 2008 р. мали тільки 3 регіони: Херсонська, Кіровоградська, Чернігівська області, їх число збільшилось в 2012 р. до 4 регіонів.

Слід відзначити, що зміни за 2008-2012 рр. відбулися і всередині самої групи. Утримати позицію лідера та збільшити інтегральний коефіцієнт на 14,3 і 7,5% вдалося Херсонській та Кіровоградській областям відповідно. Чернігівська область потрапила до групи середнього рівня розвитку малого підприємництва, знизив інтегральний показник на 15,6%. Миколаївська область (зростання інтегрального показника на 15,3%) та м. Київ (на 29,4%) з групи середнього рівня розвитку перемістилися до групи з високим рівнем розвитку малого підприємництва.

Серед причин незначного зростання кількості регіонів у групі з високим рівнем розвитку малого

підприємництва слід виділити розроблені урядом обмеження на реалізацію діяльності – збільшення суми єдиного податку, зменшення максимальної величини виручки і видів діяльності, що здійснюються за спрощеною системою. Тобто, новий Податковий Кодекс України, не достатньо оптимально об'єднав функції фіскальні, від яких залежить життєздатність країни, та стимулюючі, що враховують зниження податкового тиску на мале підприємство.

Слід відзначити, що більшість регіонів в цій групі – це аграрно-індустріальні регіони. За останні роки саме в сфері сільського господарства відбулися більш істотні структурні зміни, а саме зростання обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) у 2012 р. порівняно з 2008 р. на 3,9%.

В 2011 та 2008 рр. більша частина регіонів України знаходилась у групі з помірним (відповідно 9 та 12 регіонів) та середнім (відповідно 11 та 8 регіонів) рівнем розвитку інтегрального показника. Слід відзначити, що в даних групах не відбулися істотні зміни за 2008-2012 рр. Однак, положення малого підприємництва у Чернігівському регіоні погіршилось, він перемістився з групи високого рівня розвитку до групи середнього рівня. Дніпропетровський регіон покращив положення, із групи з низьким рівнем розвитку перемістився до групи з середнім рівнем розвитку малих підприємств, темп зростання інтегрального показника за 2008-2012 рр. – 49,7%. Всередині цих груп 4 регіони (Київська, Вінницька, Сумська та Черкаська області) здійснили перехід із групи з помірним рівнем розвитку до групи з середнім рівнем розвитку показників діяльності малих підприємств. Темпи приросту інтегрального показ-

**Розподіл областей України за інтегральним показником розвитку
малого підприємництва в 2008 та 2012 рр.**

Інтегральний показник розвитку малого підприємництва	2012		2008	
	всього, од.	назва області	всього, од.	назва області
Низький	3	Волинська, Донецька, Закарпатська	4	Волинська, АР Крим, Дніпропетровська, Львівська
Помірний	9	Луганська, Львівська, АР Крим, Івано-Франківська, Рівненська, Полтавська, Харківська, Тернопільська, Житомирська	12	Донецька, Черкаська, Рівненська, Закарпатська, Вінницька, Сумська, Полтавська, Київська, Харківська, Івано-Франківська, Житомирська, Луганська
Середній	11	Одеська, м. Севастополь, Київська, Вінницька, Черкаська, Дніпропетровська, Сумська, Чернівецька, Чернігівська, Хмельницька, Запорізька	8	м. Київ, Тернопільська, Одеська, Запорізька, Хмельницька, Чернівецька, м. Севастополь, Миколаївська
Високий	4	Миколаївська, м. Київ, Херсонська, Кіровоградська	3	Херсонська, Кіровоградська, Чернігівська
Всього	27	-	27	-

ника за 2008-2012 рр. для даних регіонів становили відповідно 17,3%, 23,4%, 23,9% та 27,2%.

В групах з помірним та середнім значеннями інтегрального показника розвитку малого підприємництва отримано більш низькі результати за показниками, що досліджуються, порівняно з групою з високим рівнем розвитку малого підприємництва. Це свідчить також про те, що мале підприємництво за регіонами розвивається достатньо рівномірно, незважаючи на нерівномірний соціально-економічний розвиток регіонів України.

Серед основних причин такої ситуації є різний рівень розвитку економічного потенціалу регіонів; диверсифікація за видами економічної діяльності; невідповідність структури обсягів виробництва місцевому природничо-ресурсному потенціалу; несприятливі демографічні та екологічні тенденції; недостатній розвиток ринкової та соціальної інфраструктури; нестаток фінансових ресурсів для реалізації регіональних соціально-економічних програм підтримки малого підприємництва. Більшість регіонів України мають рівні передумови для прискорення темпів розвитку малого підприємництва, а також підвищення його ефективності.

Низький рівень розвитку показників малого підприємництва України в 2008 р. мали 4 регіони: Волинська, Дніпропетровська, Львівська області та АР Крим. В 2012 р. порівняно з 2008 р. їх число зменшилось до 3 регіонів: Волинська, Донецька та Закарпатська області. З групи з помірним рівнем розвитку Донецька та Закарпатська області в 2012 р. перемістилися до групи з низьким рівнем розвитку малого підприємництва, темп зниження інтегрального показника за 2008-2012 рр. відповідно склав 3,6 та 2,5%. При цьому Львівська область та АР Крим збільшили значення інтегральних показників відповідно на 16% та 27,1% і перейшли до групи з помірним рівнем розвитку малого підприємництва. Регіони з низьким рівнем розвитку малого підприємництва підтверджують той факт, що не всі малі підприємства України змогли протидіяти міжнародній фінансовій кризі. У цих регіонах відзначено дос-

татньо низьку питому вагу зайнятих робітників на малих підприємствах у загальному числі зайнятих у підприємстві, питому вагу обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами підприємництва, а також низькі показники продуктивності, капіталовіддачі та операційної рентабельності.

Слід відзначити, що дослідження областей України за рівнем розвитку малого підприємництва дає можливість визначити області з найбільшим та найменшим інтегральним показником, тобто в процесі комплексного аналізу показників розвитку малого підприємництва визначається, які регіони України є лідерами, а які мають низький рівень та темпи розвитку діяльності малих підприємств. Наслідки зміни рангів регіонів України за розміром інтегрального показника за 2008 та 2012 рр. можна навести на основі дрейфограми (рис. 2).

На основі наведеної дрейфограми можна зробити висновок, що області, в яких у 2012 р. показник рангу знаходився нижче отриманого значення в 2008 р., покращили свої позиції порівняно з 2008 р. та навпаки. Однак, підвищення інтегрального показника розвитку підприємницької діяльності не завжди свідчить про підвищення позиції в ранжуванні. Так, Миколаївська та Волинська області, незважаючи на підвищення інтегрального показника, в 2012 р. залишилися на тих самих місцях, які вони займали в 2008 р.

Слід відзначити, що в докризовий період 2005-2007 рр. лідерами за розвитком малого підприємництва були Донецька, а також Дніпропетровська та Харківська області, що демонстрували інтенсивний розвиток основних показників діяльності малого підприємництва.

Донецька область – це потужний промисловий регіон з високою концентрацією галузей важкої промисловості. Вона займає ведучі місця щодо випуску багатьох видів промислової продукції. Недостатній розвиток малого підприємництва обумовлений наявністю на території регіону значної кількості круп-

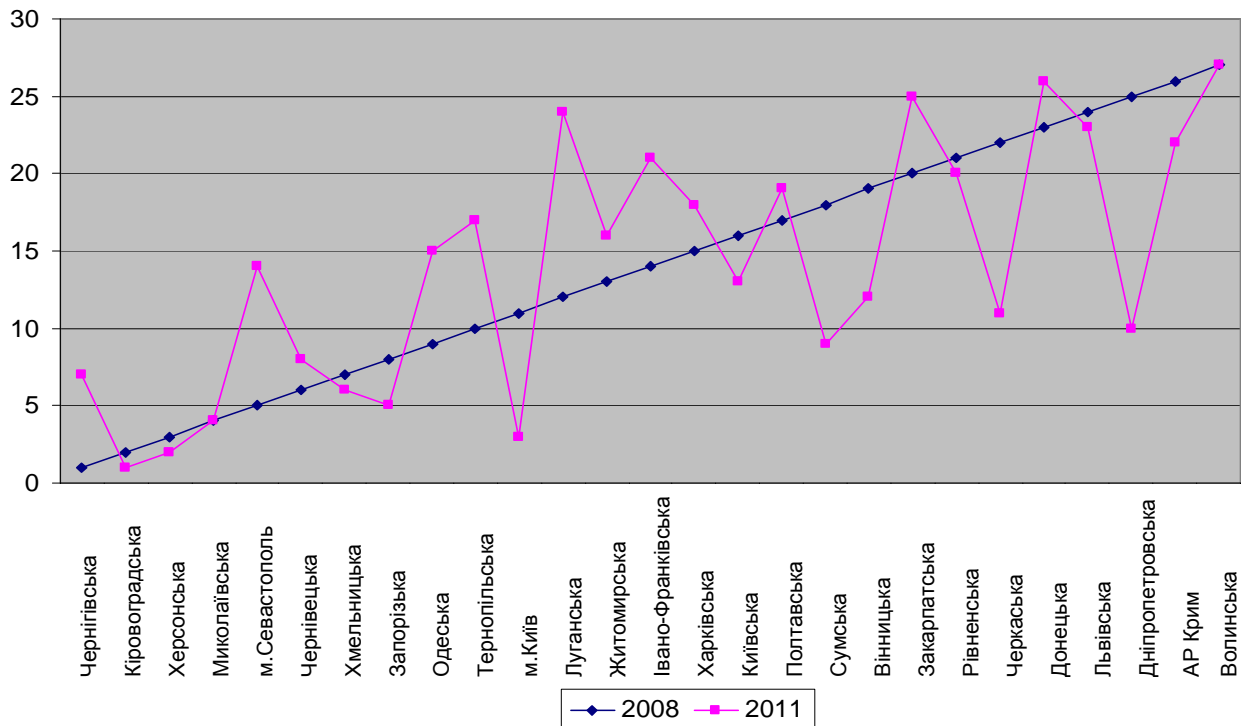


Рис. 2. Дрейфодіаграма рангів регіонів України за рівнем розвитку малого підприємництва, 2008 і 2012 рр.

них підприємств. Донецький регіон має конкурентні переваги перед більшістю областей України за рядом показників діяльності малого підприємництва. Успішний розвиток обумовлений значними інвестиціями в економіку регіону та її структурною перебудовою.

Проведений аналіз свідчить, що негативні тенденції в розвитку малого підприємництва Донецької області були підсилені кризою 2008-2009 рр. Вони обумовлені також тим, що в структурі економіки Донецької області преважують великі підприємства базових галузей промисловості (вугільної, металургійної, хімічної). Наслідки кризи спричинили втрату позицій у підприємницькому секторі регіону. Подальший розвиток потребує розробки заходів щодо зміни негативної ситуації в економіці області.

Для розробки регіональних програм підтримки та розвитку малого підприємництва України необхідно оцінити вплив кожного фактору на формування загальної інтегральної оцінки рівня розвитку малого підприємництва регіонів. Для цього слід проаналізувати зміну інтегрального показника під впливом зміни структурних показників за період 2008-2012 рр., розрахувавши наступне співвідношення:

$$\Delta y_{абс} = \frac{\Delta y_{відн}}{\sum Z_{ij}^1 - \sum Z_{ij}^0} \cdot \Delta a,$$

де $\Delta y_{абс}$ – абсолютна зміна інтегрального показника j-ого регіону під впливом фактору a;

$\sum Z_{ij}^1, \sum Z_{ij}^0$ – інтегральний показник j-ого регіону відповідно в 2012 та 2008 рр.;

$\Delta y_{відн}$ – темп приросту інтегрального показника j-ого регіону;

Δa – абсолютна зміна фактору a.

Найбільше зниження інтегрального показника розвитку малого підприємництва в регіонах України в 2012 р. відбулося під впливом зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. осіб. наявного населення, питомої ваги обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами в загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами підприємництва та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції. Зростання інтегрального показника відбувалось під впливом продуктивності праці, капіталовіддачі та рентабельності операційної діяльності.

Висновки. Для того щоб більшість регіонів мали певний потенціал та в майбутньому змогли підвищити ефективність основних показників діяльності малого підприємництва необхідно вирішити наступні проблеми, що обумовлені специфікою великого мегаполісу та післякризовими ускладненнями економічної ситуації. Серед основних з них є складності реалізації продукції; забезпечення конкурентоспроможності продукції; подолання бар'єрів освоєння нових ринків; нестача фінансових ресурсів та приміщень для розвитку малого підприємництва; недостатні можливості пошуку нових бізнес-партнерів та формування бізнес-зв'язків; адміністративні бар'єри; нестаток кваліфікованих кадрів, умінь та інформації щодо здійснення підприємницької діяльності; зростання цін на енергоносії та сировину.

Основними напрямками державної підтримки малого підприємництва є: удосконалення та систематизація законодавчої бази; формування ефективної інфраструктури підтримки та розвитку малого підприємництва; сприяння розвитку співпраці між малими та великими підприємствами; удосконалення спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності; здійснення фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва; заохочення суб'єктів малого підприємництва до виконання інноваційних та соціально-економічних програм, реалізація виробленої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами для державних та регіональних потреб.

Подальший розвиток малого підприємництва можливий лише за умов раціонального співвідношення дієвих методів та напрямків державної політики. Ефективні економічні реформи визначають розвиток малого підприємництва регіонів та економіки в цілому. Послідовні та цілеспрямовані напрямки державної політики забезпечать ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва України, як ведучого сектору економіки.

Література

1. **Головач А. В.** Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.
2. **Брюховецкая Н. Е.** Методика отбора факторов малого бизнеса, влияющих на капитализацию региональной экономики (на примере Донецкой области) / Н.Е. Брюховецкая, Е.Ю. Гудкова // Научный вестник ДГМА. – 2010. – №1(6Е). – С. 250-254.
3. **Ляшенко В.І.** Малий бізнес та післякризовий економічний розвиток України: Монографія / М.Ю. Ануфрієв, О.І. Благодарний, В.І. Ляшенко та ін. [за ред. В.І. Ляшенко]. – Донецьк: ІЕП НАН України, ФОП О.В. Масютенко, 2010. – 246 с.
4. **Прокопчук І.М.** Система показників для статистичного вивчення діяльності підприємств / І.М.Прокопчук // Статистика України. – 2011. – №2. – С. 43-46.
5. **Гранберг А. Г.** Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: ГУВШЕ, 2000. – 650 с.
6. **Замков О.О.** Математические методы в экономике: учебник / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1998. – 368 с.
7. **Манцуоров І.Г.** Розвиток малих підприємств (статистичне оцінювання впливу на економічне зростання та конкурентоспроможність країни): монографія / І.Г. Манцуоров, С.С. Ващаєв, С.Г. Дрига та ін. – К.: КНЕУ, 2009. – 181 с.
8. **Статистичний щорічник України за 2012 рік:** статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка, Н.П. Павленко. – К.: ТОВ «Август Трейд»; Державна служба статистики України, 2013. – 559 с.

Юріна Н. О. Інтегральна оцінка розвитку малого підприємництва України

Стаття присвячена проведенню інтегральної оцінки розвитку малого підприємництва України на основі методу багатовимірної середньої для розробки напрямків підтримки діяльності малих підприємств. Метод багатовимірної середньої без ско-

рочення обсягу сукупності, надає можливості побудувати ієрархічну систему групування показників діяльності суб'єктів малого підприємництва за регіонами України, вивчити закономірності розподілу, взаємозв'язків та тенденцій розвитку. Розраховані інтегральні коефіцієнти розвитку малого підприємництва за 2008 та 2012 рр. дозволили визначити рейтинг регіонів України. З'ясовано, що мале підприємство за регіонами розвивається достатньо рівномірно, незважаючи на нерівномірний соціально-економічний розвиток регіонів України. Запропоновано основні напрямки державної підтримки малого підприємництва.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, інтегральна оцінка, метод багатовимірної середньої, напрямки державної підтримки.

Юріна Н. А. Інтегральна оцінка розвитку малого підприємництва України

Стаття присвячена проведенню інтегральної оцінки розвитку малого підприємництва України на основі методу багатовимірної середньої для розробки напрямків підтримки діяльності малих підприємств. Метод багатовимірної середньої без скорочення обсягу сукупності, дає можливість побудувати ієрархічну систему групування показників діяльності суб'єктів малого підприємництва по регіонах України, вивчити закономірності розподілу, взаємозв'язків та тенденцій розвитку. Розраховані інтегральні коефіцієнти розвитку малого підприємництва за 2008 і 2012 гг. дозволили визначити рейтинг регіонів України. Визначено, що мале підприємство по регіонах розвивається достатньо рівномірно, незважаючи на нерівномірне соціально-економічне розвиток регіонів України. Предложено основні напрямки державної підтримки малого підприємництва.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, интегральная оценка, метод многомерной средней, направления государственной поддержки.

Yurina N. A. Integral assessment of small business development in Ukraine

The article is devoted to carrying out an integrated assessment of small business development in Ukraine on the basis of a multi-dimensional medium for the development of areas of support of small businesses. The method of multidimensional medium without reducing the aggregate, gives the opportunity to build a hierarchical grouping system performance of small businesses in regions of Ukraine, to study the distribution patterns, relationships and trends. The calculated integral ratios of small business development in 2008 and 2012. possible to determine the rating of Ukraine's regions. It was determined that the small business by region is developing quite uniformly, despite the uneven socio-economic development of regions of Ukraine. The main directions of state support of small business.

Keywords: small business, integrated assessment, multi-dimensional medium, support of small business.

Стаття надійшла до редакції 02.07.2015
Прийнято до друку 16.09.2015

МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Аналіз наукових джерел дозволив констатувати той факт, що концепція сталого розвитку регіонів поки недостатньо розвинена й обґрунтована. У регіональній економіці не розроблено сталих та результативних програм розвитку, а реалізуються програми, не адаптовані до реального стану економічних систем регіонів. Це призводить до необхідності пошуку ефективних шляхів економічних рішень для розробки стратегії розвитку економічних систем різного рівня, зокрема, регіональних, здатних забезпечити стабільний поступальний розвиток соціально-економічної системи з урахуванням реальних ресурсів, з мінімальними витратами та ризиком на основі певних моделей сталого соціально-економічного розвитку.

Крім того, слід зазначити, що забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку держави неможливе без урахування специфіки регіонів, які її формують, їх соціально-економічної стабільності та внутрішніх механізмів розвитку.

Важливу роль в галузі обґрунтування та методичних підходів до управління економічними процесами на базі моделювання сталого економічного розвитку відіграють праці таких вчених і практиків України та країн СНД, як: О. Амоши, Б. Буркинського, В. Василенко, В. Вітлінського, Т. Горелової, В. Гейця, О. Гранберга, З. Герасимчук, Т. Клебанової, В. Максимова, Г. Ольхової, Я. Побурко, І. Прангішвілі та ін. В науковій літературі останніх років можна зустріти найрізноманітніші думки з приводу удосконалення механізмів соціально-економічного розвитку регіону та розробки стратегій їх розвитку на основі різних моделей. Проте методологічні положення даної проблеми в ринкових умовах пропрацьовано недостатньо, тому що сьогодні необхідно здійснювати не тільки моделювання розвитку регіону, але й адаптацію даної моделі на регіональному рівні з урахуванням сучасних зрушень економічної реформи.

Метою статті є дослідження методологічного аспекту моделювання сталого регіонального розвитку в контексті трансформаційних зрушень економіки України.

Проблеми сталого регіонального розвитку набули особливої актуальності у складний і нестабільний період трансформації соціально-економічних,

політичних і морально-духовних відносин української економіки, зумовлюючи необхідність дослідження природи соціального й економічного устрою регіональних господарських систем. Відповідно, одним з найважливіших напрямків досліджень із проблем розвитку регіонів та прогнозування їх соціально-економічного розвитку є побудова моделі сталого регіонального розвитку.

Моделювання соціально-економічних регіональних систем необхідно виконувати з урахуванням таких характерних особливостей:

а) регіон розглядається як складна слабоструктурована система, методологією дослідження якої є системний аналіз на базі системно-діяльнісного підходу, що полягає у виділенні трьох режимів існування регіону як соціо-економічної системи: функціонування, вдосконалення та розвитку, який передбачає розробку ефективного теоретичного інструментарію побудови механізмів та систем управління економічним розвитком регіону із застосуванням ієрархічної системи вдосконалення процесів управління. Слід зазначити, що в умовах економічної і політичної криз регіонам України притаманна наявність значного числа складних взаємопов'язаних причинно-наслідкових зв'язків між детермінантами, що досліджуються в описі комплексу, підсумок дії яких не завжди є очевидним [1, с. 135; 2, с. 90];

б) регіон – соціально-економічний комплекс, тому в ньому приймаються до уваги природні та соціальні фактори [3, с. 58-59];

в) регіон – динамічна система. Необхідно враховувати динаміку розвитку системи, проводити дослідження тенденцій розвитку з урахуванням загального життєвого циклу регіонального господарства та його складових елементів [4, с. 58];

д) регіон – саморегулююча система. Регіональний менеджмент здійснюється через процеси внутрішньої організації, ґрунтується на зміні законів і механізмів внутрішнього управління. Необхідно враховувати слабкість адміністративних заходів, неефективність цільового фінансування та інших адміністративних програм, не пов'язаних з приведенням у дію економічних регуляторів [5, с. 25-26];

ж) наявність конфлікту між завданнями, встановленими на підставі довгострокових прогнозів, та короткостроковими управлінськими рішеннями;

к) умовою сталого регіонального розвитку є забезпечення економічної самодостатності регіонів.

Методологічним підґрунтям побудови моделі сталого розвитку регіону є комплексне дослідження на засадах превентивного діагностування та системного підходу, результатом якого є розробка узагальненої моделі, що відображає всі детермінанти і взаємозалежності досліджуваної системи. На практиці це, як правило, потребує формування системи взаємопов'язаних моделей, а також гібридної моделі, де знайде відображення синергетичний ефект дії вищезазначених моделей.

Регіон як об'єкт моделювання характеризується такими ознаками, як:

а) високий рівень невизначеності вхідної інформації. Розрізняють внутрішню та зовнішню невизначеність. Внутрішня невизначеність – це сукупність тих факторів, що не контролюються особою, яка приймає рішення повністю, але вона може чинити на них вплив (наприклад, внутрішні соціально-економічні обставини, фактори ризику тощо). Зовнішня невизначеність визначається характером взаємодії з зовнішнім середовищем – це ті фактори, що знаходяться під слабким контролем особи, яка приймає рішення (екологічна, демографічна, зовнішньополітична ситуація, постачання ресурсів в регіон ззовні тощо);

б) досліджуваний господарський комплекс регіону має складну структуру, де можуть бути декомпозовані такі структурні елементи, як: трудові ресурси, виробничий комплекс та невиробнича сфера, стан навколишнього середовища, територія, фінансові ресурси, міжнародна економічна діяльність, структура регіонального менеджменту та діяльність окремих її елементів;

в) регіональна господарська система може бути представлена як цілеспрямована та різноаспектна система, яка має різноманітні завдання розвитку та різноманітні концепції їх досягнення. Соціально-економічна складова сталого розвитку регіону виконує двояку роль:

1) всебічного розвитку особистості, з одного боку, де неодмінними умовами виступають досягнення певного рівня життя (матеріальний аспект), сукупність форм і видів життєдіяльності людей;

2) певного способу задоволення потреб населення регіону у послугах соціальної інфраструктури. Нормальні умови життєдіяльності багато в чому забезпечуються задоволенням суми матеріальних, соціальних і культурних потреб у процесі користування благами і послугами підприємств соціальної інфраструктури регіону. Ступінь задоволення цих потреб має відображатися відповідною системою показників.

Системний підхід до оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону дозволяє сформулювати ієрархічну структуру показників, які спрямо-

вано на досягнення певної мети щодо забезпечення сталого розвитку і у сукупності представляють собою складну ієрархічну структуру з безліччю окремих показників, в яку залежно від завдання управління можуть включатися критерії, що відображають соціальний, економічний, екологічний, містобудівний та інші ефекти розвитку [6, с. 168].

Основними факторами, що визначають рівень сталості регіонального розвитку, є: стан ресурсного забезпечення регіонального розвитку, залучені в регіон інвестиції та капіталовкладення і практичні аспекти розвитку регіонального виробничого комплексу. У даному контексті необхідно пам'ятати, що [7, с. 26-28]:

а) основна цільова задача регіонального управління – визначення таких пропорцій суспільного відтворення (досягнення балансу використання ресурсів у системі), які максимально сприяють задоволенню потреб населення в регіоні та підвищенню його життєвого рівня;

б) системний характер дослідження припускає розвинені інформаційні взаємозв'язки між моделями всіх рівнів в процесі розробки та прийняття рішень, які формуються динамічно. Наприклад, рішення щодо розвитку виробництва пов'язані з аналізом стану трудових ресурсів, можливістю забезпечення виробничою інфраструктурою (перш за все, енергетикою, транспортом) та ін. Зворотні зв'язки є й із екологічною підсистемою, аналізом фінансових відрахувань до бюджету. Вихід моделі аналізується на предмет забезпечення соціальної сфери.

Одним із основних методів моделювання сталого розвитку регіону є метод економетричного моделювання, який [8]:

а) дозволяє формувати узагальнену модель регіональної соціально-економічної системи на основі єдиної бази даних;

б) реалізує ітераційний характер розробки моделі, поетапний характер деталізації модельованих підсистем, що дозволяє поступово збільшувати повноту оцінки прийнятих рішень відповідно до виявлення нових проблем і отримання нової інформації;

в) пропонує методологічну основу наукового дослідження – імітаційну модель.

Головною перевагою моделювання є те, що експерт може за допомогою експерименту на моделі, розробляти стратегію регіонального розвитку, широко застосовувати велику кількість альтернатив, проводити дослідження стохастичних систем в умовах невизначеності тощо.

Крім того, слід пам'ятати, що модель сталого розвитку регіонів – це модель ресурсного типу, а будь-яким ресурсам (трудовим, фінансовим, природним та ін.) притаманні процеси надходження та вилучення, а, отже, від швидкості цього процесу залежить якість прийняття управлінських рішень не

тільки на довгостроковий, але й на коротко- та середньостроковий періоди.

Практичне використання моделі сталого регіонального розвитку визначає першочергові поточні завдання, основними з яких є:

а) створення стратифікованого опису модельного комплексу відповідно до стратегії сталого соціально-економічного розвитку регіону, тому що стратифікація є загальним принципом системного моделювання та використовується при аналізі й синтезі економічних систем на основі методів комп'ютерного моделювання;

б) розробка міні-моделей, які реалізуються в рамках основної моделі. Слід зазначити, що на різних етапах реалізації основної моделі та рівнях прийняття рішень доцільно використовувати такі методи моделювання, як: аналітичні, прогнозування, експертного оцінювання тощо. Доцільним є застосування інтеграції прийомів прийняття рішень у взаємозв'язку з методами математичного моделювання;

в) розробка організаційно-економічного інструментарію адаптації даної моделі для конкретної територіально-економічної системи;

д) створення проектів, призначених для комплексного моделювання соціально-економічних систем, і вдосконалення технологічних підходів при побудові систем прийняття рішень.

Технологічний рівень сучасних систем моделювання дозволяє вирішувати ці завдання на принципово новому рівні. В якості основи системи прийняття рішень виступає комплекс взаємопов'язаних імітаційних та оптимізаційних моделей з відповідною інформаційною підтримкою процесу системного моделювання та прийняття рішень, що акумулюють досвід розв'язання задач управління та забезпечують участь колективу експертів, які взаємодіють через діалоговий інтерфейс з комплексом моделей в процесі вироблення раціональних економічних рішень. Реалізація інформаційних систем прийняття рішень пов'язана зі створенням інтегрованого багатфункціонального середовища з відповідним математичним, лінгвістичним, інформаційним і програмно-технічним забезпеченням [9; 10].

Першочерговими завданнями моделювання сталого розвитку є оцінка та прогнозування стану регіонального розвитку; планування заходів із забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку регіону, тому що будь-яка модель має на меті встановлення однозначного розуміння або оцінки ситуації, яка розглядається, для ухвалення управлінських рішень.

Отже, економіко-математичне моделювання може виступити потужним інструментом регіонального менеджменту і має на меті прийняття обґрунтованих рішень та оцінку їх наслідків. Але, перш ніж

прийняти рішення про ті чи інші дії, необхідно однозначно визначити й оцінити ситуацію. Постійне ускладнення об'єктів регіональних соціально-економічних систем викликало необхідність вдосконалення механізмів управління ними. У цілому регіональні соціально-економічні системи підпорядковано загальним законам, які існують для відкритих складних систем. Це дає право використовувати здобутий досвід і напрацьовані в матеріальних галузях знання.

Як зазначалося вище, при аналізі економічних явищ у регіональних соціально-економічних системах на основі економіко-математичних методів найбільш прийнятним є використання економетричних моделей, які виявляють кількісні зв'язки між досліджуваними показниками та факторами, що впливають на них. Дані моделі дозволяють досліджувати кількісні аспекти економічних явищ і процесів засобами математичного та статистичного аналізу. У результаті висновки теоретичного аналізу економіки синтезуються з висновками математики та статистики [8,10].

Отже, моделювання сталого розвитку регіону з урахуванням сучасних зрушень економічної реформи доцільно здійснювати в такій послідовності:

1) розробка моделі залежності ВРП на душу населення від рівня інвестицій на душу населення. Для цього необхідно:

- оцінити динаміку інвестицій в основний капітал у розрахунку на душу населення;

- проаналізувати тенденції валового регіонального продукту у розрахунку на душу населення та його взаємозв'язок з обсягами інвестицій в основний капітал за допомогою кореляційно-регресійних моделей;

- здійснити аналіз становища відносно коефіцієнту інвестиційної віддачі в регіонах, визначити його стабільність та стійкість;

2) побудова моделі сталого регіонального розвитку, що відображає взаємозалежність рівня розвитку регіонального виробництва та рівня доходів на душу населення в регіонах України. Метою побудови другого рівня моделі сталого регіонального розвитку є визначення регіональних потенціалів зростання добробуту населення на основі розвитку регіональних виробничих комплексів за допомогою економетричної регресії. Результати даної моделі повинні виявити ступінь взаємозв'язку між результатами розвитку виробничого комплексу регіону та рівнем життя населення та міру реалізації соціальної функції регіональної виробничої політики;

3) побудова гібридної інтегральної моделі сталого розвитку регіону на основі вищезазначених моделей, що дозволить розрахувати інтегральний коефіцієнт сталості регіонального розвитку.

Література

1. **Аніщенко В. О.** Створення моделі стану соціо-еколого-економічної системи регіону: теоретичні та методологічні аспекти / В. О. Аніщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 133-144.
2. **Хохлова О.А.** Методологический аспект исследования структурных изменений в экономике региона / О.А. Хохлова // Регионология. – 2005. – №4. – С. 83-99.
3. **Узунов В. Н.** О региональной организации рыночной экономики в Украине / В. Н. Узунов // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 24. – С. 58-60.
4. **Ревина С.Н.** Экономические отношения и экономические системы / С.Н. Ревина // Актуальные проблемы правоведения. – 2007. – № 2. – С. 9-21.
5. **Василенко В.Н.** Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко // НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
6. **Реутов В.С.** Региональный вимір трансформаційних зрушень економіки України: [монографія] / В.С. Реутов. – Сімферополь: ПП «Підприємство «Фенікс», 2010. – 432 с.
7. **Уманець Т.В.** Оцінка регіонального економічного розвитку України: теорія та практика: [монографія] / Т.В. Уманець, О.В. Лукакова, К.М. Косьміна. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 477 с.
8. **Горелова Г. В.** Исследование слабоструктурированных социально-экономических систем: когнитивный подход: монография / Горелова Г.В., Захарова Е. Н., Радченко С.А. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2006. – 334 с.
9. **Вітлінський В. В.** Моделирование экономики: навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
10. **Ольховая Г. В.** Имитационное моделирование поведения социально-экономических систем на основе анализа сценариев / Г. В. Ольховая, А. В. Степанов // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 264. – Т. II. – С. 723-734.

Шлафман Н. Л., Уманець Н. Л. Моделирование сталоного регионального развития в контексте трансформаційних зрушень: методологічний аспект

У статті розглянуто регіональні особливості, які необхідно враховувати при моделюванні соціально-економічних регіональних систем. Доведено, що методологічною основою побудови моделі постійного соціально-економічного розвитку регіону є комплексне дослідження на базі превентивного діагностування і системного підходу. При моделюванні стійкого розвитку регіону в умовах трансформаційних зрушень національної економіки запропоновано використовувати економетричний підхід, а також визначено його переваги. Запропоновано алгоритм моделювання сталоного регіонального розвитку, що уможливорює побудову гібридної інтегра-

льної моделі соціально-економічного розвитку регіону. Показано, що регіон як об'єкт моделювання характеризується такими ознаками, як: а) високий рівень невизначеності вхідної інформації: внутрішньої і зовнішньої; б) досліджуваний господарський комплекс регіону має складну структуру, де можуть бути виділені такі структурні елементи як трудові ресурси, виробничий комплекс і невиробнича сфера, стан навколишнього середовища, територія, фінансові ресурси, міжнародна економічна діяльність, структура регіонального менеджменту тощо; в) регіональна господарська система може бути представлена як цілеспрямована і різноаспектна система, що має різноманітні задачі розвитку і концепції їх досягнення. Соціально-економічна складова сталоного розвитку регіону виконує двояку роль: 1) усебічного розвитку особистості, де неодмінними умовами виступають досягнення певного рівня життя (матеріальний аспект), сукупність форм і видів життєдіяльності людей; 2) визначеного способу задоволення потреб населення регіону в послугах соціальної інфраструктури. Нормальні умови життєдіяльності багато в чому забезпечуються задоволенням суми матеріальних, соціальних і культурних потреб у процесі користування благами і послугами підприємств соціальної інфраструктури регіону. Ступінь задоволення цих потреб може відображатися відповідною системою показників.

Ключові слова: сталий розвиток, регіон, моделювання, система показників, трансформація.

Шлафман Н. Л., Уманець Н. Л. Моделирование устойчивого регионального развития в контексте трансформационных сдвигов: методологический аспект

В статье рассмотрены региональные особенности, которые необходимо учитывать при моделировании социально-экономических региональных систем. Доказано, что методологической основой построения модели постоянного социально-экономического развития региона является комплексное исследование на базе превентивного диагностирования и системного подхода. При моделировании устойчивого развития региона в условиях трансформационных сдвигов национальной экономики предложено использовать эконометрический подход и определены его преимущества. Предложен алгоритм моделирования устойчивого регионального развития, делающий возможным построение гибридной интегральной модели социально-экономического развития региона. Показано, что регион как объект моделирования характеризуется такими признаками, как: а) высокий уровень неопределенности входной информации: внутренней и внешней; б) исследуемый хозяйственный комплекс региона имеет сложную структуру, где могут быть выделены в качестве структурных элементов трудовые ресурсы,

производственный комплекс и непроизводственная сфера, состояние окружающей среды, территория, финансовые ресурсы, международная экономическая деятельность, структура регионального менеджмента и др.; в) региональная хозяйственная система может быть представлена как целенаправленная и разноаспектная система, имеющая разнообразные задачи развития и концепции их достижения. Социально-экономическая составляющая устойчивого развития региона выполняет двойную роль: 1) всестороннего развития личности, где неизменными условиями выступают достижения определенного уровня жизни (материальный аспект), совокупность форм и видов жизнедеятельности людей; 2) определенного способа удовлетворения потребностей населения региона в услугах социальной инфраструктуры. Нормальные условия жизнедеятельности во многом обеспечиваются удовлетворением суммы материальных, социальных и культурных потребностей в процессе пользования благами и услугами предприятий социальной инфраструктуры региона. Степень удовлетворения этих потребностей может отображаться соответствующей системой показателей.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, моделирование, система показателей, трансформация.

Shlafman N. L., Umanets N. L. Modeling of Sustainable Regional Development in the Context of Transformational Shifts: Methodological Aspects

The article deals with regional characteristics that should be considered in the modeling of regional socio-economic systems. It is proved that the methodological basis for constructing a model of continuous socio-economic development of the region is based on a comprehensive study of preventive diagnosis and systematic

approach. In the simulation, sustainable development of the region in terms of transformation of the national economy changes proposed to use an econometric approach and identify its benefits. An algorithm for the simulation of sustainable regional development, making it possible to build a hybrid integrated model of socio-economic development of the region. It is shown that the region as an object of modeling is characterized by such features as: a) a high level of uncertainty of input information: internal and external; b) studied the economic complex of the region has a complex structure, which can be identified as structural elements of the human resources, industrial complex and non-productive sphere, the environment, land, financial resources, international economic activity, the structure of regional management, etc.; c) a regional economic system can be represented as deliberate system with a variety of tasks and the development of the concept of achieving them. The socio-economic component of sustainable development in the region performs a dual role: 1) all-round development of the individual, which are the prerequisites for achieving a certain standard of living (material aspect), a set of forms and types of human activity; 2) a specific method of meeting the needs of the region's population in social services infrastructure. Normal living conditions in many ways to provide for the amount of material, social and cultural needs while using the benefits and services of social infrastructure in the region. The degree of satisfaction of those needs can be displayed corresponding system performance.

Keywords: sustainable development, region, modeling, system performance, transformation.

Стаття надійшла до редакції 22.07.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

М. Гюльалиев,
кандидат философских наук,

Р. Алиев,
*Институт экономики Национальной Академии
Наук Азербайджана, г. Баку*

ДИНАМИКА И ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ В ЭКОНОМИКУ АЗЕРБАЙДЖАНА

После обретения Азербайджаном независимости, начался рост вложений иностранных инвестиций в экономику страны. Иностранные инвестиции, направляемые в экономику страны, в основном начали поступать как финансовые кредиты, прямые инвестиции, нефтяные бонусы, портфельные инвестиции и др.

Финансовые кредиты, направленные в экономику Азербайджана, поступали в основном из финансовых организаций, входящих в Группу Всемирного Банка (ГВБ), Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР), Азиатского Банка Развития (АБР), Международного Валютного Фонда (МВФ), Исламского Банка Развития (ИБР) и других Международных Финансовых Институтов (МФИ).

Азербайджан начал сотрудничать с Международными Финансовыми Институтами с первых лет независимости. Учитывая серьезные экономические трудности и высокий уровень бедности в стране, Азербайджанское правительство объявило о том, что нуждается в поддержке МФИ. Первая помощь поступила в 1994 году от ЕБРР, затем, в 1995 году от Всемирного Банка и Международного Валютного Фонда.

Международные Финансовые Институты, в том числе Всемирный Банк и Международная Финансовая Корпорация (МФК) [1], вместе с ЕБРР [2] подтвердили выделение с 1994 по 2005 год Азербайджанскому правительству и на финансирование частных компаний, действующих в Азербайджане, средств на сумму более 3,4 млрд долл. США, а до 2013 года – более 9,7 млрд долл. США, тем самым оказав ему существенную помощь.

До 2013 года Европейским Банком Реконструкции и Развития Азербайджану было выделено средств на сумму более 6,6 млрд долларов, а Всемирным Банком и Международными Финансовыми Корпорациями – средств на сумму более чем 3,1 млрд долл. В первичных кредитах МФК, называемых кредитами политики развития, в том числе в кредитах стоимостью 219 млн долл., выданных Всемирным Банком и кредитах стоимостью 500 млн долл., выданных Международным Валютным Фондом, структурные реформы составляют преимущество. Эти программы поддерживают политические и институциональные реформы, направленные на ли-

берализацию бюджетного процесса, торговли, особенно приведение документации таможенной, тарифной и налоговой систем в соответствие с международными стандартами Всемирной Торговой Организации (ВТО), проведение приватизации в избранных секторах, осуществление реформ в банковском секторе, развитие инвестиционной среды, в том числе, на принятие соответствующих законов.

Другим видом иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Азербайджана, являются прямые иностранные инвестиции. Они представляют собой один из способов международной инвестиционной деятельности, отражающей устойчивое влияние хозяйствующего субъекта какой-либо страны на деятельность предприятий другой страны [3, с. 26]. Получение здесь устойчивого влияния означает, что между прямым инвестором и отмеченными предприятиями формируются долгосрочные отношения, и прямой инвестор играет важную роль в управлении этими предприятиями. Механизм реализации прямых инвестиций может быть различным. Например, уплата членских взносов инвестором в уставной капитал предприятий страны, куда были направлены инвестиции, выдача кредитов предприятию, покупка инвестором части акций предприятия, направление полученных доходов на развитие предприятия, оснащение предприятия той или иной техникой и технологиями, и другие.

В табл. 1 показан объем прямых инвестиций в экономику Азербайджана за период с 1995 по 2013 год. Как видно из данных таблицы, за эти годы в экономику Азербайджана вложено средств на сумму более 53 млрд долл. США. За тот же период объем прямых иностранных инвестиций в нефтяной сектор составил около 46 млрд долл. США. Таким образом, прямые иностранные инвестиции, направленные в нефтяной сектор, составили около 87% от всех прямых иностранных инвестиций, вложенных в экономику Азербайджана. Остальная часть приходится на долю совместных предприятий и компаний с иностранными инвестициями.

Как видно из рис. 1, за исследуемый период динамика объема прямых иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана, в целом положительна. Это связано с тем, что за эти годы были реализованы основные нефтяные и газовые

проекты, в том числе строительство нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан» и Южно-Кавказского газопровода. Общая тенденция роста объема инвестиций, направленных в не-нефтяной сектор в большей степени формируется в зависимости от общих тенденций развития экономики страны. Другими словами, инвестиции, вложенные в нефтяной сектор, в зависимости от обширности нефтяных ресурсов и благоприятной инвестиционной среды, в определен-

ный период играют стимулирующую роль в экономическом развитии. Инвестиции же, направленные в совместные предприятия и предприятия с иностранными инвестициями, действующими в не-нефтяном секторе, наиболее связаны с результатами экономического развития и вложены в сектор услуг. В связи с финансовым кризисом 2008-2009 года, в объеме инвестиций наблюдается снижение.

Таблица 1

Прямые инвестиции в экономику Азербайджана (млн долл. США)

	Нефтяной сектор	Совместные предприятия и предприятия с иностранным капиталом	Всего
1995	139,8	14,9	154,7
1996	416,2	102,8	519
1997	780,1	330,9	1111
1998	891,8	460,2	1352
1999	544,5	210,4	754,9
2000	546,1	118	664,1
2001	820,5	79,3	899,8
2002	1966,3	45,6	2011,9
2003	2972,4	45,4	3017,8
2004	4088,1	104,2	4192,3
2005	3799,9	230,5	4030,4
2006	3422,3	368,4	3790,7
2007	4003,3	439,1	4442,4
2008	3350,7	494,1	3844,8
2009	2412,7	624,4	3037,1
2010	2955,3	659,6	3614,9
2011	3407,8	886	4293,8
2012	4287,8	1094,5	5382,3
2013	4935,2	1041	5976,2
Всего	45740,8	7349,3	53090,1

Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджанской Республики [4].

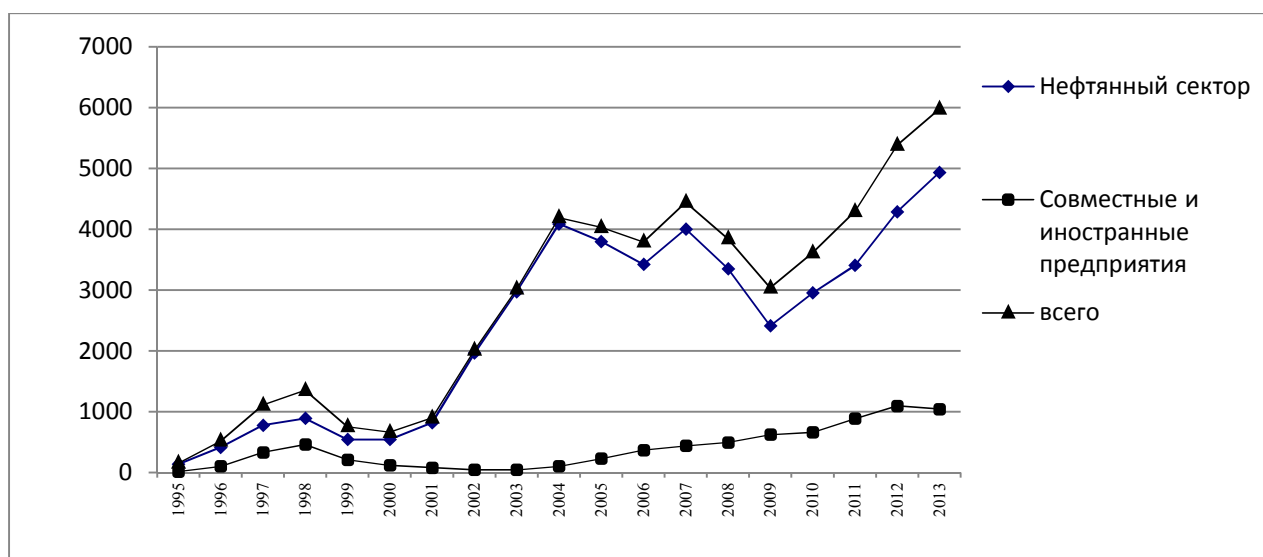


График 1. Динамика прямых инвестиций, направленных в экономику страны

Таким образом, капитал, вложенный в экономику страны большим количеством иностранных компаний, действующих в Азербайджане, особенно в нефтяном секторе, можно считать прямыми инвестициями.

Одним из видов иностранных инвестиций, направленных в экономику страны, являются *нефтяные бонусы*. Обычно, *нефтяные бонусы* выплачиваются владельцу нефти или в натуральном, или в денежном виде. Это, своего рода, «подарок» владельцу в обмен на соглашение, предусматривающее добычу или транспортировку нефти. Такие бонусы были выплачены и Азербайджанскому правительству в связи с заключением соглашений по добыче нефти и газа зарубежными компаниями в Азербайджане. Первый нефтяной бонус был выплачен Азербайджанскому правительству компаниями BP и Statoil в сентябре 1992 года в связи с подписанием соглашения по разработке залежей «Чыраг» и «Гюнешли». Такие бонусы были выплачены и за соглашения, заключенные позднее. За нефтяные и газовые соглашения, заключенные с 1995 по 2013 год, Азербайджанскому Правительству были выплачены средства на сумму более 197 млн долл.

Портфельные инвестиции также являются одним из видов иностранных инвестиций, вкладываемых в экономику страны. Этот вид инвестиций, обычно, представляет собой направление инвестиций в страну путем покупки иностранными гражданами или юридическими лицами акций или других ценных бумаг, выпускаемых хозяйственными субъектами страны. К таким ценным бумагам относятся облигации, векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и другие [3, с.26]. Так как в Азербайджане рынок ценных бумаг недостаточно развит, доля такого рода иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана, составляет меньшинство. Портфельные инвестиции больше всего распространены в банковском секторе.

Иностранные инвестиции, поступающие в экономику Азербайджана из других источников, не названных выше, также имеют немалый объем. В табл. 2 показан объем иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана за период после 1995 года. Как видно из данных таблицы, основную часть иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана, составляют финансовые кредиты и прямые инвестиции.

Таблица 2

Иностранные инвестиции, направленные в экономику Азербайджана (млн долл. США)

	Финансовые кредиты	Прямые инвестиции	Нефтяные бонусы	Совместные предприятия и предприятия с иностранными инвестициями	Другие инвестиции	Всего
1995	220,4	154,7	-	14,9	-	390
1996	101,5	519	-	102,8	-	723,3
1997	196,3	1111	-	330,9	-	1638,2
1998	120	1352	-	460,2	-	1932,2
1999	336,2	754,9	-	210,4	-	1301,5
2000	262,9	664,1	-	118	-	1045
2001	192	899,8	-	79,3	-	1171,1
2002	223	2011,9	-	45,6	-	2280,5
2003	238,3	3017,8	58,6	45,4	56,3	3416,4
2004	293	4192,3	21,6	104,2	68,6	4679,7
2005	698,4	4030,4	1	230,5	163,4	5123,7
2006	983,5	3790,7	17	368,4	261,6	5421,2
2007	1 576,6	4442,4	68,2	439,1	587,1	5536,8
2008	2 357,9	3844,8	3,5	494,1	641,2	4983,6
2009	1 438,3	3037,1	1	624,4	992,2	4654,7
2010	3 405,9	3614,9	2	659,6	1 225,0	4276,5
2011	3692,5	4293,8	19,9	886	667,7	9559,9
2012	3135,5	5382,3	2	1094,5	1794,2	11408,5
2013	2655,8	5976,2	2,4	1041	1906,5	11581,9
Всего	13349,3	53090,1	197,2	7349,3	7138,8	81124,7

Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджанской Республики.

Общий объем финансовых кредитов, привлеченных в экономику Азербайджана за последние 20 лет, составил более 13 млрд долл. США. Конечно, основная часть этой суммы уже возвращена.

На 1 октября 2014 года иностранный государственный долг Азербайджанской Республики составил 6,4 млрд долл. США. Отношение иностранного

государственного долга к ВВП составляет 8,5%, 7,4% заемных средств были привлечены на срок до 10 лет; 61,3% – на срок от 10 до 20 лет; 31,3% – на срок более 20 лет [5]. На самом деле, такой объем иностранного долга для экономики Азербайджана считается не очень высоким.

Как видно из рис. 2, большую часть привлеченных в экономику Азербайджана иностранных инвестиций, составляют прямые инвестиции. Основная

часть этого вида инвестиций направлена в энергетический, вернее, в нефтяной сектор.

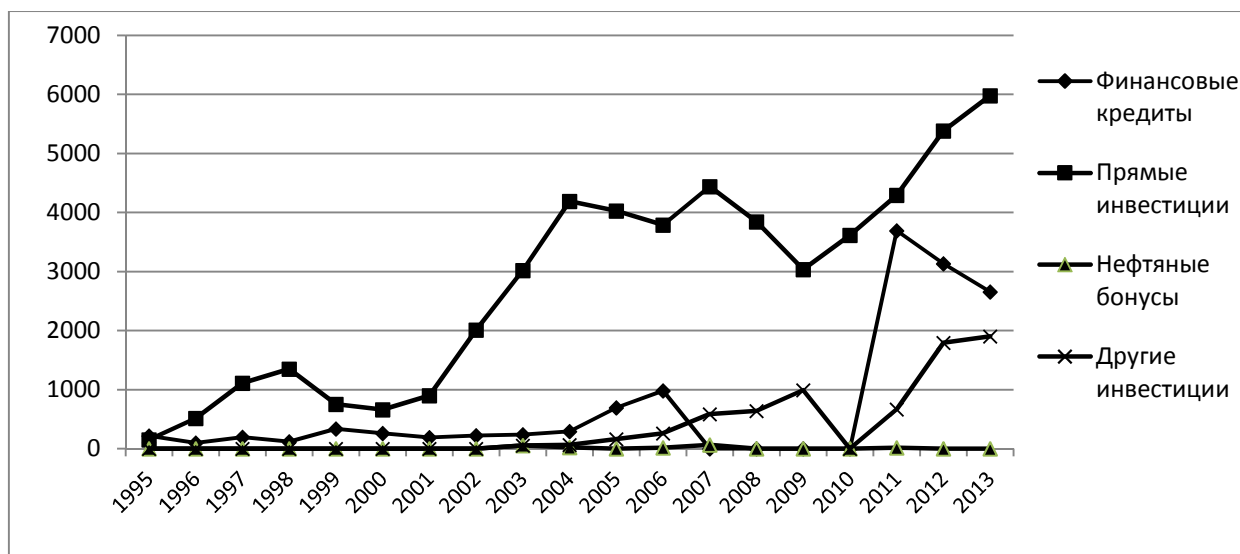


Рис. 2. Динамика иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана

В табл. 3 показан объем внутренних инвестиций, направленных в экономику Азербайджана, а также распределение иностранных инвестиций по нефтяному и не-нефтяному секторам. Как видно из данных табл. 3, за последние 20 лет в не-нефтяной сектор вложен достаточно большой объем инвестиций. То есть, было бы неверно связывать развитие не-нефтяного сектора Азербайджана за последние годы только с инвестициями, вложенными в нефтяной сектор. Так, в развитие этой отрасли был

направлен большой объем как иностранных, так и внутренних инвестиций. Однако, необходимо учесть, что привлечение инвестиций в не-нефтяной сектор косвенно связано с нефтяным и газовым сектором. Так, при направлении инвестиций в не-нефтяной сектор, учитываются уровень жизни населения, его покупательная способность и другие показатели. Последние в большей степени связаны с иностранными инвестициями, направленными в нефтяной сектор.

Таблица 3

Инвестиции, направленные в нефтяной и не-нефтяной сектор Азербайджана (млн долл. США)

	Внутренние инвестиции	В том числе		Иностранные инвестиции	В том числе	
		Нефтяной сектор	Не-нефтяной сектор		Нефтяной сектор	Не-нефтяной сектор
1995	169	-	-	375,1	139,8	235,3
1996	311,6	-	-	620,5	416,2	204,3
1997	387,2	-	-	1307,3	780,1	527,2
1998	460,2	-	-	1472	891,8	580,2
1999	479,9	-	-	1091,1	544,5	546,6
2000	514,4	-	-	927	546,1	380,9
2001	470	-	-	1091,8	820,5	271,3
2002	561,7	902,4	2451,6	2234,9	1966,3	268,6
2003	955,3	180,5	774,8	3371	2972,4	398,6
2004	1347,3	486,2	861,1	4575,5	4088,1	487,4
2005	2225,3	577,8	1647,5	4893,2	3799,9	1093,3
2006	3247,6	695,6	2552,0	5052,8	3422,3	1630,5
2007	5391,8	1114,7	4277,1	6674,3	4003,3	2671
2008	9374,6	1234,7	8139,9	6847,4	3350,7	3496,7
2009	7564,9	1048,8	6516,2	5468,6	2412,7	3055,9
2010	9343,6	1342,5	8001,1	8247,8	2955,3	5292,5
2011	12915	1489,0	11426,0	8673,9	3407,8	5266,1
2012	15463,8	1733,1	13730,7	10314	4287,8	6026,2
2013	17469,6	1956,7	15512,9	10540,9	4935,2	5605,7
Всего	88652,8	12762	74341,7	83779,1	45740,8	38038,3

Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики и Министерства Экономики и Промышленности Азербайджанской Республики [6].

На рис. 3 показана динамика иностранных инвестиций в нефтяной и не-нефтяной сектор экономики Азербайджана, а также динамика внутренних инвестиций. Как видно из данных табл. 3 и рис. 3, до 2009 года иностранные инвестиции в Азербайджанской экономике составляли преимущество и наблюдалась положительная тенденция их роста. Однако в последующий период объем внутренних инвестиций резко вырос. Интересную информацию сообщает отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана. Так, если до 2008 года иностранные инвестиции, направленные в нефтяной сектор превышали объем инвестиций, направленных в не-нефтяной сектор, то в

последующий период положение изменилось. Начиная с 2008 года, большая часть иностранных инвестиций была привлечена в не-нефтяной сектор. Так как необходимые инфраструктуры для реализации «Контракт века», который был подписан в 1994 году, и строительства нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан» были завершены до 2005 года. Поэтому в последующие годы наблюдалось снижение объема инвестиций в нефтяной сектор. В 2010 году и в других странах СНГ наблюдалось снижение объема инвестиций. Так, в 2010 году в этих странах иностранные инвестиционные вложения снизились по сравнению с 2009 годом на 5% и составили 68 млрд долл. [7].

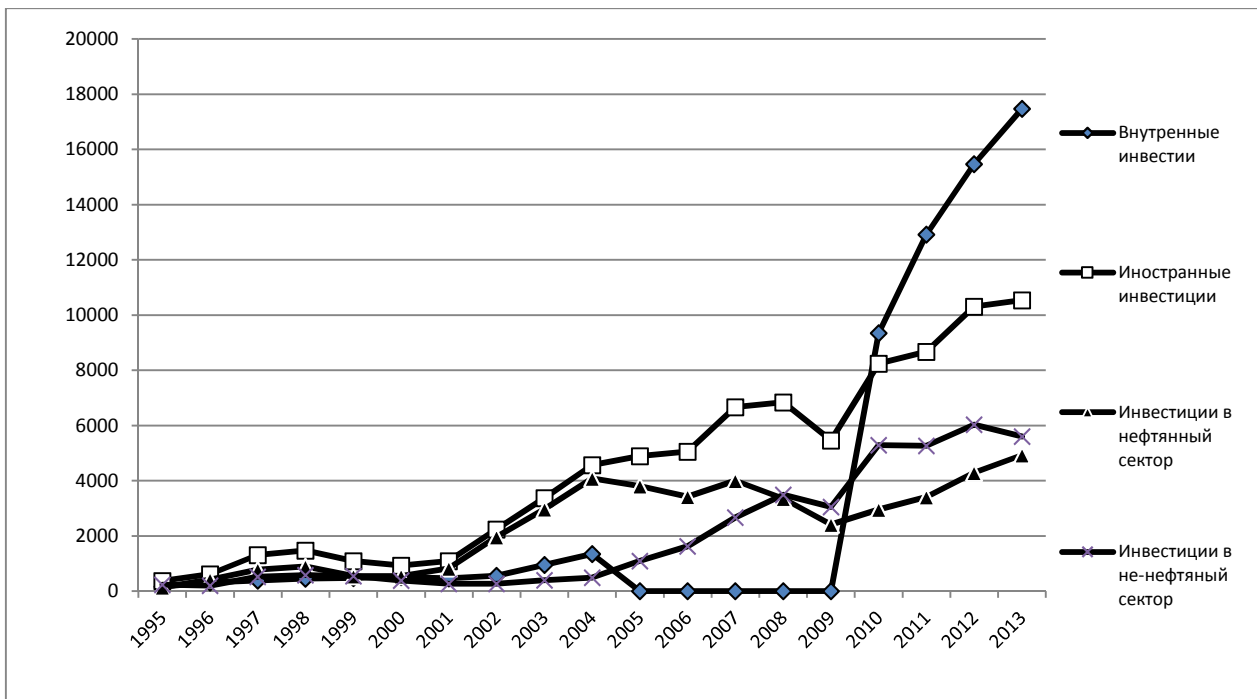


Рис. 3. Динамика иностранных и общих внутренних инвестиций в нефтяной и не-нефтяной сектор Азербайджана

На фоне реализации газовых соглашений, подписанных Азербайджаном за последние годы, ожидается увеличение иностранных инвестиций в энергетический сектор и нефтяную промышленность. Как видно из рис. 3, мировой финансовый кризис, произошедший в 2008 году, оказал отрицательное влияние на объем иностранных инвестиций, поступающих в Азербайджан.

Как видно из данных табл. 4, более 37% иностранных инвестиций, поступивших в 1995 году, были направлены в нефтяной сектор. До 2004 года эта цифра увеличилась и достигла более 89%. Однако в последующие годы начала расти доля инвестиций, направленных в не-нефтяной сектор. В структуре внутренних инвестиций доля не-нефтяного сектора значительно больше, чем доля нефтяного сектора. Например, объем внутренних инвестиций, направленных в не-нефтяной сектор эконо-

мики Азербайджана до 2002 года, был в 2,7 раза больше объема инвестиций в нефтяной сектор. В последующие годы эта тенденция была продолжена, и объем внутренних инвестиций, направленных в не-нефтяной сектор был значительно больше, чем объем внутренних инвестиций в нефтяной сектор. Это в основном связано с двумя причинами. Во-первых, в Азербайджане нефтяной сектор находится в собственности государства и частные хозяйствующие субъекты не могут направлять инвестиции в эту сферу. Во-вторых, так как большинство компаний, действующих в нефтяном секторе, являются иностранными компаниями, в этот сектор направляются преимущественно иностранные инвестиции.

Как видно из данных табл. 4 и рис. 4, доля промышленности в общих инвестициях, направленных в основной капитал в экономике Азербайджана наиболее высока. Начиная с 2004 года, наблюдается

значительный рост объема инвестиций, выделяемых транспортной сфере. Однако инвестиции, вложенные в аграрный сектор, в сектор информации и связи

значительно отстают от инвестиций, вложенных в сферу промышленности и транспорта.

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики Азербайджана (манат)

Годы	Всего	Промышленность	Аграрная сфера	Строительство	Информация и с связь	Другие сферы	Транспорт
1995	228,0	105,9	4,4	0,6	12,0	105,1	-
1996	644,5	463,8	9,7	1,3	21,8	147,9	-
1997	910,2	645,9	4,0	4,9	38,5	216,9	-
1998	1102,4	826,5	6,9	7,1	72,8	189,1	-
1999	928,5	572,8	11,0	10,7	132,4	201,6	-
2000	967,8	670,1	6,5	3,4	45,3	198,4	44,1
2001	1170,8	827,6	8,3	13,0	72,8	190,3	58,8
2002	2107,0	1632,1	18,5	40,0	49,1	277,7	89,6
2003	3786,4	3008,0	37,4	12,2	56,2	334,8	337,8
2004	4922,8	3917,2	35,0	20,7	102,6	521,9	325,4
2005	5769,9	4176,0	40,7	46,1	158,0	831,9	517,2
2006	6234,5	4296,7	58,3	10,1	210,7	1027,2	631,5
2007	7471,2	4591,2	243,3	4,2	177,5	1709,6	745,4
2008	9944,2	4249,3	336,5	66,1	173,4	3125,0	1993,9
2009	7724,9	3224,9	266,6	30,5	140,6	2347,1	1715,2
2010	9905,7	4276,2	431,0	113,8	212,0	2423,6	2449,1
2011	12799,1	5369,8	437,3	225,9	310,8	3939,6	2515,7
2012	15407,3	6039,9	648,8	499,0	329,5	5269,0	2621,1
2013	17850,8	7499,6	574,3	707,8	200,7	5298,4	3570,0

Источник: Государственного Комитета Статистики Азербайджанской Республики [8].

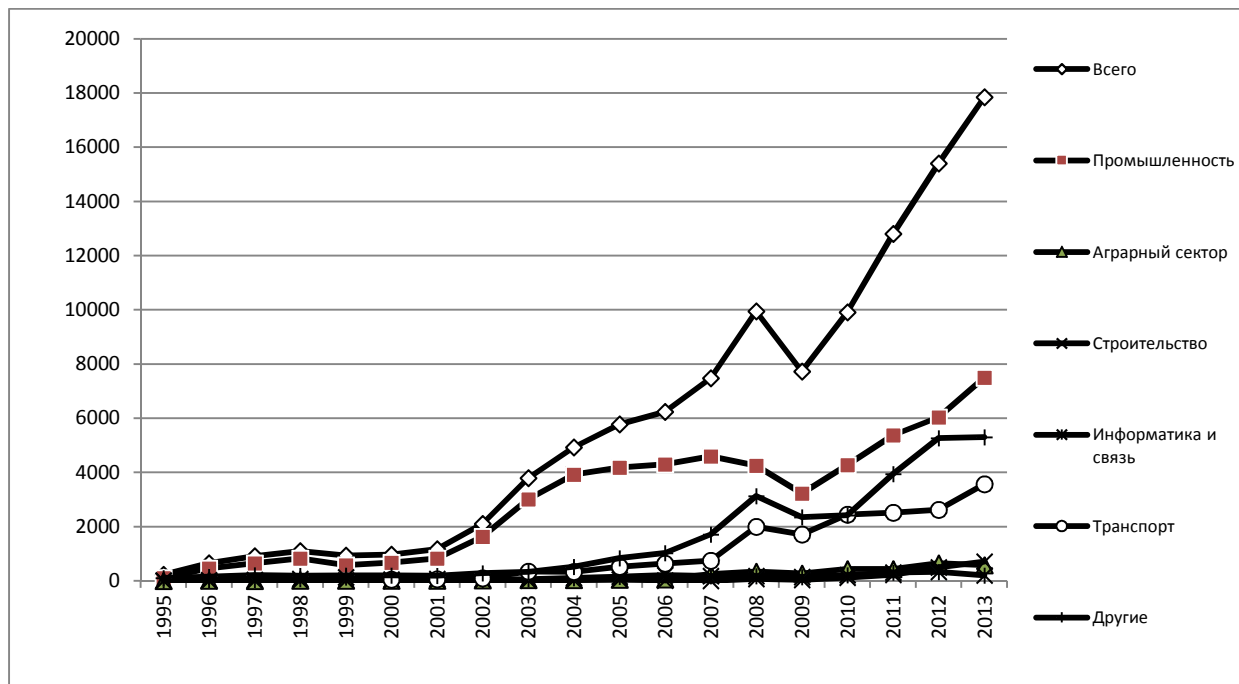


Рис. 4. Динамика инвестиций, направленных в основной капитал по отраслям экономики

Вложение в сельское хозяйство, в сферу производства и обработки, а также торговлю меньшего объема инвестиций, чем в транспортный сектор, способствовало обеспечению потребности страны в товарах первой необходимости, особенно пищевой продукцией, за счет импорта.

С другой стороны, ограниченность инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве и не-нефтяной обрабатывающей промышленности стало причиной ослабления внедрения современных технологий, новшеств и новых бизнес-возможностей в этих секторах.

Вложение меньших инвестиций в основной капитал не-нефтяного сектора, особенно в сельское хозяйство, серьезно влияет на конкурентоспособность этих отраслей. Конечно, мы считаем положительным тот факт, что за последние годы тенденции роста инвестиций в не-нефтяной сектор в Азербайджане имеют тенденцию к росту. Это в какой-то степени соответствует тенденциям, происходящим в

мире, в связи с распределением инвестиций по секторам. Так, в целом, всего 22% иностранных инвестиций в мире направляются в добывающую промышленность, 48% – в обрабатывающую промышленность и 30% – в сектор услуг.

Так как в Азербайджане основная часть вложенных в экономику инвестиций связана с нефтяной промышленностью, то и список стран, вкладывающих сюда инвестиции также возглавляют страны, владеющие транснациональными корпорациями, известными в этой экономической сфере.

В Великобритании и США, являющимися основными странами, вкладывающими прямые инвестиции в нефтяную отрасль, расположены корпорации, играющие главную роль как в Азербайджанской Международной Операционной Компании (АИОС) и Баку-Тбилиси-Джейхан Компании (BTC Co), так и в Южно-Кавказский Газопровод Компании (SCP Co).

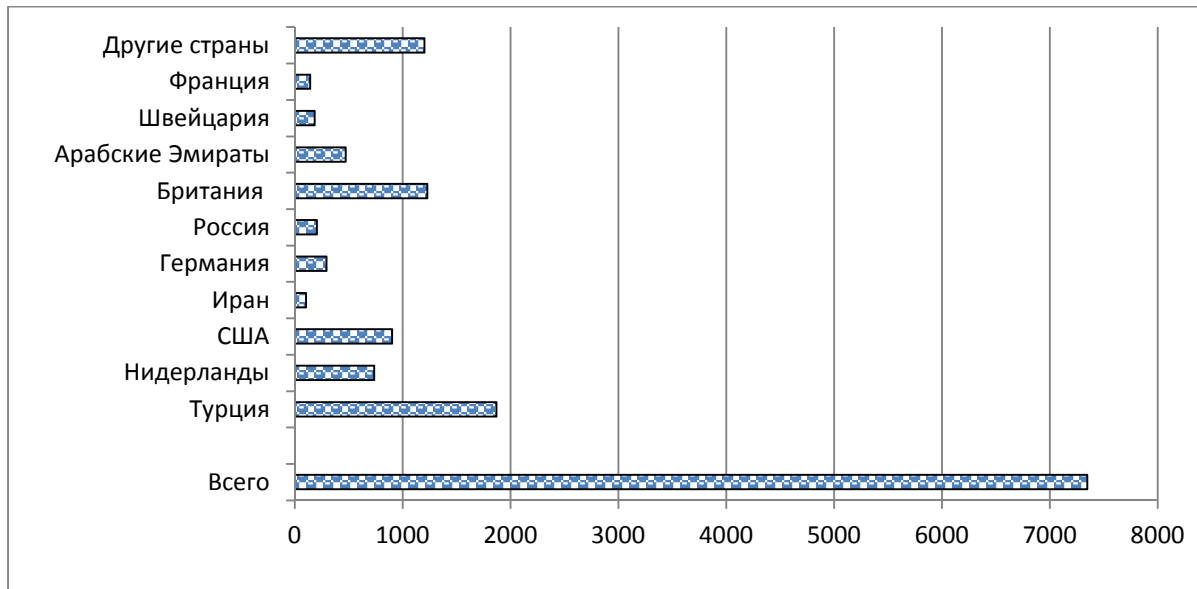


Рис. 5. Рейтинг стран по совместным предприятиям и предприятиям с иностранными инвестициями в Азербайджане (млн долл. США)

Великобритания имела высокий удельный вес (48,7%) среди иностранных государств и международных организаций по инвестиционному вложению в 2010 году. Объем инвестиций, направленных британскими резидентами в основной капитал в Азербайджане составил 800,9 млн манат или около 1 млрд долл. Доля Великобритании в объеме иностранных инвестиций, поступивших в экономику Азербайджана по совместным предприятиям и предприятиям с иностранными инвестициями, за 1995-2013 годы составила 16,7%. Для сравнения скажем, что доля Турции составила 25,5%, а доля США составила 12,3%. По общему объему иностранных инвестиций, поступивших в Азербай-

джан, в первую пятерку основных иностранных инвесторов экономики Азербайджана, наряду с Великобританией входят резиденты США, Японии, Турции и Норвегии. Вложения инвесторов, представляющих эти четыре страны, составили 81,5% всех инвестиций в Азербайджанскую экономику [9]. В первую пятерку по совместным предприятиям и предприятиям с иностранными инвестициями входят также и Нидерланды.

Как видно из рис. 5, Турция и Великобритания обладают основной долей в объеме иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Азербайджана по совместным предприятиям и предприятиям с иностранными инвестициями. Однако, несмотря на это, такого рода иностранные инвестиции

составляют только малую часть всех иностранных инвестиций. За период с 1995 по 2013 год в Азербайджан поступило иностранных инвестиций в объеме 81,1 млрд долл. США, и только 9% из них приходится на долю совместных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями.

Выводы:

1. Основную часть привлеченных в экономику Азербайджана иностранных инвестиций составляют финансовые кредиты и прямые инвестиции.

2. Основная часть привлеченных инвестиций была вложена в нефтяной сектор, а после 2008 года основная часть всех инвестиций, в особенности внутренних инвестиций, была вложена в не-нефтяной сектор.

3. Турция и Великобритания владеют основной долей в объеме иностранных инвестиций по совместным предприятиям и предприятиям с иностранными инвестициями, привлеченных в экономику Азербайджана.

Литература

1. **Азербайджан:** Сводные данные о стране [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finances.worldbank.org/countries/Azerbaijan> (дата обращения: 25 января 2015 года).
2. **Европейский Банк реконструкции и развития** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/russian/pages/country/azerbaijan.shtml> (дата обращения: 3 февраля 2015 года).
3. **Комаров В.В.** Мировая экономика. Прямые иностранные инвестиции / В.В. Комаров, Н.И.Литвина // ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет». – М.: Изд-во ФГБОУ ВПО РГАЗУ, 2012. – 246 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.az/> (дата обращения: 15 февраля 2015 года).
5. **Министерство Финансов Азербайджанской Республики** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maliyye.gov.az/node/1769> (дата обращения: 25 января 2015 года).
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=322:foreign-investments&catid=42:foreign-investments&Itemid=196&lang=az (дата обращения: 22 февраля 2015 года).
7. **World Investment Report 2011., Non equity Modes of International Production and Development, UNCTAD.** – P. 12.
8. **Инвестиции** в основной капитал по отраслям экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.az/source/agriculture/> (дата обращения: 23 февраля 2015 года).
9. **Основные** показатели работы иностранных и совместных предприятий для 2010 года (2010-cu ildə xarici və müştərək müəssisələrin işinin əsas göstəriciləri, Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi, Bakı 2011, səh. 565 (на азербайджанском языке).

Гюльалиев М., Алиев Р. Динаміка і галузева структура іноземних інвестицій, спрямованих в економіку Азербайджану

Досліджено динаміку і галузеву структуру іноземних інвестицій, спрямованих в економіку Азербайджану. Автори приходять до такого висновку, що основну частину іноземних інвестицій, спрямованих в економіку Азербайджану, складають фінансові кредити і прямі інвестиції. До того ж, велику частину іноземних інвестицій вкладено в нафтовий сектор, а після 2008 року основну частину загальних інвестицій, особливо внутрішніх інвестицій, вкладено в не-нафтовий сектор. В обсязі іноземних інвестицій, залучених в економіку Азербайджану по спільним підприємствам та підприємствам з іноземним капіталом, провідну роль відіграють Туреччина і Великобританія.

Ключові слова: іноземні інвестиції, фінансові кредити, прямі інвестиції, внутрішні інвестиції, нафтовий сектор.

Гюльалиев М., Алиев Р. Динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана

Исследована динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана. Авторы приходят к такому выводу, что основную часть иностранных инвестиций, направленных в экономику Азербайджана, составляют финансовые кредиты и прямые инвестиции. К тому же, большая часть иностранных инвестиций вложена в нефтяной сектор, а после 2008 года основная часть общих инвестиций, в особенности внутренних инвестиций, вложена в не-нефтяной сектор. В объеме иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Азербайджана по совместным предприятиям и предприятиям с иностранным капиталом, ведущую роль играют Турция и Великобритания.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, финансовые кредиты, прямые инвестиции, внутренние инвестиции, нефтяной сектор.

Gulaliyev M., Aliyev R. Dynamics and sectorial structure of foreign investments in Azerbaijan

The article investigates Dynamics and sectorial structure of foreign investments in Azerbaijan. The authors have findings that essential part of these investments are financial credits from international financial institutions and foreign direct investments. The main part of these investments were directed to oil sector, but after 2008 main part of foreign and domestic investments were directed to non-oil sector. The company from Turkey and Great Britain have leadership in investing Azerbaijan economy.

Keywords: foreign investment, financial credits, direct investments, domestic investments, oil sector, non-oil sector.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

Г. Ф. Толмачова,

кандидат економічних наук,

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ

Постановка проблеми. Розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва (МСП) може мати дуже позитивний ефект для України як запорука зростання економіки і конкуренції, досягнення соціальної стабільності і розвитку політичної демократії. В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств становить відповідно 95,2% та 4,7%, що в цілому відповідає рівню розвинутих країн світу. За даними статистичної служби Європейського Союзу (ЄС) Eurostat в країнах співдружності з 20 млн активно діючих підприємств, за винятком фінансового сектора, 67,4% відносилось до малого і середнього бізнесу [1]. А, у США, Японії, Великій Британії, Федеративній Республіці Німеччини, Італійській Республіці, Французькій Республіці серед підприємств близько 95% є малими і середніми [2].

В той же час, в Україні в малому і середньому підприємстві у 2014 р. було зайнято 6,8 млн осіб, що становить лише 36% економічно активного населення працездатного віку. При цьому, у країнах Європейського Союзу такий показник становить більш як 50%, а в Японії – близько 80%. У країнах Європейського Союзу малі і середні підприємства створюють 50-70% внутрішнього валового продукту, в Україні такий показник майже в чотири рази нижчий [2]. Сукупний сегмент мікро-, малого та середнього підприємництва забезпечує понад 60% обсягів продукції, що виробляється у країні. Також внесок мікро-, малого та середнього підприємництва складає майже половину від усіх податкових надходжень до державного бюджету.

Між тим, незважаючи на деякі позитивні зрушення в цьому напрямі, мале і середнє підприємництво в Україні розвивається повільно і фрагментарно, конкурентна боротьба між економічними суб'єктами малоефективна, а конкурентні позиції більшості вітчизняних підприємств слабкі. Порівняльний аналіз з відповідними секторами економіки в інших європейських країнах свідчить про те, що малі та середні підприємства України є менш інноваційними, ніж європейські. У числі головних проблем розвитку МСП, які відмічають експерти опитувань і анкетувань, в Україні сьогодні є: зарегульованість підприємницької діяльності і неможливість здійснювати підприємницьку діяльність прозоро, широко укорінена корупція, обмежений доступ до фінансових ресурсів [3]. Адміністративне втручання, коли органи влади прагнуть безпосередньо контролю-

вати ринок замість того, щоб створити умови для його вільного і прозорого функціонування, досі є одним з найбільш серйозних перешкод для розвитку підприємницької діяльності в Україні. Отже в країні необхідне прискорення дерегуляції господарської діяльності, яка має зосереджуватися на пріоритетному розвантаженні сектору малого і середнього підприємництва від надмірного адміністративного тиску, зважаючи на його високий потенціал у створенні нових робочих місць та забезпеченні самозайнятості.

Аналіз досліджень і публікацій. Основним теоретичним обґрунтуванням необхідності розвитку державної політики щодо ведення бізнесу при побудові ринково-орієнтованої економіки є численні роботи таких зарубіжних вчених як В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, А. Вебер, Д. Гнявеллі, Л. Клаппер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Р. Фісман, Й. Шумпетер. Зокрема, В. Баумоль досліджував різні аспекти ролі підприємництва в історії суспільства та впливу правил гри (the rules of the game) – структури виплат (reward) в економіці на дії підприємців [4], А. Вебер – вплив національно-державного утворення на економічний стан окремих підприємницьких структур [5], Л. Клаппер – бізнес-середовище та обмеження на створення нового бізнесу [6], П. Рейнольдс – глобальний моніторинг підприємництва [7], Р. Фісман – регулювання виходу на ринок малих підприємств [8].

Серед вітчизняних дослідників проблем розвитку малого та середнього підприємництва, регулювання розвитку підприємницького сектору можна виділити роботи А. Бутенка [9, 10], З. Варналія [11], Л. Воротиної [12], Н. Галана [13], Д. Ляпіна [14], В. Ляшенка [9, 15], Ю. Макогона [16] та ін. Однак поряд із низкою проблем, розглянутих та вирішених цими авторами, у їхніх працях не знайшли достатньої уваги питання, що відносяться до комплексного дослідження державної політики щодо ведення бізнесу у розвинутих країнах і в Україні, а також впливу державної політики на розвиток малого та середнього підприємництва.

Метою даної статті є дослідження особливостей державної політики щодо ведення бізнесу у розвинутих країнах і в Україні, вплив державної політики на розвиток малого та середнього підприємництва в Україні та обґрунтування пропозицій щодо поліпшення підприємницького клімату з метою за-

безпечення зростання сектору малого і середнього підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Реформи у сфері державного регулювання розвитку малого і середнього підприємництва України багато в чому відповідають світовим тенденціям еволюції державної політики щодо ведення бізнесу і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, причому ці тенденції не залежать від рівня розвитку економіки окремих країн. У останні 20 років зміни в законодавстві щодо спрощення створення і розвитку малого і середнього бізнесу мають місце як в розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою.

З 2003 р. Всесвітній банк у рамках проекту «Ведення бізнесу» проводить моніторинг реформ, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу. У останньому раунді дослідження, в 2015 р., брали участь експерти з 189 країн [17]. Звіт Всесвітнього банку показує, що в період фінансової кризи різко зросло число реформ у сфері державного регулювання підприємництва. Таким чином в період економічного спаду спостерігається прагнення державних органів пом'якшити наслідки кризи шляхом розвитку бізнесу і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, що повинно привести до збільшення числа робочих місць і росту доходів місцевих бюджетів, які залежать від надходжень підприємств. У 2013-2014 рр. в 123 державах було зареєстровано понад 230 нормативно-правових реформ у сфері регулювання підприємницької діяльності – 145 реформ було спрямовано на спрощення і зниження вартості дотримання правових норм і 85 реформ були спрямовані на зміцнення правових інститутів [17]. Країни з найскладнішими процедурами і нерозвиненими правовими інститутами поступово переймають деякі практики, які застосовуються в лідируючих країнах. Особливо активно пройшли реформи в регіоні Африки на південь від Сахари.

В цілому, найбільш сприятливі умови для ведення бізнесу як і раніше відзначаються в країнах з високим рівнем доходу, що є членами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – міжнародної міждержавної організації економічно розвинених країн, що визнають принципи представницької демократії і вільної ринкової економіки. Найменш сприятливі умови для ведення бізнесу – в країнах Африки на південь від Сахари і в Південній Азії. Так, в країнах Африки на південь від Сахари створення компанії обходиться у багато разів дорожче, ніж в країнах ОЕСР, тому багато підприємств просто відмовляються від офіційної реєстрації і працюють нелегально, в тіньовому секторі економіки. У таких державах для підприємств закритий доступ до організованого кредитування і ринків, а їх співробітники не отримують пільг і залишаються за

рамками систем соціального захисту. Крім того, надмірно складні процедури утруднюють діяльність легальних підприємств, так само як і відсутність інститутів і норм регулювання, що забезпечують захист власності і дозволяють підприємцям ефективно використати наявні у них активи. В той же час, за останні роки країни з низьким рівнем доходу скоротили віддаленість від передових практик в два рази більше порівняно з країнами з високим рівнем доходу.

Реформи були спрямовані на зниження адміністративного навантаження і спрощення процедури створення нових підприємств. Багато країн спростили процедуру видачі дозволів на будівництво, реєстрацію майна і зовнішньоторговельні операції. Таким чином, продовження реформи дерегуляції та зниження адміністративних бар'єрів для малого та середнього бізнесу в Україні вписується в контекст світових тенденцій.

Зміни в законодавстві, що стосуються зменшення видів діяльності, які повинні ліцензуватися, спрощення процедур отримання ліцензій і сертифікатів, скорочення числа інстанцій, які повинні видавати дозволи при відкритті нових підприємств, і перевірок з боку контролюючих органів проводяться як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Не проводять реформи в цій області тільки найбільш бідні країни або країни, втягнуті в різного роду озброєні конфлікти.

Автори оглядів щодо останніх звітів «Ведення бізнесу» звертають увагу на те, що під час криз уряди низки країн переглядали процедури регулювання у сфері банкрутства щоб, з одного боку, спростити переміщення чинників виробництва зі збиткових в сектори економіки, що розвиваються, а з другого – підтримати життєздатні компанії і зберегти робочі місця. Погіршення економічної ситуації може завадити від Уряду України реформ системного характеру, пов'язаних зі спрощенням переміщення трудових ресурсів і капіталу між секторами економіки.

Ухвалення законів – це перший етап в проведенні реформи, проте основні проблеми виникають при реалізації цих законів. Тому важливо знати досвід інших країн, щоб підготувати умови, при яких реформи проходять найбільш успішним чином. Емпіричні дослідження в області регулювання малого бізнесу по різних країнах (як правило, це аналіз процедур відкриття нових підприємств) показують, що спрощення цих процедур призводить до росту підприємницької активності, збільшенню продуктивності і скорочує рівень корупції.

У роботі L.Klapper et al. (2004) проводиться аналіз обмежень на створення нового бізнесу в європейських країнах [6]. Висока міра регулювання процесу відкриття нових підприємств приводить до того, що в галузях, де воно привело до істотного

зниження числа щорічно реєстрованих підприємств, порівняно з природним рівнем для цієї галузі середня кількість реєстрованих підприємств істотно вище, а подальші темпи їх розвитку нижчі. Дані вітчизняної статистики однозначно вказують на те, що доля малих і середніх підприємств у деяких галузях істотно нижче, ніж в ринкових економіках. Частково ця проблема пояснюється спадщиною радянської економіки. Хоча останні 20 років привели до зростання суб'єктів малого і середнього підприємництва в економіці, їх результати порівняно із зарубіжними фірмами невисокі. Тому адміністративні бар'єри при створенні і функціонуванні підприємств досі не дозволяють усунути дисбаланс в структурі виробництва, успадкований з планової економіки, і, як свідчить досвід інших країн, можуть призводити до зниження темпів розвитку існуючих підприємств.

Проблема зайвого регулювання виходу на ринок малих підприємств – це послаблення міри конкуренції усередині галузі, що призводить до більшої монополізації виробництва. R. Fisman, V. Sarría Allende (2010) [8], використовуючи дані по 57 країнах, показали, що жорстке регулювання виходу на ринок у визначених галузях призводить до того, що в них діє менше великих підприємств, що означає меншу міру конкуренції. Більше того, в цих умовах підприємства не здатні повною мірою використати можливості свого розвитку. У країнах, де процедура реєстрації нових підприємств складніша, зростання відбувається серед існуючих компаній, тоді як в країнах з простою процедурою реєстрації механізми більшою мірою пов'язані з появою нових компаній в перспективних секторах економіки. Оскільки економіка України характеризується низькою мірою мобільності чинників виробництва – як з однієї галузі в іншу, так і географічно, – реформи спрямовані на спрощення процедури створення нових підприємств повинні робити ефект як на мобільність чинників виробництва, так і на поліпшення конкурентного середовища в різних секторах економіки. Це особливо важливо у світлі стратегії на модернізацію економіки. Нові фірми, що виходять на ринок повинні проводити модернізаційну стратегію розвитку економіки.

R. Fisman, V. Sarría Allende (2010) [8] також показали, що більше прості процедури реєстрації нових підприємств роблять вплив на те, які галузі розвиватимуться швидше. Виявилось, що в країнах, де ці процедури відносно прості, швидше розвиваються галузі, на продукцію яких росте світовий попит, а також сектори, які у нинішній момент характеризуються істотними технічними змінами. Цей результат особливо підкреслює роль витрат які несуть підприємства, виходячи на місцеві ринки, на зростання конкурентоспроможності економіки в масштабі світового ринку.

Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, впровадження великими компаніями нових технологій та покращання ефективності виробництва. Ефективність всієї економіки ЄС залежить від успіху діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу.

На думку професора Ю. Макогона перевага розвинених країн, що закріплюється процесами глобалізації, полягає в тому, що високий відсоток ВВП, що забезпечується продукцією малого і середнього бізнесу, економічно урівноважується купівельною спроможністю споживачів, що є найнятими робітниками у великому бізнесі. В Україні, витіснені зі своїх робочих місць, багато найнятих робітників промислового, наукового, освітнього і інших комплексів вирішують проблему свого існування, емігруючи за кордон. Сьогодні все більше число фахівців переходять на думку, що швидкість деіндустріалізації країни (чи швидкість розпаду неконкурентоздатних виробництв) занадто значно перевищує швидкість створення виробництв у сфері малого і середнього бізнесу, що може привести до росту соціальної напруженості в суспільстві і втрати цілих сегментів української промисловості. У зв'язку з цим, розвиток малого і середнього бізнесу необхідно розглядати в контексті загального розвитку промислової політики в Україні. Іншими словами, необхідно зрівняти швидкості ліквідації наслідків гіпертрофованої індустріалізації і появи нових робочих місць у сфері малого і середнього бізнесу [16].

Результати аналізу свідчать, що проблема надмірного адміністративного тиску лежить в основі усіх економічних перетворень, що сталися в країні після прийняття Конституції України в 1996 р. Очікування ринкової свободи у кінці 1980-х і початку 1990-х років до 1995 р. змінилися розумінням необхідності державного і регіонального регулювання підприємницької діяльності. Проте відсутність досвіду привела до чергового «перегину» – надмірного дозвільно-контрольного втручання держави в економічну діяльність, в першу чергу, малого і середнього бізнесу.

Однією з причин цього є те, що бізнес, відчувши ринкову свободу, почав нехтувати інтересами споживача. Виникла проблема балансу інтересів держави, бізнесу і споживача в забезпеченні якості вироблюваних в країні і таких, що ввозяться із-за кордону ресурсів. Ця проблема повністю не розв'язана досі, а вироблення стимулюючих механізмів державного регулювання залишається найважливішим науково-прикладним завданням щодо зниження адміністративних бар'єрів.

Здійснення державного регулювання на якісно новому рівні було визначено з ухваленням Закону України від 11.09.2003 р. № 1160-IV «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [18]. Законом встановлювалася обов'язковість дотримання адміністративних процедур при підготовці і впровадженні регуляторних актів, що впливають на умови підприємницької діяльності. У разі виявлення порушень органами виконавчої влади або місцевого самоврядування порядку підготовки і впровадження регуляторних актів спеціально уповноважений орган може приймати рішення про необхідність усунення порушень основ державної регуляторної політики.

Наступним етапом регуляторної реформи в країні стало проведення в 2005 р. прискореного перегляду регуляторних актів на відповідність принципам державної регуляторної політики. Необхідність такого кроку була обумовлена «відвертим ігноруванням» регуляторними органами окремих норм Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», зокрема, відносно необхідності проведення регуляторними органами протягом року з моменту набуття чинності Законом перегляду власних нормативно-правових актів на відповідність принципам державної регуляторної політики. Результатом цього етапу, на який в деяких країнах з перехідною економікою витрачені роки, стало серйозне розчищення правового поля від зайвого регулювання, впорядкування регуляторної діяльності органів виконавчої влади.

У 2005 р. почалася повномасштабна реформа в дозвільній системі України, правову основу якої створив Закон України від 06.09.2005 р. № 2806-IV «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» [19]. Законодавчим актом визначалися організаційні і правові принципи державної політики в цій сфері, обкреслювалися нові підходи до процедури видачі дозволів. Ним також було визначено послідовне впровадження європейських принципів установи бізнесу. Вказаним документом уперше була затверджена норма відносно встановлення виключно законами необхідності отримання того або іншого дозволу, а також окремі вимоги до порядку їх отримання (що змусило як центральні органи виконавчої влади, так і органи місцевого самоврядування переглянути дозвільні документи, впроваджені підзаконними актами і рішеннями місцевих рад, з метою їх відміни). Уперше на законодавчому рівні: затверджена норма відносно встановлення виключно законами необхідності отримання того або іншого документу дозвільного характеру, а також окремі вимоги до порядку їх отримання; впроваджений декларативний принцип установи бізнесу, принцип організаційної єдності отримання документів дозвільного характеру; введена посада ад-

міністратора, який організовує процедуру видачі дозвільних документів без участі в цьому процесі суб'єктів господарювання; встановлена адміністративна відповідальність посадовців дозвільних органів за порушення процедур видачі дозвільних документів.

Для підвищення рівня ефективності дозвільної системи Урядом України впроваджуються заходи у напрямі дерегуляції дозвільної системи шляхом скорочення кількості документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та спрощення процедур під час отримання дозвільних документів. Так, Законом України від 09.04.2014 р. № 1193-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру» [20] закладено правові механізми, спрямовані на звільнення підприємців від необхідності проходження зайвих та обтяжливих адміністративних процедур. Закон містить норму, відповідно до якої обов'язок одержання погоджень, висновків та інших документів, які передують отриманню документа дозвільного характеру, покладено на дозвільний орган, що оформляє документ дозвільного характеру, без залучення суб'єкта господарювання.

Законом України від 13.05.2014 р. № 1252-VII «Про внесення змін до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» щодо вдосконалення процедури видачі документів дозвільного характеру, оформлених центральними органами виконавчої влади» [21] запроваджено видачу, переоформлення, видачу дублікатів, анулювання документів дозвільного характеру, які видаються центральними органами виконавчої влади, виключно через державного адміністратора у дозвільному центрі, що покликано ліквідувати складну та неуніфіковану процедуру отримання документів дозвільного характеру, що видавалися виключно центральними органами виконавчої влади, значно ускладнювала умови ведення бізнесу, зокрема, у частині створення додаткових часових та грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур, наявності корупційних схем. Отже, створено умови, коли відкриття підприємства для більшості видів господарської діяльності можна розпочати без отримання дозвільних документів (з 1200 дозволів залишилось 84), і значно спрощено процедуру видачі документів дозвільного характеру за видами робіт, де такі документи необхідні. Відповідно збільшено перелік робіт (послуг), які можуть виконуватися на підставі заяви. Дозвіл вважається наданим, якщо вчасно не надано відмову, але підготовку до господарської діяльності підприємство може розпочати і без його отримання, попередньо задекларувавши її відповідність встановленим вимогам.

Легкість ведення бізнесу безпосередньо залежить від успішності реформ в системі ліцензування.

Фундаментальним для забезпечення регулювання господарської діяльності став Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [22], який започаткував формування системи ліцензування і з прийняттям якого було здійснено найбільш радикальну зміну системи ліцензування. Законом визначена державна політика у сфері ліцензування, встановлений вичерпний перелік видів діяльності, які підлягають ліцензуванню, і чітко обкреслені відповідні процедури ліцензування. Правове регулювання у сфері ліцензування здійснювалось у напрямку удосконалення порядку ліцензування шляхом скорочення видів ліцензування та спрощення процедур отримання ліцензій. Нормативно-правовим актом, спрямованим на комплексне вдосконалення порядку ліцензування певних видів господарської діяльності з позиції спрощення для бізнесу та влади адміністрування процедур у сфері ліцензування став Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності» [23], який регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їх ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності. У результаті реформи ліцензування скорочено понад 30% кількість ліцензій і зменшено на 90% кількість ліцензованих видів робіт (з 95 до 52) за рахунок їх скасування, і застосування інших форм державного контролю, і ширшого використання саморегулювання. Встановлено необмежений термін дії ліцензій, що залишилися.

Система державного контролю (нагляду) є значним адміністративним бар'єром в господарській діяльності суб'єктів підприємництва. Проведення перевірок суб'єктів господарювання в Україні упродовж багатьох років мало під собою досить складну правову основу, оскільки не існувало єдиного законодавчого акту, який би ефективно регулював порядок проведення перевірок і визначав відповідні уніфіковані процедури. З цією метою в 2007 р. був ухвалений Закон України від 05.04.07 р. № 877-V «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [24], що започаткував реформу системи державного контролю в Україні. Закон є рамковим, встановлює загальні принципи і правила проведення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності і регулює порядок проведення планових і позапланових заходів, дає можливість контролюючим органам працювати ефективно і результативно у рамках існуючої правової бази.

Для зменшення адміністративного тиску з боку органів державного нагляду (контролю) та їх посадових осіб на фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб було прийнято Закон України від 23.02.2012 р. № 4448-VI «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» [25]. Законом встановлено особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців, які не зареєстровані платниками податку на додану вартість, діяльність яких не віднесена до високого ступеня ризику відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, що передбачає включення податку на додану вартість до складу єдиного податку, діяльність яких не віднесена до високого ступеня ризику відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності».

Законом України від 22 липня 2014 р. № 1600-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання» [26] закріплено на законодавчому рівні заборону щодо зайвого втручання посадових осіб контролюючих органів у діяльність суб'єктів господарювання при проведенні заходів нагляду (контролю), що сприятиме поліпшенню умов для ведення господарської діяльності, ефективності використання виробничого потенціалу, зменшенню адміністративного тиску на суб'єктів господарювання.

На практиці все ще значним є тиск контролюючих органів на бізнес, має місце дублювання контрольно-наглядових повноважень, а також зловживання при здійсненні контрольних заходів. Отже, удосконалення законодавчого поля в частині зменшення контролюючого тиску є одним з основних завдань Уряду України.

У 2013-2015 рр. було внесено зміни до цілої низки законів щодо започаткування та припинення діяльності суб'єкта малого підприємництва. Так, Законом України від 05.09.2013 р. № 441-18 «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків» [27] передбачено можливість подання заяви про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість та/або обрання спрощеної системи оподаткування державному реєстратору як додатка до реєстраційної картки, що подається для проведення державної реєстрації юридичної особи

або фізичної особи – підприємця. До органів державної податкової служби одночасно з відомостями реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичної особи-підприємця передається електронна копія заяви щодо обрання спрощеної системи оподаткування та/або заяви про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість, виготовлена шляхом сканування, якщо такі заяви додані до реєстраційної картки. Закон має на меті спрощення процедур започаткування бізнесу та зменшення витрат часу, необхідних для звернення суб'єктів господарювання до органів державної податкової служби для подання заяви щодо реєстрації платником податку на додану вартість або обрання спрощеної системи оподаткування.

Законом України від 15.04.2014 р. № 1206-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу» [28] скасовано вимоги щодо наявності у юридичної особи печатки. У зв'язку з цим, для спрощення контролю за повноваженнями осіб, які підписують документи від імені підприємства, Укрдержреєстром відкрито на своєму сайті безкоштовний доступ до значного переліку відомостей про юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (зокрема про факт і дату реєстрації; список осіб, які мають право діяти від імені юридичної особи; інформацію про відкриття виконавчого провадження тощо). Поряд з цим залишається можливість використовувати печатки і замовляти нові, якщо засновники або учасники юридичної особи вважають це необхідним. Законом скасовано сплату реєстраційного збору, а також встановлено механізм здійснення державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців шляхом подання електронних документів без обов'язкового використання електронного цифрового підпису, використовуючи інші способи ідентифікації особи заявника, наприклад, передавання файлу із зображенням, QR-коду тощо з використанням ІТ-технологій та мобільного зв'язку.

Закон України від 7.04.2015 р. № 285-19 «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» щодо спрощення припинення юридичних осіб шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення (реорганізації)» [29] має мету – спрощення проведення процедури державної реєстрації юридичної особи в результаті злиття, приєднання, поділу, перетворення (реорганізації). Відповідно до статті 33 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» юридична особа припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам- правонаступникам у результаті злиття, приєднання, поділу, перетворення (реорганізації) або в результаті ліквідації за рішенням,

прийнятим засновниками (учасниками) юридичної особи або уповноваженим ними органом, за судовим рішенням або за рішенням державних органів, прийнятим у випадках, передбачених законом.

Крім того, до істотних формальних реформ належить:

- спрощення отримання дозволів на будівництво і реєстрації прав власності на нерухоме майно, реєстрації прав власності через оптимізацію передачі майнових прав з використанням модернізованої системи реєстрації нерухомості, а також щодо спрощення механізмів доступу до кредитних ресурсів за рахунок створення прозорих механізмів доступу до кредитної інформації різних фінансових установ;

- запровадження нових підходів до спрощення: сплати податків і митних платежів для підприємств шляхом спрощення податкових і митних декларацій та удосконалення електронної системи їх подачі до уповноваженого органу; процедур банкрутства підприємств за рахунок впровадження нових прозорих процедур встановлення неплатоспроможності підприємств і забезпечення захисту прав кредиторів;

- уніфікація надання низки адміністративних послуг із супроводження дозвільних процедур, на третину скорочено кількість платних адміністративних послуг центральних органів виконавчої влади. Органам державної влади заборонено делегувати будь-яким підприємствам повноваження із надання адміністративних послуг. Послуги здійснюються виключно завдяки принципу «єдиного вікна» у низці сформованих центрів із надання адміністративних послуг;

- спрощення та полегшення відкриття і закриття підприємства. Скасовано вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу, впроваджено «типовий» статут і скасовано обов'язкове нотаріальне посвідчення засновницьких документів для підприємств, врегульовано питання про акредитацію представництв (філій) іноземних компаній шляхом декларування початку діяльності;

- здійснення оптимізації практики припинення діяльності підприємств шляхом обмеження граничних строків закриття бізнесу для юридичних і фізичних осіб, скорочення до трьох днів терміну контрольної перевірки та до трьох місяців тривалості процедур банкрутства, обмеження термінів санації та ліквідації підприємств;

- скасування обов'язкової сертифікації значної кількості продуктів і обов'язкової реєстрації декларації виробника про відповідність промислової продукції встановленим вимогам. Створення адаптованої до вимог ЄС і СОТ сучасної системи технічного регулювання, що дозволяє домогтися взаємного визнання результатів оцінки відповідності продукції з торговельними партнерами України;

- запровадження податкової реформи: уніфікація вітчизняної класифікації малих і середніх під-

приємств з європейською. Запроваджено єдиний податок для широкого кола суб'єктів господарювання – малих і середніх підприємств залежно від рівня зайнятих працівників та обсягів виробленої продукції. Крім того, з 44 до 23 скорочено кількість податків і зборів, зменшено періодичність їх сплати, скорочено кількість податків та запроваджено Єдиний соціальний внесок;

- розширення можливостей для ведення зовнішньоекономічної діяльності через надання декларанту права оформлення митних документів у будь-якому митному органі на території України. Передбачено здійснення митного оформлення протягом чотирьох годин від моменту подання вхідних документів [30].

Результати аналізу свідчать, що позитивними наслідками активізації державної політики регулювання підприємницького сектору в Україні стало удосконалення дозвільних процедур і реєстрації (у тому числі електронної) речових прав на майно, спрощення процедур відкриття та закриття бізнесу,

одержання адміністративних послуг, звуження прямого державного контролю за діяльністю суб'єктів господарювання та реформування сфери надання адміністративних послуг, пом'якшення податкового тиску, розвиток інфраструктури для надання суб'єктам підприємництва фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультативної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки.

Реформи дозволили Україні піднятися в рейтингу «Doing Business – 2015» з 112 на 96 позицію серед 189 країн світу (табл. 1). Тобто країна поліпшила свій показник порівняно з 2014 р. на 16 позицій, що свідчить про певний прогрес у сфері дерегуляції економіки. Зокрема, досягнуто значного успіху за двома ключовими позиціями – «реєстрація власності» (59 позиція) і «сплата податків» (108 позиція). Водночас вагомий, майже п'ятиразовий відрив у рейтингу від «старих» членів ЄС та дворазовий відрив від нових вимагає подальшого системного просування політики дерегуляції в Україні [30].

Таблиця 1

Позиція України у рейтингу «Doing Business» у 2008-2015 рр.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	139	145	147	149	152	140	112	96
За субіндексами:								
започаткування бізнесу	109	128	136	118	116	50	69	76
реєстрація власності	138	140	160	165	168	158	88	59
Сплата податків	177	180	181	181	183	168	157	108
підключення до електропостачання	X	X	X	169	170	170	182	185
виконання зобов'язань за контрактом	46	48	43	44	44	45	44	43
Банкрутство	140	143	145	158	158	157	141	142
отримання кредиту	68	28	30	21	23	24	14	17
зовнішня торгівля	120	121	139	136	144	148	153	154
дозвільна система у будівництві	174	179	181	182	182	186	68	70
Захист прав інвесторів	141	142	108	108	114	127	107	109

Розраховано за даними: Doing Business–2015 [17].

Проте відбулося погіршення у 7 з 10 сфер, що охоплюються дослідженням. Низка важливих показників залишаються на низькому рівні. Зокрема протягом тривалого часу в Україні здійснювалися суперечливі реформи, які, за висновками Світового банку, демонстрували то значне поліпшення умов ведення бізнесу, то – навпаки, стрімке зниження порівнюваних позицій.

За кожним показником легкості ведення бізнесу в Україні кількість процедур, необхідних для провадження підприємницької діяльності, перевищує показники розвинутих країн та країн-сусідів у 2-3 рази. Особливо гостро ця проблема постає у сфері адміністрування податків, оскільки порядки

звітування та обліку прямо впливають на швидкість здійснення операцій у господарській діяльності підприємств. Надмірна кількість адміністративних процедур не лише в податковому звітуванні, але й взагалі у процесі ведення бізнесу стримує процес активізації підприємництва і зростання його мобільності щодо конкурентів.

Фактично, у 2013-2015 рр. в сфері сприяння підприємницькій діяльності продовжено практику попередніх років, коли в Україні реалізовувалися реформи, які покращували міжнародні рейтинги країни без забезпечення реальних процесів активізації підприємництва та відновлення національної економіки. Реалізація дійсних реформ поступово

уповільнювалася та гальмувалася, що викликало загальне руйнування перших позитивних очікувань вітчизняних і іноземних підприємств щодо перспектив бізнес-клімату та інвестиційної привабливості України.

Попри те, що відбулося ухвалення значного числа нормативно-правових актів, які істотно змінили правове підґрунтя підприємницького та інвестиційного клімату в країні, суттєвої активізації середнього та малого підприємництва та підйому інвестування не спостерігалось. Ефективність політики економічних реформ істотно знижується надто повільним формуванням цілісного та системного інституційного середовища, яке забезпечує реалізацію правових положень у практичній діяльності державного управління, бізнесу та населення України [30]. Як вважає професор Л. Воротіна, потенційні можливості сектору малого бізнесу щодо створення нових робочих місць, щодо стратегії створення базових умов нарощування економічної ваги малих підприємств вщент руйнуються, що підтверджується, на жаль, сучасною практикою функціонування економіки України. Об'єктивність вимагає докорінної зміни суб'єктивного управлінського тис-

ку на малий і середній бізнес; створення законодавчо-нормативної бази захисту малих і середніх підприємств від свавілля влади; запровадження діючого дерегуляторного механізму малого і середнього сектору національної економіки України [12].

Сектор МСП в Україні сформувався кількісно і відповідає середньоєвропейському рівню. Кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва включаючи фізичних осіб-підприємців України станом на 1 січня 2015 р. досягла 99,9% від загальної кількості суб'єктів господарювання (1931,7 тис. суб'єктів). Кількість зайнятих у суб'єктах МСП в Україні становить 6881,6 тис. осіб, що у 3,6 рази перевищує кількість зайнятих на суб'єктах великого бізнесу. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами МСП в Україні – 2,7 трлн грн, що у півтора рази перевищує обсяг реалізації суб'єктами великого бізнесу [31].

В докризовий період (2007-2008 рр.) Україна за кількістю суб'єктів малого та середнього підприємництва з розрахунку на 1000 населення, що дорівнювало 50-60 одиниць, виходила на рівень найрозвинутіших країн світу (табл. 2). Кожен четвертий чи третій працівник були задіяні на підприємствах сектору малого та середнього підприємництва.

Таблиця 2

Основні показники діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у 2007-2014 рр.*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість середніх підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	5	5	5	5	5	4	4	4
у % до попереднього року	-	100,0	100,0	100,0	100,0	80,0	100,0	100,0
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	84	79	82	78	77	76	82	75
у % до попереднього року	-	108,6	108,5	71,4	77,7	94,5	108,7	91,5
Кількість фізичних осіб-підприємців на 10 тис. осіб наявного населення, осіб	477	530	579	394	290	271	292	370
у % до попереднього року	-	111,1	109,2	68,0	73,6	93,4	107,6	126,7
Кількість зайнятих працівників на середніх підприємствах, тис. осіб	3482,7	3137,7	2844,2	3393,3	3252,6	3144,2	3012,1	2646,7
у % до попереднього року	-	90,1	90,6	119,3	95,9	96,7	95,8	87,9
Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис., осіб	2324,7	2319,0	2227,4	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7	1675,9
у % до попереднього року	-	99,8	96,1	97,2	96,6	98,1	98,0	83,3
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців, тис. осіб	3679,0	3989,0	4223,5	2814,5	2371,4	2277,9	2322,6	2498,2
у % до попереднього року	-	108,4	105,9	66,1	84,1	95,0	102,1	107,6

* Розраховано за даними Держстату України [32; 33].

Несприятливий підприємницький клімат негативно вплинув на темпи розвитку малого та середнього підприємництва. Так, кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення скоротилася з 84 в 2007 р. до 75 в 2014 р., середніх – з 5 до 4, фізичних осіб-підприємців – з 477 до 370. Причому, по-

вернення показників на докризовий рівень досі не сталося.

Виходячи із результатів динаміки показників, наведених у табл. 2 можна дійти висновків про наявність ряду тенденцій, які засвідчують про недосконалості формування та забезпечення ефективної ді-

яльності суб'єктів малого та середнього підприємництва України у післякризовий період протягом 2009-2014 рр. Так, кількість зайнятих працівників на малих підприємствах постійно знижувалася, що у відсотках до попереднього року склало відповідно 96,1; 97,2; 96,6; 98,1; 98,0; 83,3. Така ж тенденція, за винятком деяких років, спостерігалася і з кількістю зайнятих працівників на середніх підприємствах і у фізичних осіб-підприємців, відповідно – 90,1; 90,6; 119,3; 95,9; 96,7; 95,8; 87,9 та 108,4; 105,9; 66,1; 84,1; 95,0; 102,1; 107,6.

Окрім цього, динаміка розвитку фізичних осіб-підприємців, представлена в табл. 2, показує різке зниження показників з 2009 по 2010 р. Так, чисельність фізичних осіб-підприємців за період з 2009 по

2010 р. скоротилася з 579 на 10 тис. наявного населення до 394 осіб, що склало 68%; чисельність зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців за цей же період скоротилася з 4223,5 до 2794 тис. осіб, що склало 66,1%. Ця тенденція пояснюється тим, що у 2009 р. в економіці України проявлялися наслідки фінансової кризи, а також різко збільшився (в 1,6 рази) курс долару (з 5 до 8 грн), що надзвичайно негативно позначилося на малому бізнесі.

Істотний спад підприємницької активності проявився у 2011 р., за який було зафіксовано найвище абсолютне число фізичних осіб-підприємців, діяльність яких припинено (табл. 3). В цей рік вперше було зафіксовано вище число знятих з обліку підприємців, а ніж зареєстрованих – 248 763 проти 175 301 фізичних осіб-підприємців.

Таблиця 3

Динаміка реєстраційних даних щодо фізичних осіб-підприємців в Україні за 2005-2014 рр.*

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців, осіб	302610	312369	327410	344711	227630	248405	175301	157371	160613	125076
у % до попереднього року	-	103,2	104,8	105,3	66,0	109,1	70,6	89,8	102,1	77,9
Кількість фізичних осіб-підприємців, діяльність яких припинено, осіб	129961	79714	109086	145055	168440	161470	248763	179007	141228	535121
у % до попереднього року	-	61,3	136,8	133,0	116,1	95,9	154,1	71,9	78,9	378,9

* Розраховано за даними Державної реєстраційної служби України [34].

Дану негативну тенденцію, яка розпочалася у 2010-2011 рр., можна пояснити тим що станом на 01 січня 2011 р. припадає введення в дію нового Податкового кодексу, який був стартом нової податкової реформи. Наступний 2012 р. також не відзначається ростом підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих (на 21 тис. 636 осіб). У 2013 р. відбувається вже незначне зростання – число зареєстрованих на 19 тис. 385 осіб перевищило число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено – 160 613 проти 141 228 (табл. 3).

І нарешті, найбільший спад підприємницької активності за всі роки розвитку малого та середнього бізнесу відбувся у 2014 р. коли було зафіксовано найвище абсолютне число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено. У цей рік в країні відбувалися внутрішні політичні та економічні потрясіння, пов'язані з реформатуванням усіх гілок влади, анексія Криму та військові дії на Донбасі. За цей період було зафіксовано майже в 4 рази більше знятих з обліку підприємців, а ніж зареєстрованих 535 121 проти 125 076 фізичних осіб-підприємців (табл. 3).

Результати дослідження свідчать, що однією з проблем, що негативно впливає на діяльність суб'єктів малого та середнього підприємництва-

юридичних осіб, є нерівномірні фіскальні навантаження між підприємствами. Поряд з вибірковими податковими пільгами для здійснення господарської діяльності підприємствами зберігається значна диспропорція щодо сприяння державою малим і середнім підприємствам. Зокрема, протягом останніх років посткризового відновлення (2010-2012 рр.) середня частка податкових відрахувань від обсягу усієї реалізованої продукції підприємств складала для: великих підприємств – 5% (4,5% у 2012 р.); середніх – 3,2% (3,5); і малих – 4,8% (4,7). Як наслідок, вага середніх підприємств у економіці країни зростає без зростання їх внеску у наповнюваність бюджету України [30].

Це спричиняє подвійну загрозу. З одного боку, втрачаються можливості для малих і економічні стимули для середніх підприємств щодо розширення масштабу виробництва і нарощування промислових потужностей. З другого – великі підприємства змушують власну діяльність для збереження адміністративних переваг.

І, нарешті, військовий конфлікт у 2014 р. негативно вплинув на розвиток середніх і малих підприємств: їх кількість у цьому році значно зменшилася ніж за звітний період попереднього року, відповідно, на 15,7% та 13,2% (табл. 4).

Основні показники діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у 2013-2014 рр.*

Показники	2013	2014	у % до попереднього року
Кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва, од., у тому числі:	1721411	1931664	112,2
Кількість середніх підприємств, од.	18859	15906	84,3
Кількість малих підприємств, од.	373809	324598	86,8
Кількість фізичних осіб-підприємців	1328743	1591160	119,7
Кількість зайнятих працівників на суб'єктах малого та середнього підприємництва, тис.осіб, у тому числі:	7345,4	6820,8	92,9
Кількість зайнятих працівників на середніх підприємствах, тис.осіб	3012,1	2646,7	87,9
Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис.осіб	2010,7	1675,9	83,3
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців, тис.осіб	2322,6	2498,2	107,6

* Розраховано за даними Держстату України [34].

Також спостерігається скорочення чисельності зайнятих на середніх і малих підприємствах у 2014 р. порівняно з аналогічним показником звітнього періоду минулого року, відповідно, на 12,1% та 16,7%. Чисельність зайнятих у фізичних осіб-підприємців збільшилась у 2014 р. порівняно з аналогічним показником 2013 р. – на 7,6%. За станом на 01.01.2015 р. загальна чисельність суб'єктів малого та середнього підприємництва склала 1931664 одиниць, що на 12,2% більше ніж за звітний період попереднього року. Але зазначений показник збільшився порівняно з аналогічним показником звітнього періоду минулого року у зв'язку із збільшенням кількості фізичних осіб-підприємців – на 19,7% (табл. 4).

Проаналізовані статистичні дані показують чітку тенденцію, яка виражає реакцію суб'єктів малого та середнього підприємництва на умови зовнішнього середовища: фінансову кризу 2008 р., введення нового Податкового кодексу 2011 р. та нерівномірні фіскальні навантаження між підприємствами, падіння курсу гривні, економічну кризу, військовий конфлікт, що кінець кінцем впливає на формування підприємницької активності в країні. Якщо в перші роки становлення малого бізнесу в Україні, в 90-х роках, кількість зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва зростала за рік у 20 разів, то в сучасних умовах спостерігається застій, а навіть і зменшення кількості зайнятих в малому та середньому підприємстві. Такий стан не свідчить про повну насиченість і вичерпність умов розвитку малого та середнього підприємництва, а навпаки наголошує на тому, що об'єктивні закономірності його поступу гальмуються дерегулюючою діяльністю державних інституцій і в центральних

органах влади і в місцевих органах самоврядування [12].

Як свідчать статистичні дані найбільший вплив на розвиток малого і середнього підприємництва мало податкове законодавство. Податкова система України є однією з найбільш складних не лише серед країн європейського регіону, але і в глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджується міжнародними рейтингами і звітами. За даними рейтингу Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2013 Україна займала 137 місце з 183 країн світу за умовами сплати податків, а за критерієм «оподаткування» у вибірковому рейтингу 165 місце [35].

За результатами анкетного опитування представників малого підприємництва Донецької і Луганської областей, проведеного вченими Інституту економіки промисловості НАН України у кінці 2012 – початку 2013 р., серед найбільших труднощів і адміністративних бар'єрів в підприємницькій діяльності респонденти назвали оподаткування і адміністрування податків (47%), видачу дозволів або ліцензій (23%), державний контроль (25%). Оцінюючи вплив Податкового кодексу і законів, що уточнюють його на діяльність підприємства, 59% респондентів відзначили погіршення положення (у тому числі 5% були близькі до банкрутства), 23% вважали, що положення залишилося без зміни, 9% відмітили, що є передумови для поліпшення і тільки 3% відповіли, що положення покращується. Причому, 40% респондентів використали до прийняття Податкового кодексу загальну систему оподаткування і 60% спрощену. У зв'язку з введенням Податкового кодексу 44% не припускали в перспективі

розширення бізнесу і тільки 26% готові були до цього.

Недосконала податкова система прямим чином впливає на тінізацію малого підприємництва, приховання реальних доходів підприємців. Так, за результатами опитування до 20% реального річного доходу декларують для цілей оподаткування 19% підприємців, від 20 до 40% – 24%, від 40 до 60% – 25%, від 60 до 80% – 14%, від 80 до 100% – 6%.

Після введення в дію Податкового кодексу України податкову систему України складають 17 загальнодержавних і 5 місцевих податків і зборів. Суб'єкти малого підприємництва самостійно приймають рішення про вибір податкового режиму – загального або спеціального. Спеціальний податковий режим у вигляді «спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності» передбачений в податковій системі України для зниження податкового навантаження і стимулювання малого підприємництва. За даними Державної фінансової служби України в 2013 р. за спеціальним податковим режимом «спрощена система оподаткування, обліку і звітності» працювали 1,3 млн фізичних осіб-підприємців (100% діючих) і 148,7 тис. юридичних осіб (40% діючих).

Вартість дотримання податкового законодавства в Україні істотно впливає на ділове середовище і є однією з перешкод на шляху розвитку бізнесу, особливо малих підприємств і приватних підприємців. Причому, малі підприємства набагато більше страждають від витрат на ведення податкового обліку. Так, 77% респондентів заявили, що від 1 до 50% річного доходу бізнесу вони витрачають на оплату процедур адміністрування податків. Вартість дотримання податкового законодавства складається в основному з витрат підприємств на оплату робочого часу працівників бухгалтерської служби, яке витрачається на ведення податкового обліку і пов'язаних з оподаткуванням процедур. Система адміністрування податків перешкоджає залученню інвестицій і створенню нових малих підприємств [36].

За даними Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC), в 2013 р. тимчасові витрати середнього українського підприємства на виконання податкового законодавства склали 491 годину в рік. При цьому, в країнах СНД тривалість робочого часу, використаного на виконання основних податкових зобов'язань, складала в середньому 266 годин в рік. У країнах Європи і Центральної Азії загальні середньорічні витрати часу однієї компанії склали в середньому 260 годин, в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЭСР) – 126 годин.

Витрати на дотримання податкового законодавства залежать від розміру підприємства по рівню доходу (чим більше підприємство, тим більше витрати), проте малі підприємства мають найбільші

витрати, якщо порівняти ці витрати з доходом підприємства. За даними дослідження Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) "Вартість дотримання податкового законодавства в Україні", вони досягають 8% річного доходу. Ці витрати можна порівняти з додатковим податком, що шкодить конкурентоспроможності малих підприємств навіть на внутрішньому ринку країни, оскільки вони опиняються в невідгідному становищі порівняно з великими підприємствами, аналогічні витрати яких складають лише 0,03% їх доходів. Така ситуація не сприяє стимулюванню підприємницької ініціативи, самостійної зайнятості, залученню інвестицій і може бути певною перешкодою для створення нових малих підприємств.

Порівняння витрат робочого часу і фінансових витрат, пов'язаних з виконанням обов'язкових податкових процедур на підприємствах України, що застосовують різні податкові режими, показало, що найбільші витрати мають підприємства, які платять податки за загальною системою оподаткування. Вартість виконання податкових зобов'язань для підприємств з доходом до 1 млн грн є найбільшим відносно загального річного доходу – 5,3%. Підприємства, які перейшли на спеціальний податковий режим із сплатою єдиного податку, мають найменші витрати часу і фінансових ресурсів. Так, витрати компаній, які мають річний дохід до 1 млн грн, але застосовують спрощену систему оподаткування, складають 3%.

Реформи у сфері оподаткування сприяли тому що у 2014 р. Україна піднялася в рейтингу країн за простотою сплати податків Paying Taxes 2015 [55] з 164 і на 108 позицію [38]. Завдяки стрімкому ривку вгору в податковій таблиці про ранги Україна піднялася в Doing Business 2015 відразу на 16 позицій і посіла 96 місце серед 189 держав. Україна продемонструвала поліпшення в усіх трьох складових оподаткування – кількість податкових платежів, час, що витрачається на сплату податків, загальна ставка оподаткування. Втім, скорочення кількості платежів відбулося лише формально. Це відбулося головним чином за рахунок переходу основної частини платників податків на електронну подачу звітності по єдиному соціальному внеску. Перехід з паперової на електронну звітність стався після того, як з 1 жовтня 2013 р. адміністрували єдиний соцвнесок (ЄСВ), замість Пенсійного фонду стало Міністерство доходів і зборів. В результаті якщо до жовтня 2013 р. лише 38% платників звітували в онлайн, то до кінця року їх частка зросла до 77%. А в першому півріччі 2014 р. таких було вже більше 90%.

Також завдяки зниженню ставки з податку на прибуток з 21% в 2012 р. до 19% в 2013 р. відбулося зменшення загальної ставки оподаткування з 54,9 до 52,9%. Це «послаблення» було передбачено ще в прийнятому в 2010 р. Податковому кодексі [38].

Втім, успіхи України в нинішньому рейтингу применшують можливості її просування в майбутньому. На сьогоднішній день вже фактично вичерпаний найбільш популярний до цих пір ресурс для підвищення рейтингу – зниження кількості платежів. Зараз в дослідженні враховуються п'ять податків – на прибуток, ПДВ, ЄСВ, земельний і екологічний. По кожному з них береться найменша величина – один платіж на рік. Це означає, що подальше поліпшення можливе тільки за рахунок відмови від одного з цих п'яти податків або зменшення їх бази оподаткування.

Значний вплив на розвиток малого і середнього підприємництва робить дозвільна система. Система видачі дозвільних документів, незважаючи на законодавчі нововведення, оперує широким переліком дозволів, характеризується нормативними суперечностями і відсутністю ефективно функціонуючого організаційно-правового механізму видачі документів дозвільного характеру, непрозорістю і складністю дозвільних процедур, що створює підоснову для корупційних дій чиновників. Результати проведеного опитування свідчать, що більше половини респондентів (57%) вважає, що дозвільна система перешкоджає нормальній господарській діяльності суб'єктів малого підприємництва. 62% опитаних в процесі отримання дозволів зіткнулася з такою проблемою, як підготовка надмірної кількості документів і бюрократична тяганина, пов'язана з їх отриманням.

За результатами анкетного опитування представників малого і середнього бізнесу про стан проведення реформ у сфері МСБ та боротьби з корупцією у сфері ведення підприємницької діяльності в Україні (квітень-травень 2015 р.) приблизно дві третини керівників МСП (65%) не задоволені роботою уряду України в частині підтримки і захисту інтересів МСП [39]. Складовими підприємницької діяльності, в яких на думку керівників МСП, найлегше наслідувати регуляторні вимоги є:

- створення і реєстрація підприємств (82%);
- забезпечення виконання умов договорів (82%);
- дотримання вимог, що стосуються безпеки праці і охорони здоров'я (73%);
- дотримання вимог, що стосуються страхування і соцзабезпечення (71%);
- дотримання вимог з довкілля охорони (69%);
- сплата податків (66%);
- реєстрація майнових прав (60%);
- отримання дозволів на ведення господарської діяльності (53%);
- підключення до систем електропостачання і комунальних послуг (49%).

Приблизно третина керівників МСП вважає, що, повністю наслідувати вимоги законодавства дуже складно або практично неможливо. Майже дві третини вважають, що відповідати їм як мінімум

дещо складно. Внаслідок чого, за оцінками більшості респондентів, щонайменше, кожне четверте МСП, працює в тіні. 80% респондентів вважають, що ситуація в сфері законодавства залишилася без змін або ускладнилася [40].

Таким чином, проблеми функціонування малого і середнього підприємництва, що негативно впливають на зростання підприємницького сектора не вирішені, зокрема з них залишаються такі:

- невизначеність і незахищеність прав власності. Існуючі вади приватизації в Україні сприяли виникненню ситуації постійного конфлікту інтересів у економічній сфері між новими власниками. На сьогодні найпоширенішими економічними злочинами є злочини проти власності – 66,9% від зареєстрованих злочинів у країні, зокрема жертвами рейдерства (незаконного поглинання чи набуття прав власності) щороку стають 700 підприємств. Це спонукає підприємців до використання різних тінювих схем «страхування» своєї власності;

- процедурна переобтяженість ведення господарської діяльності. Практично за кожним показником легкості ведення бізнесу в Україні кількість процедур, необхідних для провадження підприємницької діяльності, перевищує показники розвинутих країн та країн-сусідів у 2-3 рази. Особливо гостро ця проблема постає у сфері адміністрування податків, оскільки порядки звітування та обліку прямо впливають на швидкість здійснення операцій у господарській діяльності підприємств. Надмірна кількість адміністративних процедур не лише в податковому звітуванні, але й взагалі у процесі ведення бізнесу стримує процес активізації підприємництва і зростання його мобільності щодо конкурентів. Виникають виклики, пов'язані із закріпленням не лише ефективних, а й неефективних економічних зв'язків;

- відсутність цілісного управлінського бачення розвитку підприємництва. Держава надає адресну допомогу для розвитку малого та середнього підприємництва, проте не відстежує ефект від освоєння такої допомоги обраними суб'єктами господарювання у масштабах економіки країни. Зокрема реалізація та поширення практики мікrokредитування вважаються успішними у разі освоєння виділених ресурсів з державного бюджету згідно отриманих заявок та/чи проведених конкурсів на отримання такої допомоги. У 2013 р. мікrokредити видано 40 малим підприємствам і фізичним особам-підприємцям (9,78 млн грн), нефінансову допомогу (консультації, навчання, реакції на звернення та скарги) надано понад 5,68 тис. суб'єктам господарської діяльності з понад 3,16 млн мікро-, малих та середніх підприємств, що працюють в Україні (понад 11 тис. реєструвалося щомісяця) [40]. Ця проблема має такі наслідки: по-перше, неефективний розподіл наявних ресурсів без належного уявлення, де така допомога отримає найбільшу віддачу для економіки; по-

друге, нездатність оцінити ефективність будь-якої державної допомоги узагалі в її адресній формі;

- непрозорість реєстраційної діяльності. Відсутність уніфікованої інформаційної бази з відкритим доступом щодо даних із реєстрації підприємств, належності власності та відстеження їх діяльності, а також наслідки здійснених в 2010-2014 рр. заходів зі спрощення відкриття та закриття бізнесу (прискорення розгляду документів реєстрації без вчинення перевірок відповідності, радикальне зниження рівня статутних капіталів, обмеження вимог у процедурі закриття підприємств та інші) формують ситуацію, за якої перевірка (підтвердження) становища підприємства значно ускладнюється для контрагентів та третіх сторін. Зокрема швидкий вихід підприємства на ринок супроводжується нездатністю кредитора встановити його дійсну фінансову спроможність за походженням тієї чи іншої власності чи отримання необхідних дозвільних документів тощо;

- формальність покращення стану бізнес-клімату. Здійснення реформ у підприємницькому середовищі органами державної влади, як правило, пов'язується із досягненням певного оціночного показника чи низки показників у міжнародних рейтингах країни. Проте зусилля докладаються у тих сферах, де відсутній будь-який опір того чи іншого «галузевого» лобі. Основні структурні вади економіки країни зберігаються на тлі покращення міжнародних оцінок. Так, Україна три роки перебувала у групі країн-лідерів щодо прискорення реформ із покращення бізнес-середовища, проте за ці ж роки істотно зросли галузева концентрація виробництва та обмеження ринкового середовища [40].

Висновки. Для подолання кризових загроз для малого і середнього підприємництва необхідне створення в Україні стимулюючого бізнес-середовища та сприятливих інвестиційних умов функціонування підприємницьких структур. Задля вирішення означених проблем необхідна дієва владна підтримка малого і середнього підприємництва шляхом розширення системи пільгового оподаткування, відшкодування відсоткових ставок за банківськими кредитами, зниження тягаря орендних платежів, мінімізація платежів за тепло- і енергоспоживання, вивільнення від непомірних нарахувань на фонд заробітної плати. Без вирішення нагальної підтримки з боку влади суб'єкти малого підприємництва не в змозі навіть зберігати робочі місця, не говорячи про їх нарощування.

Ключову роль в перегляді нормативно-правової бази як на державному, так і регіональному рівнях повинна зіграти сама держава, оскільки введення економічних і конституційних правил, які створюють адміністративні бар'єри знаходиться у владі держави. Потрібний перехід до максимально можливого спрощення доступу економічних суб'єк-

тів на ринок при одночасному підвищенні відповідальності (перш за все економічної) всіх учасників ринку, у тому числі і держави, за реальний результат діяльності.

Першочерговими загальноекономічними ініціативами у регуляторній сфері щодо податкової системи може бути наступне:

- зменшення кількості податків і зборів та зменшення кількості звітів. Так, зокрема, звільнення малих підприємств від податків на інвестиції, введені технології;

- розробка порядку подання фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами в електронній формі;

- усунення необґрунтованих підстав щодо відмов у відшкодуванні ПДВ, зокрема, визначення правочинів недійсними, забезпечення 100% відшкодування сум ПДВ суб'єктам господарювання;

- запровадження тільки щорічного звітування суб'єктами малого і середнього бізнесу (крім ПДВ у випадках необхідності відшкодування податкового кредиту);

- розробка та прийняття нормативно-правових актів щодо спрощення форм податкової звітності.

Пріоритетними напрямками державної політики щодо ведення бізнесу та дерегуляції в Україні мають бути:

- усунення надмірного регулювання господарської діяльності у спосіб зменшення кількості документів дозвільного характеру, дозвільно-погоджувальних процедур та переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні (зокрема, у рамках приведення моделі кількості і функцій контролюючих органів у відповідність до стандартів ЄС та Угоди про асоціацію Урядом на першому етапі передбачено скорочення кількості контролюючих органів – з 56 до 28, функцій – з 1032 до 680; на другому етапі – приведення кількості і функцій контролюючих органів у повну відповідність до європейських стандартів);

- забезпечення істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за напрямками, що враховуються під час складання рейтингу *Doing Business*, при цьому стратегічною метою має бути входження України до двадцятки провідних країн світу за сприятливістю умов для підприємницької діяльності;

- сумарне скорочення витрат суб'єктів господарювання на виконання обов'язкових державних регуляцій на 20,0% протягом п'яти років. Це має бути досягнуто у спосіб повноцінної імплементації в поточну діяльність органів державної влади норми, визначеної Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 р. № 1160-IV, щодо здійснення кількісного аналізу вигод та витрат під час реалізації державної регуляторної політики всіма її суб'єктами без винятку;

- скорочення кількості регуляторних і контрольних органів у спосіб їх злиття або ліквідації, забезпечення усунення дублювання функцій між органами державного нагляду та контролю;

- відмова від системи тотального обтяжливого контролю за всіма суб'єктами господарської діяльності на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю. Для цього, зокрема, необхідна належна реалізація законодавчих актів: Закону України від 15.01.2015 р. № 124-19 «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», Закону України від 05.06.2014 р. № 1314-18 «Про метрологію та метрологічну діяльність», Закону України від 05.06.2014 р. № 1315-VII «Про стандартизацію», прийняття 1500 національних стандартів, гармонізованих з відповідними документами ЄС, скасування стандартів колишнього СРСР, створення повнотекстової відкритої електронної бази стандартів;

- підтримка та розвиток малого і середнього підприємництва в сільській місцевості прийняттям Закону України «Про локальні агропродовольчі ринки» та впровадження програми мікрокредитування малих сільських господарств, удосконалення процедур отримання сільськогосподарськими підприємствами дозволів на водокористування, екологічних вимог до споруджуваних об'єктів тваринництва лібералізації карантинного та фітосанітарного регулювання; спрощення процедури використання земель сільськогосподарського призначення для будівництва господарських будівель сільськогосподарського призначення;

- гармонізація вітчизняного законодавства щодо безпечності харчової продукції із законодавством ЄС;

- забезпечення ефективного захисту прав приватної власності, гармонізація із законодавством ЄС положень українського законодавства щодо захисту інвесторів (внутрішніх та іноземних) і кредиторів.

Таким чином, результатом державної політики щодо ведення бізнесу та дерегуляції має стати якісне та стає поліпшення бізнес-клімату в Україні, його поступове наближення до найкращих практик країн ЄС. Актуальною є проблема удосконалення системної стратегії розвитку малого і середнього підприємництва, яка повинна будуватися на основі аналізу поточного стану суб'єктів малого і середнього підприємництва та їх нагальних проблем. Сучасні проблеми розвитку малого і середнього підприємництва в Україні мають так би мовити «адресний», інституційний характер, тому шляхи вирішення цих проблем знаходяться в першу чергу в державницьких інституціях і в державній політиці.

Література

1. **EU SMEs in 2012: at the crossroads.** Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 [Electronic resource]. – Rotterdam : European

Commission, 2012. – 89 p. – Mode of access: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supportingdocuments/2012/annual-report_en.pdf. 2. **Концепція** Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>. 3. **Розвиток** малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с. 4. **Баумоль В.** Предпринимательство: производительное, непроизводительное и разрушительное [Електронний ресурс] / В.Баумоль // Экономическая теория преступлений и наказаний. Сер: Экономическая теория права. – 2015. – №6. – Режим доступу: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-11.html>. 5. **Вебер А.** Неолиберальная глобализация и ее оппоненты [Електронний ресурс] / А.Вебер. – Режим доступу: http://www.rassi-globalclub.com/gw_02_07b.htm. 6. **Klapper Leora,** Luc Laeven, Raghuram G. Rajan (2004). Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data [Electronic resource] // CEPR Discussion Paper. No. 4366. Doing business. – Mode of access: <https://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/4366.html>. 7. **Reynolds P. D.** Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report [Electronic resource] / P. D. Reynolds, M. Hay, W. D. Bygrave, S. M. Camp and E. Autio // Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation. – 2000. – 59 pp. – Mode of access: <http://www.gemconsortium.org/docs/2408/gem-2000-global-report>. 8. **Fisman Raymond,** Virginia Sarria Allende (2010). The regulation of entry and the distortion of industrial organization // Journal of Applied Economics, forthcoming. 9. **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. 10. **Бутенко А.І.** Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання : монографія / А.І. Бутенко, І.М. Сараява, Н.І. Носова ; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Інтерпрінт, 2013. – 112 с. 11. **Варналій З.С.** Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 4-те вид., стер. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с. 12. **Ворогіна Л.І.** Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf. 13. **Галан Н.І.** Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі / Г.І. Галан // Фінанси України. – 2005. – №5 (114). – С. 147-154. 14. **Ляпін Д.** Регіональні особливості

- державного управління розвитком малого підприємства / Д. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 34-38. 15. **Ляшенко В.И.** Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: монография / НАН України. Ин-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2007. – 452 с. 16. **Макогон Ю.В.** Малый бизнес в Украине в условиях глобализации мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex.ua>. 17. **Доклад** «Ведение бизнеса – 2015: Больше, чем эффективность» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>. 18. **Про засади** державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 41. 19. **Про дозвільну** систему у сфері господарської діяльності: закон України від 6.09.2005 р. № 2806-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 48. – Ст. 483. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2806-15>. 20. **Про внесення** змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру: закон України від 9.04.2014 р. № 1193-VII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 23. – Ст. 873). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1193-18>. 21. **Про внесення** змін до Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»: закон України від 13.05.2014 р. № 1252-VII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 28. – Ст. 934. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1252-18>. 22. **Про ліцензування** певних видів господарської діяльності: закон України від 1.06.2000 р. № 1775-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст. 299. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=1775-14>. 23. **Про ліцензування** видів господарської діяльності: закон України від 2.03.2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 23. – Ст. 158. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/222-viii>. 24. **Про основні** засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: закон України від 05.04.2007 р. № 877-V [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 29. – Ст. 389. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=877-16>. 25. **Про особливості** здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: закон України від 23.02.2012 р. № 4448-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 49. – Ст. 558. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4448-17>. 26. **Про внесення** змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання: закон України від 22 липня 2014 р. № 1600-VII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 36. – Ст. 1189. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1600-18>. 27. **Про внесення** змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків: закон України від 05.09.2013 р. № 441-18 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20-21. – Ст. 726. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/441-18>. 28. **Про внесення** змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу: закон України від 15.04.2014 р. № 1206-18 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 24. – Ст. 885. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1206-18>. 29. **Про внесення** змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» щодо спрощення припинення юридичних осіб шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення (реорганізації)» [Електронний ресурс]: закон України від 7.04.2015 р. № 285-19. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/285-19>. 30. **Передумови** та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні. – К.: НІСД, 2014 – 73 с. 31. **Показники** структурної статистики по суб'єктах господарювання у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm#opdmp#opdmp. 32. **Статистичний** щорічник України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm. 33. **Статистичний** щорічник України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm. 34. **Державна** реєстраційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>. 35. **Paying Taxes 2013.** The global picture [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2013-full-report.pdf>. 36. **Результаты** исследования МСП: Состояние проведения реформ в сфере МСП и борьбы с коррупцией в части ведения предпринимательской деятельности в Украине, 5 июня 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4436.htm>. 37. **Paying Taxes 2015:** The global picture. The changing face of tax compliance in 189 economies worldwide [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-pay>

ing-taxes-2015-low-resolution.pdf. 38. **Бізнесу** стало простіше платити податки, але так буде недовго [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/339009/biznesu-stalo-prostishe-platyty-podatky-ale-tak-bude-nedovgo>. 39. **Голова** ДРС Ксенія Ляпіна прокоментувала результати соціологічного опитування бізнес-спільноти про стан проведення реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4436.htm>. 40. **Результати** дослідження МСП: Состояние проведения реформ в сфере МСП и борьбы с коррупцией в части ведения предпринимательской деятельности в Украине, 5 июня 2015 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4436.htm>.

Толмачова Г. Ф. Особливості державної політики щодо ведення бізнесу та її вплив на розвиток підприємницького сектору

Досліджується зарубіжний і вітчизняний досвід державної політики щодо ведення бізнесу. Наводяться результати аналізу динаміки показників суб'єктів малого та середнього підприємництва України і оцінюється вплив державної політики на формування підприємницької активності в країні. На основі проведеного дослідження надано пропозиції щодо поліпшення підприємницького клімату з метою забезпечення зростання сектору малого і середнього підприємництва.

Ключові слова: державна політика, тенденції розвитку, мале і середнє підприємництво, фізична особа-підприємець, податкова політика, дерегуляція, адміністративні бар'єри.

Толмачева А. Ф. Особенности государственной политики относительно ведения бизнеса и ее влияние на развитие предпринимательского сектора

Исследуется зарубежный и отечественный опыт государственной политики относительно ведения бизнеса. Приводятся результаты анализа динамики показателей субъектов малого и среднего предпринимательства Украины и оценивается влияние государственной политики на формирование предпринимательской активности в стране. На основе проведенного исследования даны предложения относительно улучшения предпринимательского климата с целью обеспечения роста сектора малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: государственная политика, тенденции развития, малое и среднее предпринимательство, физическое лицо-предприниматель, налоговая политика, дерегуляция, административные барьеры.

Tolmacheva A. F. Features of public policy in relation to doing business and her influence on development of enterprise sector

Foreign and home experience of public policy is investigated in relation to doing business. Results over of analysis of dynamics of indexes of small and middle business of Ukraine entities are brought and influence of public policy is estimated on forming of enterprise activity in a country. On the basis of the conducted research suggestions are given in relation to the improvement of enterprise climate with the purpose of providing of height of sector of small and middle enterprise.

Keywords: public policy, progress trends, small and AV enterprise, physical person-businessman, tax policy, дерегуляція, administrative barriers.

Стаття надійшла до редакції 01.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ДНЕПРОПЕТРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Мировая экономика на современном этапе характеризуется расширением и углублением процессов глобализации, то есть экономической открытостью стран, формированием общего финансового рынка и информационной сети, либерализацией режимов торговли. Это порождает конкуренцию как на национальном, так и на региональном уровне. Активными участниками мирохозяйственных связей являются регионы, принимающие участие в международном движении капитала, товаров, рабочей силы. Поэтому повышение конкурентоспособности региона как на национальном так и международном уровне приобретает все большее значение.

Для эффективного функционирования экономики региона при определении перспектив и целей развития существенное место занимает вопрос о работоспособности т.н. стратегического выбора региона. Речь идет о выяснении эффективности сложившегося перечня приоритетных функций региона, и его возможности обеспечить достижение намеченных целей социально-экономического развития в стратегической перспективе. Решение подобного рода задач может быть осуществимо с использованием метода формирования и активации полюсов экономического развития в регионе. Актуальным вопросом для изучения и практического применения становится теория кумулятивного роста, в основе которой на первый план выходят процессы, которые в дальнейшем создают условия для последующего развития и обеспечивают конечный результат, многократно превосходящий первоначальный импульс.

Целью статьи является исследование теоретических подходов к определению понятий «точка роста» и «полюс роста» региона, а также разработка универсальной для промышленного региона методики определения точек роста и применение этой методики на примере Днепропетровской области.

Теория полюсов роста, как часть теории кумулятивного роста, сформировалась в Западной Европе в конце 50-х годов XX ст. Основоположителем теории полюсов роста был всемирно известный французский экономист Франсуа Перру (1903-1987). Под «полюсами роста» Франсуа Перру понимал компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности и отдельные предприятия, в которых сосредоточен т.н. «импульс развития», который распространяет свое влияние на прилежащие отрасли и территории. Это происходит

в результате концентрации нововведений, которые группируются вокруг лидирующей отрасли. Если эта отрасль является и пропульсивной, то есть она способна оказывать положительный мультипликационный эффект, то она образует полюс роста. Перру определяет полюс роста как структуру, имеющую способность стимулировать рост в других структурах. Из этого следует, что:

1) точка роста – это концентрация производственных элементов;

2) рост происходит из локальной точки, другими словами он случается в результате эффекта роста и эффекта перетекания от одного полюса к окружению;

3) благодаря тому, что большие фирмы действуют как магниты, они нуждаются в инвестировании для того, чтобы достичь своей роли полюса роста и обеспечить региональный рост.

4) в развивающейся стране или регионе, мультинациональная компания (выполняющая роль полюса роста) может действовать как локальная компания с такими же благоприятными эффектами на экономику [1, с.45].

Ф. Перру произвел классификацию отраслей по тенденциям их развития, разделив их на три группы:

- отрасли, развивающиеся медленно, деградирующие, с тенденцией постоянного снижения их доли в структуре экономики страны (региона);

- отрасли с высокими темпами развития, которые не оказывают существенного влияния на развитие остальных отраслей экономики;

- отрасли, которые не только быстро растут, но и порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров, вызывая общее индустриальное развитие страны.

Там, где получают развитие эти отрасли, возникает «полюс роста». Профилирующие отрасли находятся в тесной взаимосвязи между собой, образуя, согласно терминологии Ф.Перру «комплекс отраслей». При этом достигается индуцированный (поляризационный эффект), то есть эффект от проводимых мероприятий в результате импульсов, образующихся при взаимодействии движущих сил. Теория Ф. Перру получила название теории поляризованного развития. При этом поляризационный эффект достигается за счет интенсивности межфирменных и межотраслевых транзакций. Также Ф. Перру отмечал, что «рост не происходит везде и сразу, он возникает в точках или полюсах роста и

распространяется по различным каналам, вызывая разнообразные результаты» [4, с.53]. Ф.Перру также создал теорию экономики доминирования. Сущностные аспекты этой теории заключаются в следующем: доминирующая единица сама создает условия роста прибыли, активно воздействуя на другие фирмы и потребителей, заставляя их принять её «правила игры». Доминирующая единица с мощным «эффектом увлечения» представляет собой своеобразную «точку роста», которая порождает «эффект агломерации», объединяя дополняющие друг друга виды деятельности в одном месте. «Точки роста», под которыми можно понимать фирму и отрасль, а также комплекс отраслей, обладающих сильным «эффектом увлечения», образуют «зоны развития» в регионе или стране. Ф. Перру считает, что важнейшая задача экономической политики государства заключается в создании «полюсов роста» («точек роста») и сознательном управлении средой распространения их эффекта.

Теория полюсов роста получила дальнейшее развитие в работах Ж.-Р. Будвилля, который под полюсом роста понимал не только совокупность ведущих отраслей, но и территории (населенные пункты и регионы), которые имеют развитую отраслевую структуру и выполняют функцию источника инноваций в экономике региона. Он настаивал на неравномерности экономического развития, выделял ведущие отрасли, являющиеся локомотивом развития для всей экономики. Через систему связей «затраты-выпуск» эффект роста, согласно его теории, распространяется на весь регион или государство. Благодаря процессу концентрации производства, передовые отрасли группируются на определенной территории, которая является центром или полюсом роста. Согласно Ж.-Р.Будвиллю «полюс роста» можно трактовать как географическую агломерацию экономической активности или как совокупность городов, которые имеют в своем распоряжении комплекс быстроразвивающихся производств.

Дальнейшее развитие и применение на практике теории полюсов роста породило различные противоречия относительно соответствия экономического и географического пространства при планировании полюсов роста, а также возник вопрос о необходимости поддержания различия между естественным и планируемым характером полюсов роста. Ситуация была усложнена использованием других терминов, таких как: точка роста, центр роста, территория роста, полюс развития, центр развития.

В настоящее время при попытке адаптации теории кумулятивного роста на практике и использования понятия «полюс роста» и «точка роста» в экономических стратегиях (особенно в стратегиях регионального развития), до сих пор не находится унифицированного понимания этого термина. По-

нятие «точек роста» используется часто при выработке методологических принципов региональной политики. Также термин «точка роста» вошел в лексикону среднесрочных программ развития. Однако употребляется этот термин, как правило, в слишком широком или слишком узком смысле. В экономической литературе феномен «точек роста» не раскрывается с необходимой полнотой, идея имеет скорее интуитивный характер, который также объясняет его адаптацию субъектами принятия политических решений. Это связано с тем, что категория «полюс роста» Ф. Перру является абстрактной и чисто теоретической.

Понятие «точка роста» часто связывают с потенциалом территории (человеческим, ресурсным, интеллектуальным, отраслевым), так как считается, что отраслевой подход позволяет рассматривать точки роста лишь в «узком» аспекте, позволяет выделить лишь сферу, в которой могут возникнуть точки роста, но не сами точки роста. Для региона это может быть отдельный город, для города – градообразующее предприятие, для отрасли – группа передовых технологий или предприятий и т.д. Потенциал региона (страны) представляет собой широкое поле возможностей, в котором могут быть реализованы т.н. потенциальные точки роста. Понятие потенциальной точки роста отличается от понятия «точки роста» и предполагает существование возможности активации и реализации определенных потенциалов. При этом под потенциалом следует понимать различные сферы возможностей: это ресурсный, экономический, научно-технический, инновационный, организационный потенциал, потенциал социального развития и др. «Потенциал представляет собой чрезвычайно ёмкое понятие, призванное суммировать возможности роста в той или иной сфере, сложившиеся его предпосылки, которые для своей реализации требуют тех или иных общественных условий. Понятие потенциала является многоаспектным и не обязательно является точкой роста, а чаще создает предпосылки формирования определенных точек роста» [2, с.135]. Исследование категории «потенциал» проводится по группам показателей, соответствующих каждому из них, однако, затруднено по той причине, что, как правило, потенциалы не обладают целостностью, а находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Импульс развития «потенциальным точкам роста» при наличии благоприятных факторов придают инновации. Эта сфера (то есть область возникновения новых точек роста, основанных на инновациях) является наименее исследованной, поиск альтернативных точек роста требует дальнейшей разработки методологии и критериев поиска и оценки источников их возникновения.

По мнению российского ученого Ю.А. Кармышева, изучавшего, в частности, инновационное развитие депрессивных регионов, рост в пределах определенной территории происходит случайно, в результате материализации инноваций. «Материализация инноваций формирует «полюса роста» или «точки роста» в зависимости от поля факторов размещения для этой инновации». Но для того, чтобы возникла устойчивая и крупная «точка роста», необходимо достаточно устойчивое поле сочетания факторов, способствующих инновационной активности. «При этом само размещение производительных сил – это уже значимый фактор, притягивающий (отталкивающий) как новации, так и инновации» [4, с.120]. На формирование эффективных и долгосрочных территориальных точек роста в депрессивном регионе влияет общественное устройство, законодательная база, а также существующее размещение производительных сил. К условиям формирования точек роста необходимо также отнести наличие упомянутых выше ресурсного, человеческого, производственного, научно-инновационного, социально-инфраструктурного, бюджетного, инвестиционного, экспортно-импортного и других потенциалов территории. При этом рост может осуществляться на основе различных факторов (конкурентных преимуществ), например:

- за счет совершенствования технологий (роста технологического потенциала);
- путем повышения ресурсного потенциала и более эффективного использования ресурсов;
- на основе повышения эффективности управления и информационного обеспечения;
- за счет повышения качества человеческого потенциала, транспортной инфраструктуры и т.п.

Таким образом, точкой роста при данном подходе также является наличие в регионе определенного потенциала и его активация в результате инновационной деятельности.

Как свидетельствует опыт выхода из кризиса других стран, точкой роста экономики действительно является развитие инновационной и инвестиционной деятельности. Поэтому оправдано существование подхода к определению точек роста как приоритетных инвестиционных и инновационных проектов, а также финансовых вложений в экономику. По мнению А.Б. Крыловского [6, с. 16], главными точками роста региональной экономики должны быть:

- приоритетные инвестиционные и инновационные проекты развития территории;
- инвестиционные проекты, получившие поддержку территорий путем создания собственной «Стратегии развития территорий» и включения их в число приоритетных проектов данной территории;

- инвестиционные проекты бюджето-образующих предприятий-резидентов территории, создающих более 50% ВРП;

- инвестиционные проекты предприятий-нерезидентов, гарантирующих создание на территории региона определенного инвестиционного портфеля.

Не смотря на многообразие взглядов на определение понятия точек роста, мнение о том, что приоритетные отрасли промышленности являются точками роста в регионах поддерживается многими современными авторами до сих пор. Например, Т.О. Лашева под **«точкой экономического роста»** предлагает понимать экономический (хозяйствующий) субъект, отрасль или вид деятельности, способные в результате активизации обеспечивать диверсификацию и рационализацию структуры экономики региона, стимулировать появление и развитие ее новых элементов, способствовать повышению качества жизни населения [7, с.25].

Основываясь на инновационном подходе, **«точкой роста»** для региона является новый вид деятельности, сектор экономики (отрасль промышленности) или инновационный проект, возникший на основе определенного потенциала территории или в результате эффективного сочетания и использования факторов производства, который одновременно является приоритетным инвестиционным проектом, и развитие которого обеспечивает позитивную трансформацию структуры экономики и социально-экономической системы региона в целом.

Необходимо отметить, что при формировании полюсов роста происходят структурные изменения различного характера. Различают горизонтальные изменения при формировании полюсов роста, например введение и развитие нового вида деятельности (отраслей), ликвидация и ограничение старых объектов и процессов и вертикальные – изменение способов производства во взаимосвязанных отраслях, инновации.

Таким образом точки роста характеризуются своей отраслевой принадлежностью к определенному виду деятельности (которая определяет сферу их возникновения); аспектом потенциала, на основе которого, осуществляется рост; и способом, которым осуществляется развитие точки роста.

С середины 80-х годов во Франции теория полюсов роста нашла дальнейшее развитие и практическое применение в таких направлениях как, теория локальных экономических систем (les systemes productifs locaux) или SPL), «полюсов конкурентоспособности» (les pôles de compétitivité), «теории инновационных сред» (Ф. Айдало (F. Auydalot), Ж-К.Перрен (J.-C.Perrin). Это направление является логичным, учитывая то, что в условиях постиндустриального развития именно инновация обеспечи-

вает расширенную отдачу от капитала и является гарантией сохранения лидирующих позиций в мировой экономике. Аналогом таких систем в качестве инновационных точек роста многие, например, российские исследователи видят технопарки, технополисы, наукограды. Свое понимание они обосновывают тем, что именно наукограды позволят реализовать приоритетные направления научной, научно-технической деятельности, развивать наукоемкие технологии и осуществлять подготовку высококвалифицированных кадров на соответствующей территории. Все это, по их мнению, позволит вывести экономику региона на инновационный путь развития.

Использование категории полюсов экономического роста (точек роста) как категории, создающей определенную схему интеграции, позволило в развитых странах институционализировать функции государства в обеспечении структурных сдвигов. Стало возможным формирование целей развития региона и обеспечение условий их достижения. В настоящее время при выработке методологических принципов региональной политики понятие «точка роста» или «полюс роста» используется все чаще. Однако, в настоящее время не определен четкий механизм поиска, идентификации и последующей классификации по ряду критериев и признаков тех самых ключевых точек – точек роста – в структурном, пространственно-временном отношении, а также, что наиболее важно, механизм их активации.

Многообразие условий и факторов существования и развития отраслевых и региональных экономик усложняет формирование теоретико-практических подходов к определению данного феномена и механизма выявления точек роста. Но мнение о том, что приоритетные отрасли для региона являются его точками роста поддерживаются многими авторами.

Для Украины задача поиска новых сфер развития экономики региона с последующим созданием рабочих мест, и, особенно, трудоустройство временно перемещенных лиц из зон проведения АТО становится все более актуальной. Количество внутренних переселенцев из Донбасса и Крыма на ноябрь 2015 г. составило 1 млн 483 тыс. человек и эта цифра постоянно увеличивается. Так, например, Днепропетровская область стала одной из крупнейших областей в Украине по количеству внутренних переселенцев. Она находится на 4 месте после Донецкой, Луганской, Харьковской областей. В ней проживает около 85 тыс. ВПЛ (данные на ноябрь 2015 г.). Поэтому определение «точек роста» внутри этой области позволит выявить потенциальные сферы деятельности, в которых возможно создание новых рабочих мест для временно перемещенных лиц, что позволит частично решить социальные проблемы региона.

Для оценки состояния отраслей промышленности и выявления точек роста предлагается использование следующих методов.

Рассмотрим существующий в экономической практике механизм определения точек роста, основанный на выявлении ведущей отрасли региона [16], и проведем анализ структуры промышленности Днепропетровской области с целью выявления точек роста в области.

Методы определения точек роста.

1. По удельному весу отрасли в общем объеме продукции, произведенной в области за определенный период.

Для этого исчисляется стоимостное выражение всей произведенной в регионе за этот период продукции и определяется доля каждой действующей отрасли (а при более детальном анализе и подотраслей) в полученном показателе. Наиболее перспективными для развития считаются отрасли, имеющие больший удельный вес в объеме продукции. Недостатком данного способа является невозможность учета затратности каждой отрасли.

Первый способ определения точек роста по удельному весу продукции отрасли позволяет выделить три группы точек роста.

1. В первую группу входят отрасли с наиболее высокими темпами роста. В качестве показателя возьмем индексы объемов промышленного производства по отраслям промышленности Днепропетровской области в 2000-2014 гг. (табл. 1).

Для определения среднего показателя среднего коэффициента роста выпуска промышленной продукции за период 2000-2014 гг. вычислим цепные коэффициенты роста за каждый имеющийся отчетный период, затем рассчитаем среднее геометрическое по формуле:

$$Kp\ cp = \sqrt[n]{Kp1 * Kp2 * Kp3 * \dots * Kpn},$$

где $Kp\ cp$ – средний цепной коэффициент роста;

n – количество отчетных периодов;

Kpi – значение коэффициента роста i -го периода, i – от 1 до n .

При этом коэффициент роста

$$Kpi = Ipi/100,$$

где Ipi – индекс роста (%) i -го периода.

В результате расчета среднего коэффициента роста за период 2000-2014 гг. для каждой отрасли, получим 3 максимальных значения коэффициента роста: легкая промышленность – 1,083; производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 1,0385; целлюлозно-бумажное производство – 1,0317.

Таблица 1

**Индексы промышленной продукции по видам деятельности в Днепропетровской области
за 2000-2014 гг., % к предыдущему году**

Вид деятельности	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Средний коэффициент роста
Промышленность	1,165	1,074	91,4	79	116,1	105,4	102,2	98,5	92,5	1,0032
Добывающая промышленность и разработка карьеров	1,114	1,125	94,3	87,5	112	101,9	103,8	102,9	94,5	1,0196
Перерабатывающая промышленность	1,206	1,064	90,3	73,7	118,2	106,6	100,9	94,2	89,2	0,9899
производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	1,29	1,187	101,3	86,9	97,9	107,4	107,7	98,2	93,8	1,0386
легкая промышленность	1,294	1,077	101	78,4	141	126	118,6	111,3	79,7	1,0838
обработка древесины, изготовление изделий из древесины, кроме мебели	1,594	0,903	120,4	56,5	86,9	104,9	88,6	-	-	0,9670
целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	1,235	1,194	111,1	81,4	104,3	103,4	102,1	103,1	87,5	1,0317
производство кокса и продуктов нефтепереработки	1,038	1,007	87,9	85,8	123,8	95	97	87,4	111,5	0,9854
химическая и нефтехимическая промышленность	0,948	1,162	97,3	81,8	108,6	97,7	101,9	97,4	94,9	0,9854
производство другой неметаллической минеральной продукции	0,856	1,209	106,1	64,7	117,5	116,8	101,5	91,5	97,4	0,9861
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин оборудования	1,274	1,006	84,2	73,9	114,1	100,6	100,9	98,6	93,5	0,9823
Машиностроение	1,067	1,197	106,6	61,3	161,7	126,1	97,6	72,2	64,9	0,9725
Другие отрасли промышленности	0,956	1,12	109,9	53,8	87,9	171,7	77,2	-	-	0,9575

2. Вторая группа -отрасли с наибольшим удельным весом в структуре производства.

Исследуя показатели структуры перерабатывающей промышленности, а именно, долевое соотношение подотраслей на основании данных об объеме реализованной промышленной продукции по видам экономической деятельности за 2014 г. (тыс. грн) в Днепропетровской области, выделим в качестве потенциальных точек роста предприятия перерабаты-

вающей промышленности: металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования – 88 888 194,6 тыс. грн; производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий – 19 685 897,3 тыс. грн, производство химических веществ и химической продукции – 10 905 473,7 тыс. грн, что составляет 59, 13 и 7% соответственно в структуре перерабатывающей промышленности области (рис. 1).



Рис. 1. Структура перерабатывающей промышленности Днепропетровской области в 2014 г., %

3. Третья группа наиболее обширна. Она подобна предыдущей группе, но здесь в качестве критерия для отбора используется другой показатель. В нее включаются отрасли, доля которых в совокупности всей произведенной промышленной продукции выше среднего показателя, определяемого отношением общей продукции (100%) к количеству отраслей промышленности, действующих в области (11). Таким образом, сюда относятся отрасли, чей удельный вес в производстве промышленной продукции выше 9%. В нашем примере это – добывающая промышленность – 25,6% в 2014 г., производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 13,1% в 2014 г., металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования – 59,2% в 2014 г.

4. Однако, целесообразно выделить еще одну подгруппу отраслей с тенденцией к увеличению доли в структуре промышленности. К ним относятся: металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования – 57,2% в 2012 г. и 59,2% в 2014 г.,

производство пищевых продуктов – 13,1% в 2012 г. и 13,1% а 2014 г., производство химических веществ и химической продукции – 6,3% в 2012 г. и 7,3% в 2014 г. (табл. 2).

Обобщая результаты анализа, проведенного по первому методу, получим следующие выводы. Наиболее часто в качестве точек роста упоминались такие отрасли промышленности как производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (4 раза), металлургическое производство (3 раза), производство химических веществ и химической продукции – 2 раза, по 1 разу – добывающая, легкая и целлюлозно-бумажная промышленность.

Приведенный метод подходит для первичной оценки и выявления перспективного «стратегического набора» или «комплекса отраслей», однако он не учитывает прибыльности и рентабельности предприятий каждой из отраслей, что может значительно повлиять на т.н. стратегический выбор при планировании. Поэтому необходимо провести дальнейший анализ финансовых показателей отраслей и предприятий региона. Для выявления точек роста, с уче-

Таблица 2

**Долевое соотношение объема реализованной продукции по видам деятельности в 2010-2014 гг.
в Днепропетровской области, %**

Промышленность	2010	2011	2012	2013	2014
	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добывающая промышленность и раз- работка карьеров	32,4	29,2	32,4	30,2	25,6
Перерабатывающая промышленность	67,6	70,8	67,6	69,8	59,5
производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	14,6	12,1	13,1	13,2	13,1
текстильное производство, производ- ство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
изготовление изделий из древесины, бумаги и полиграфическая деятель- ность	2,5	2,5	2,5	2,3	2,4
производство кокса и продуктов нефте- переработки	2,9	2,2	2,3	2,7	2,6
производство химических веществ и химической продукции	6,8	4,6	6,3	7,2	7,3
производство основных фармацевтиче- ских продуктов и фармацевтических препаратов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
производство резиновых и пластмассо- вых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	6,4	6,7	6,9	6,7	6,7
металлургическое производство, про- изводство готовых металлических из- делий, кроме машин и оборудования	49,9	56,4	57,2	59,4	59,2
машиностроение	13,2	12,5	8,2	5,4	5,4
производство мебели, другой продук- ции; ремонт и монтаж машин и обору- дования	3,1	2,5	2,9	2,6	2,6

том этих показателей предлагается использование следующих методов.

2. По доле убыточных предприятий в отрасли.

Данный способ основан на сопоставлении общего количества предприятий, действующих в каждой отрасли региона, с количеством убыточных предприятий данной отрасли. При таком анализе обычно рассматриваются только предприятия, имеющие повышенную значимость для отрасли (как правило, крупные и средние). Принято, что чем выше доля убыточных предприятий, тем бесперспективнее данная отрасль для вложения средств в ее развитие. Перспективными считают отрасли, имеющие показатель убыточных предприятий ниже, чем общий показатель по всем предприятиям региона.

3. По уровню рентабельности отраслей (продукции).

Определяются показатели рентабельности каждой действующей отрасли. Обычно рассчитывается показатель рентабельности производства, определяемый отношением полученной за период прибыли к понесенным за этот же период общим издержкам деятельности. Недостатком данного способа является то, что учет рентабельности ведется по всем видам деятельности предприятия, в то время как основной из них может быть даже убыточным, а успех предприятия основан на прибыльности других видов деятельности. Для исключения этого недостатка необходимо рассчитать показатель, характеризующий основной вид деятельности, и произвести сравнение отраслей или предприятий по рассчитанным данным. В качестве такого показателя может использоваться уровень рентабельности продукции.

**Рентабельность операционной деятельности промышленных предприятий
Днепропетровской области за период 2000-2009 гг., %**

Отрасли промышленности	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Среднее значение
Промышленность	5,6	8,5	8,8	10,7	13,8	-0,3	7,85
Добывающая	2,5	19,4	10,9	23,1	50,5	11,6	19,67
Перерабатывающая промышленность	8,6	7,0	9,4	1,4	-1,7	0,7	4,23
производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	5,8	0,3	5,2	1,4	-0,1	-4,2	1,4
текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	-6,5	-4,6	-4,4	0,4	-1,9	2,3	-2,45
обработка древесины и производство изделий из древесины, кроме мебели	-7,7	1,3	0,0	-1,6	-3,5	1,9	-1,6
целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	10,2	3,5	3,4	3,6	1,8	6,8	4,88
производство кокса и продуктов нефтепереработки	-7,5	4,3	2,4	-7,0	1,2	-10,3	-2,82
производство химических веществ и химической продукции	9,9	6,4	2,0	2,9	5,7	-8,2	3,12
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	12,9	9,9	14,0	12,5	7,1	-4,6	8,63
машиностроение	-6,4	1,4	-0,5	1,7	-1,3	-3,9	-1,50
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-5,8	-3,6	-0,6	-2,5	-1,0	-1,8	-2,55

Точками роста по данному показателю являются добывающая промышленность – 19,67%, металлургическое производство – 8,63%, целлюлозно-бумажная промышленность – 4,88%, производство химических веществ и химической продукции – 3,12%, а также производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 1,4%.

4. По денежному выражению полученной отраслями прибыли.

Данный способ аналогичен предыдущему, только здесь в качестве критерия оценки принимается абсолютный показатель, а не относительный. Применение этого метода основывается на положении о том, что отрасль, имеющая большой объем продукции при малой ее прибыльности, в реальном денежном исчислении может приносить региону больший доход, чем отрасль, имеющая малый объем продукции при большой ее рентабельности. Соответственно отрасли с большим денежным выражением прибыли более перспективны, чем отрасли с меньшим денежным выражением прибыли. Для этого способа определения точек экономического роста характерен тот же недостаток, что и для

предыдущего способа. Освобождения от этого недостатка можно достичь путем принятия к расчету только той части общей прибыли, которую предприятия получают от основного вида деятельности.

5. По совокупности ведущих предприятий.

Данный способ основан на выявлении некоторого заранее заданного количества предприятий (например, двадцати), действующих в данном регионе и имеющих лучший комплекс экономических показателей. Сюда могут включаться ликвидность баланса, платежеспособность, объем производства и сбыта, уровень рентабельности производства, партнерские связи, количество рабочих мест, размер налоговых платежей и др. Отрасли, в которых действуют выявленные предприятия, считаются наиболее перспективными для развития, особенно если в списке содержится несколько предприятий данной отрасли. В то же время может быть ситуация, когда в погибающей отрасли существует стабильно работающее предприятие. В таком случае инвестирование средств может быть направлено именно в это предприятие.

6. По бюджетной эффективности (размеру налоговых платежей) отраслей.

Этот способ основан на непосредственном выявлении влияния каждой отрасли на бюджет региона путем определения размера вносимых налоговых и иных установленных законом платежей. Чем выше размер бюджетной эффективности отрасли, тем перспективнее она для развития, поскольку в большей мере является опорой для поддержания экономики региона.

Путем применения каждого метода в анализе структуры экономики отдельного региона, возможно выявление нескольких отраслей и предприятий внутри их, обладающих наибольшим потенциалом развития, и являющихся потенциальными точками роста.

Подводя итог и обобщая результаты анализа промышленности Днепропетровской области по приведенной методике, сделаем следующие выводы и сформулируем закономерности. Наиболее часто в качестве точек роста упоминались такие отрасли промышленности как производство пищевых продуктов, напитков табачных изделий (5 раз), металлургическое производство (4 раза), производство химических веществ и химической продукции – 3 раза, по 2 раза – добывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов – 1 раз.

Перспективным видом деятельности или «плюсом роста» в Днепропетровской области является производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий. Отрасль является лидирующей по всем анализируемым показателям. Об этом свидетельствует быстрый рост отрасли, стабильно существенная доля в структуре перерабатывающей промышленности и наметившаяся за последние годы тенденция к росту доли отрасли в общем объеме промышленного производства страны, а также уровень рентабельности операционной деятельности.

Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования имеет показатель доли в промышленности выше среднего уровня и традиционно является профилирующей отраслью региона. Однако, как свидетельствуют данные анализа за период 2000-2014 гг., рост в этой отрасли замедляется, что говорит об снижении её конкурентоспособности и отсутствии стимулов для дальнейшего развития. Учитывая приоритет инновационного пути развития, это направление может стать перспективным только при условии модернизации отдельных предприятий и выпуска новых, конкурентоспособных на мировом рынке видов продукции.

Производство химических веществ и химической продукции является **потенциальной точкой роста** (согласно критериям Ф. Перру), но уступает

по темпам роста текстильному производству, производству одежды, кожи, изделий из кожи и целлюлозно-бумажной промышленности.

Текстильное производство, производство одежды, кожи изделий из кожи; целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность – это т.н. точки роста второго порядка или **потенциальные точки роста**, то есть отрасли, которые не занимают пока существенной доли в структуре реализации готовой продукции, однако обладают потенциалом и ресурсной базой для их развития, а также имеют положительные показатели динамики роста, то есть способны быстрее реагировать на изменения конъюнктуры рынка, и за счёт этого являются более конкурентоспособными. Эти направления должны стать приоритетными отраслями, которые требуют мер по улучшению их состояния. Именно в этих отраслях возможно создание новых рабочих мест, в том числе для лиц, временно перемещенных из зоны проведения АТО.

Потенциальной точкой роста до 2012 г. являлось машиностроение, учитывая стабильный и увеличивающийся темп роста и значительную долю в общем объеме промышленности. Однако после 2010 г. наметилась негативная тенденция снижения темпов роста и доли в общем стоимостном объеме реализованной продукции, которая сохранилась до 2014 г. (см. табл. 1). Это направление может рассматриваться как стратегический полюс, требующий включения его в программу социально-экономического развития, однако требующий дополнительных усилий со стороны государства для его активации. Машиностроение является стратегически важным ввиду высокой добавленной стоимости продукции, а также высокого экспортного потенциала отрасли, поэтому целесообразно провести анализ отрасли по таким же критериям с целью выявления потенциальных точек роста внутри отрасли. Нужно учитывать также наличие ресурсного потенциала и имеющийся научно-технический и кадровый потенциал в этой сфере. Активация этого полюса роста также необходима с целью продвижения региона на мировом уровне, повышения конкурентоспособности продукции, что подразумевает дальнейшее привлечение иностранных инвестиций и высококвалифицированных кадров и как следствие повышение научно-технического потенциала региона. Развитие этого направления может иметь не только экономический, но и социальный эффект.

Для более детального анализа целесообразно исследование вышеназванных перспективных отраслей и выявление наиболее перспективных подотраслей и предприятий по таким же критериям.

Также, преследуя цель диверсификации деятельности региона, возможно расширение

списка потенциальных точек роста, путем снижения критерия оценки и добавления в список потенциальных точек роста других отраслей и видов деятельности, имеющих меньшие, но также стабильные показатели роста и доли в структуре промышленности, однако требующие вмешательства со стороны государства и/или инвесторов для их активации.

Выводы.

Изношенность основных фондов и технологическое устаревание потенциально перспективных отраслей для Украины делает необходимым выявление т.н. точек роста внутри таких отраслей (предприятий или отдельных видов деятельности) с целью создания на их базе инновационных производств и привлечения инвестиций. Для этого необходимо использовать приведенный в статье метод анализа. Однако, учитывая то, что исследование по отраслевому критерию дает представление лишь о сфере деятельности, в пределах которой может происходить развитие, нельзя упускать возможность возникновения т.н. спонтанных точек (полюсов роста), природой которых являются инновации.

В то же время современное состояние экономики Украины и её регионов, а также нерешенные социальные проблемы свидетельствуют о том, что традиционные факторы экономического роста, базирующиеся на отраслевой принадлежности исчерпаны и необходим сознательный поиск новых источников развития для регионов как составляющей национальной экономики. В этом случае поиск новых точек роста, их активация и дальнейшее управление, как основа реализации региональной политики требуют совершенствования методологии. Результатом активации точки роста региона должно стать появление новых видов деятельности, способных обеспечить: 1) диверсификацию и рационализацию структуры экономики региона в долгосрочной перспективе; 2) повышение качества жизни и экономической активности населения; 3) содействие укреплению и развитию межрегиональных и внешнеэкономических связей региона; 4) стимулирование появления и расширение спектра источников финансирования инвестиционных процессов за счет повышения инвестиционной привлекательности региона; 5) повышение качества жизни и экономической активности населения; 6) доходную часть бюджета, достаточную для финансирования социальной сферы региона.

Литература

1. **Perroux, F.** A Note on the concept of Growth Poles. In *Regional Economics: Theory and Practice*. eds. D.I. McKee, R.D. Dean, and W.H. Leahy, 93-103. – New York: Free Press, 1970. – 375 p. 2. **Беляев С.В.** Потенциальные точки роста как катализаторы раз-

вития региональной экономики / С.В. Беляев // *Вестник ТГУ*. – 2009. – №12. – С. 130-136. 3. **Игнатъева Е.Д.** Методология и инструментарий структурно-функционального анализа регионального развития / Е.Д. Игнатъева, О.С. Мариев // *Экономика региона*. – 2013. – №1. – С. 226-237. 4. **Кармышев Ю.А.** О Потенциальных источниках развития депрессивных регионов России / Ю.А. Кармышев // *Качество и ИПИ (CALS)-технологии*. – 2005. – №1. – С. 52-57. 5. **Климова О.С.** Теоретические аспекты исследования точек роста региональной экономики / О.С. Климова // *Теория и практика общественного развития*. – 2013. – №2. – С. 15-25. 6. **Лаженцев В.Н.** Территориальное развитие как экономико-географическая деятельность (теория, методология, практика) / В.Н. Лаженцев // *Экономика региона*. – 2013. – №1. – С. 10-19. 7. **Лащева Т.О.** Полюса экономического роста как приоритеты развития региона на стратегическую перспективу: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Лащева Татьяна Олеговна. – СПб., 2008. – 256 с. 8. **Молчан А.С.** Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики / А.С. Молчан // *Научный журнал КубГАУ*. – 2011. – №67(03). – С.259-282. 9. **Носонов А.М.** Теории пространственного развития в социально-экономической географии / А.М. Носонов // *Псковский регионологический журнал*. – 2011. – №17. – С. 3-16. 10. **Павлов К.В.** Ядро экономических систем / К.В. Павлов // *Вестник Запорожского Национального Университета*. – 2008. – №1(3). – С. 93-101. 11. **Трофимов А.М.** Территориальные аспекты конкурентоспособности региона / А.М. Трофимов, В.А. Рубцов, В.Н. Комарова // *Вестник Удмуртского Университета*. – 2009. – №1. – С. 143-151. 12. **Украинский В.Н.** Современная французская пространственная экономика: теория близости и типологизация локализованных экономических систем / В.Н. Украинский // *Пространственная экономика*. – 2011. – №2. – С. 96-126. 13. **Урманов Д.В.** Локальные территории в пространственном развитии системы «центр-периферия» региона / Д.В. Урманов // *Вестник Томского Государственного Университета*. – 2010. – №339. – С. 127-130. 14. **Черная О.В.** Теория полюсов роста: основные понятия и актуальность применения в региональной политике Украины / О.В. Черная // *Управління розвитком*. – 2013. – №22. – С.104-109. 15. **Эльканов Р.Х.** Полюса развития и точки роста инновационной экономики: российский и зарубежный опыт / Р.Х. Эльканов // *Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики*. – 2012. – №2. – С. 2-9. 16. **Особенности формирования полюсов экономического роста: сборник материалов Международной научной конференции (20-22 февраля 2013 г., Нижний Новгород) [Электронный ресурс] / под ред. Войтович. – Вып 1. – Киров: МЦНИП, 2013. – 401 с. 17. **Сборник****

статей по экономике. Программы социально-экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economyfactor.ru/2/40.htm>. 18. John B. Parr Growth-pole Strategies in Regional Economic Planning: A Retrospective /John B.Parr // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36, № 7. – P. 1195-1215.

Ляшенко А. Ю. Визначення точок економічного зростання промислового регіону на прикладі Дніпропетровської області

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення понять «точка економічного зростання» та «полюс зростання» у сучасних та класичних авторів, чинники та умови виникнення «точок зростання». Також у статті наведено методику виявлення «точок зростання» у промисловому регіоні, розглянуто переваги та недоліки кожного методу. На основі цієї методики проведено аналіз промислового комплексу Дніпропетровської області України, виявлено потенційні точки зростання в регіоні. Також надані рекомендації щодо подальшого застосування методики щодо диверсифікації економічної діяльності регіону.

Ключові слова: точка економічного зростання, полюс зростання, потенціал території, потенційна точка зростання, інноваційний розвиток, регіон, комплекс галузей.

Ляшенко А. Ю. Определение точек экономического роста промышленного региона на примере Днепропетровской области

В статье исследуются теоретические подходы к определению понятий «точка экономического роста» и «полюс роста» современными и классическими авторами, факторы и условия возникновения точек роста. Также в статье приведена универсальная методика определения точек экономического

роста промышленного региона, рассмотрены преимущества и недостатки каждого метода. На основании этой методики проведен анализ отраслей промышленности Днепропетровской области Украины, выявлены потенциальные точки роста региона. В статье также даны рекомендации для дальнейшего применения данной методики с целью диверсификации экономической деятельности региона.

Ключевые слова: точка экономического роста, полюс роста, потенциал территории, потенциальная точка роста, инновационное развитие, регион, комплекс отраслей.

Lyashenko A. Yu. Detection of economic growth poles of industrial region based on example of Dnepropetrovsk region

The theoretical approaches of modern and classical authors to definitions of “growth pole” and “growth point” as well as factors and conditions of formation of the growth poles are studied in this article. Also the universal methodology of detection of the growth poles with their advantages and disadvantages are shown in the article. Analysis of the industrial complex of Dnepropetrovsk region of Ukraine based on this methodology was held, and the potential growth poles of the region were detected. The article is provided with the recommendations for the future application of the methodology aimed to diversify economic activity of the region.

Keywords: growth point, growth pole, potential of territory, potential growth pole, innovation development, region, complex of industries.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СТРУКТУРЫ

Вступление. В современных экономических условиях анализ финансового состояния банков является очень актуальным. Наиболее заинтересованной стороной являются собственники банковских структур, которые с помощью своевременного анализа оценочных данных полученных различными независимыми методиками оценки финансовой деятельности могут принять оптимальные управленческие решения. В современном коммерческом банке финансовый анализ и анализ финансового состояния, как его составляющая, представляет собой не просто элемент финансового управления, а его основу, поскольку финансовая деятельность, как известно, является преобладающей в банке. С помощью анализа, как функции управления и таких функций, как аудит и контроль осуществляется внутреннее регулирование деятельности банка.

Среди финансовых проблем предприятий, пожалуй, нет другой, которая бы так часто рассматривалась учеными и практиками, и казалась им столь важной, как анализ и оценка финансового состояния предприятия.

Постановка задачи и анализ исследований.

Значительное внимание к анализу финансового состояния предприятия и его оценки уделяется потому, что, с одной стороны, он является результатом деятельности предприятия, свидетельствует о достижениях, а с другой – определяет предпосылки развития предприятия. В работах зарубежных и отечественных экономистов исследован широкий круг вопросов, связанных с анализом финансового состояния предприятий, его оценкой и управлением [8]. Методические основы количественного измерения и оценки финансового состояния предприятий и трактовка его сущности зафиксированы также и в нормативных документах.

Известно, что оценку финансового состояния предприятий осуществляют по ряду методик, разработанных министерствами, НБУ и коммерческими банками.

Рассмотрим некоторые определения относительно понимания ими сущности понятия «финансовое состояние предприятия». Так, Е.А. Маркарян и Г.П. Герасименко определяют это понятие так: «Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность

погасить свои долговые обязательства». Такое определение не раскрывает экономическую сущность этого понятия, а лишь указывает на одну из его характеристик – соответствующий уровень показателя ликвидности. Достаточно суженное понятие «Финансовое состояние предприятия» находим у А.И. Ковалева и В.П. Привалова. Они понимают его как «совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов». Следует заметить, что финансовое состояние предприятия – это не совокупность показателей, с их помощью можно только количественно измерить некоторые его признаки.

Довольно весомым является наше следующее определение финансового состояния предприятия: финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени. Особенность такого определения состоит в том, что впервые признается финансовое состояние экономической категорией и подчеркивается, что оно отражает состояние капитала в процессе его кругооборота. Следовательно, финансовое состояние предприятия – это реальная и потенциальная финансовая состоятельность предприятия обеспечить определенный уровень финансирования текущей деятельности, саморазвития и погашения обязательств перед предприятиями и государством.

Изложение основного материала

А. Анализ финансового состояния банковской структуры

Количественно финансовое состояние может измеряться системой показателей, на основании которых осуществляется его оценка. Это, так называемый, коэффициентный анализ, который является составной частью анализа финансового состояния предприятия и имеет значительное количество недостатков, но получил широкое распространение в науке и практике. Рассмотрим более подробно эту составляющую анализа финансового состояния предприятия.

Для правильной оценки финансового состояния предприятия с помощью коэффициентного анализа необходимо сочетание трех составляющих:

1) с какой целью мы оцениваем финансовое состояние предприятия?

2) как измерить финансовое состояние предприятия?

3) как его оценить?

Финансовое состояние – это важная характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Важной особенностью анализа финансового состояния в банках является то, что деятельность их неразрывно связана с процессами и явлениями, происходящими в той среде, где они функционируют. Поэтому проведению анализа финансового состояния в банке должен предшествовать анализ окружающей его финансово-политической, деловой и экономической среды [2].

Эффективность большинства управленческих решений может быть оценена с помощью финансовых показателей, поэтому коэффициентный анализ финансового состояния, как неотъемлемая часть финансового анализа является этапом, операцией и одним из основных условий обеспечения качества и эффективности принимаемых управленческих решений. При этом следует отметить, что с методологической точки зрения проводить коэффициентный анализ финансового состояния предприятия (в том числе и банковской структуры) необходимо с использованием принципа лаговой элиминированной эластичности. Этот принцип заключается в следующем.

Так как, как правило, коэффициенты, с помощью которых проводится анализ финансового состояния – это дроби, то следует, во-первых, определить какие показатели деятельности предприятия должны использоваться для коэффициентного анализа. Этот прием должен основываться на определении существенности влияния рассматриваемых показателей на некий обобщающий показатель, выступающий в качестве критерия такой оценки существенности влияния. Выбор такого критерия должен основываться на анализе финансовой ситуации с помощью теории эффективности, что само по себе сложно и громоздко, как и применение других сторон указанного принципа лаговой элиминированной эластичности. Кроме того, определение количественной существенности влияния применяемых для конструирования коэффициентов показателей должно быть основано на применении корреляционного анализа (коэффициент множественной детерминации, например). В качестве рассматриваемого обобщающего критерия может быть принята, например, стоимость бизнеса или любой другой критерий (например, критерий проф. А.С. Аста-

хова), учитывающий динамику производства, кругооборот затрат и неопределенность внешней и внутренней среды (для учета последнего признака может быть использована методология проф. Ю.И. Лернера). Выбрав таким образом, (а не произвольно – эвристически) показатели следует с помощью технико-экономического анализа сконструировать комплекс коэффициентов, наилучшим образом, характеризующих финансовое состояние предприятия и позволяющих определить величину числителя, приходящуюся на единицу величины знаменателя.

Во-вторых, при коэффициентном анализе необходимо все расчеты проводить для репрезентативного временного ряда периодов времени, определяющего устойчивую тенденцию изменения рассматриваемого коэффициента.

В-третьих, необходимо количественно элиминировать влияние изменения знаменателя на изменение числителя, то есть определить на какую часть своего изменения за рассматриваемый период времени происходит изменение числителя при изменении на единицу своего изменения знаменателя (например, числитель изменяется под влиянием изменения знаменателя на 10% или 20%, а остальные его изменения происходят под влиянием других, не рассматриваемых в данном исследовании факторов). Такое количественное изменение числителя оценивается с помощью коэффициента эластичности или с помощью упоминавшегося выше парного коэффициента детерминации. Метод эластичности был впервые предложен исследователями сотни лет назад (метод – модель Кобба – Дугласа при оценке производственных функций), затем развит в работах австрийского исследователя Д. Тинтнера и русского ученого Ю.М. Швырко. Этот метод получил дальнейшее развитие в трудах Ю.И. Лернера.

В-четвертых, при использовании указанного принципа лаговой элиминированной эластичности, показателя существенности влияния и детерминации необходимо использовать объективную выборочную совокупность. Её объективность должна подтверждаться выполнением следующих нулевых гипотез: оптимизация типа выборки, её репрезентативность, однородность, отсутствие мультиколлинеарности и устранение резко выделяющихся наблюдений. Это тоже достаточно сложное и громоздкое исследование.

И, наконец, в-пятых, при выполнении всех указанных приемов должен учитываться лаг, то есть время, отстоящее от момента производства действия (например, введения дополнительных капиталовложений) до момента появления результатов этих действий (например, появление эффекта или прибыли).

Резюмируя указанное, необходимо отметить, что только выполнение указанных всех пяти при-

емов, сопровождающих коэффициентный анализ, позволит объективно, эффективно и на основе здравого экономического смысла оценить финансовое состояние предприятия. Кроме того, существует еще и шестой прием, без выполнения которого невозможно решить поставленную задачу оценки и улучшения финансового состояния предприятия с помощью коэффициентного анализа: количество сконструированных коэффициентов должно быть таким, чтобы можно было провести объективный анализ финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что факторы, лежащие в основе такого анализа различны и, поэтому трудно определить результирующий тренд финансового состояния, имея, допустим, большее количество указанных коэффициентов, которые во времени изменяются в разные стороны под влиянием факторов и с разной эффективностью и разновременностью.

Исходя из указанного, следует отметить, что при выполнении всех шести условий коэффициентного анализа каждый такой анализ каждого коэффициента превращается в сложное исследование, выполнимое только с помощью компьютерных технологий [6,7].

Итак, анализ финансового состояния как часть финансового анализа, как практика, как вид управленческой деятельности предшествует принятию решений по финансовым вопросам, являясь этапом, операцией и условием их принятия (информационно-аналитическим обеспечением), а затем обобщает и оценивает результаты решений на основе итоговой информации.

Анализ финансового состояния коммерческого банка можно представить как внешний: со стороны ЦБ, независимых рейтинговых агентств потенциальных клиентов (вкладчиков, акционеров) и внутренний – внутренними аналитическими службами банка. Провести менее четкую границу между ними не всегда возможно, так как используются одни источники информации (с различной степенью детализации), преследуются общие цели.

Крайне важно проводить комплексный анализ финансового состояния банка на основе отчетности, а также иных источников официальной информации о его деятельности. Конечная цель проведения анализа состоит в выявлении у банка проблем на возможно более ранних стадиях их формирования. Непосредственно в рамках анализа решается задача получения достоверной картины текущего финансового положения банка, существующих тенденций его изменения и прогноза на перспективу, в том числе при возможном неблагоприятном изменении внешних условий [8].

Проведение эффективного анализа финансового состояния банка предполагает выполнение ряда условий. Ключевыми условиями являются достоверность и точность информации, используемой

при анализе, а также его своевременность и завершенность. Отсутствие достоверных данных ведет к недооценке проблем банков, что может иметь опасные последствия для развития ситуации.

Объективный анализ невозможен без применения корректно рассчитанных граничных значений показателей. Постоянно меняющиеся условия работы на финансовом рынке требуют и корректировки граничных значений показателей, в противном случае вероятность ошибочной оценки финансового состояния банка возрастает.

Для того, чтобы оценить перспективы развития банка, невозможно сделать качественный прогноз только на основе финансовой отчетности; необходим анализ информации, вообще не имеющей стоимостной оценки. В их числе возможные политические и общеэкономические изменения, изменения условий работы сегментов рынка, на котором работает банк, структурных и прочих изменений, происходящих в самом банке.

Вследствие обострившейся конкуренции среди банков, повышения требований по достаточности капитала, ужесточения монетарной политики, недавних банковских кризисов, а также снижения доходности на многих сегментах фондового рынка возрастает потребность в качественной оценке банка. Банки в качестве кредитных организаций, выделяются среди других компаний, следующими особенностями [1]:

- жесткая регламентация и надзор за банковской деятельностью со стороны Центрального банка и других госорганов (обязательные нормативы, многоплановая отчетность, требования к ликвидности, резервирование);
- низкий уровень собственного капитала (в среднем до 10%) и высокий удельный вес заемных средств, часто с краткосрочным характером пассивов;
- высокая степень концентрации рисков на балансе банка;
- порядок ведения бухгалтерского учета;
- сложность в совершении и оформлении ряда операций (например, операций с производственными инструментами).

Для правильной оценки необходимо проследить формирование денежных потоков и направление их движения, а также права и роль каждого подразделения. Необходимо также выяснить, входят ли в состав объекта оценки подразделения социально-культурной сферы, имеются ли объекты общенационального значения. Существует неразрывная связь между оценкой финансового состояния банка и стоимости его бизнеса.

При оценке бизнеса надо учитывать то, что предприятие, будучи юридическим лицом, одновременно является и хозяйствующим субъектом, поэтому его стоимость должна учитывать наличие

определенных юридических прав. Это является одной из основных особенностей бизнеса как объекта оценки. Другая отличительная особенность заключается в том, что оценивая бизнес, оценщик должен определить стоимость как имущественного комплекса (его материально-вещественную составляющую), так и эффективность самого процесса получения дохода и создания увеличения стоимости в рамках оцениваемого объекта (финансовую, управленческую составляющую). Основу любого бизнеса составляет капитал, который функционирует в рамках определенных организационных структур – предприятий (организаций). Поэтому, оценивая бизнес, оценщик определяет стоимость собственного капитала и как фактора производства, и как квинтэссенцию бизнеса с учетом его организационно-правовой формы, отраслевых особенностей и нематериальных активов, включая goodwill.

Владелец бизнеса имеет право продать его, заложить, застраховать, завещать. Таким образом, бизнес становится объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами. Как всякий товар, бизнес обладает полезностью для покупателя. Прежде всего, он должен соответствовать потребности в получении доходов. Как и у любого другого товара, полезность бизнеса осуществляется в пользовании. Следовательно, если бизнес не приносит дохода собственнику, то теряет для него свою полезность и подлежит продаже. И если кто-то другой видит новые способы использования бизнеса, иные возможности получения дохода, то возникает спрос на бизнес, и он становится товаром. В то же время получение дохода, воспроизводство или формирование альтернативного бизнеса, нового предприятия сопровождается определенными затратами. Полезность и затраты в совокупности составляют ту величину, которая является основой рыночной стоимости, рассчитываемой оценщиком. Таким образом, бизнес как определенный вид деятельности и предприятие или организация как его организационная форма в рыночной экономике, удовлетворяют потребности собственника в доходах, для получения которых затрачиваются определенные ресурсы.

Бизнес (предприятие) обладает всеми признаками товара и может быть объектом купли-продажи. Но это – товары особого рода, их особенности обуславливают принципы, подходы и методы их оценки. Особенности бизнеса как товара заключаются в следующем [3, 4, 5]:

во-первых, это товар инвестиционный, то есть товар, вложения в который осуществляются с целью отдачи в будущем. Затраты и получение доходов разъединены во времени. Причем размер ожидаемой прибыли неизвестен, имеет вероятностный характер, поэтому инвестору приходится учитывать риск возможной неудачи. Если будущие доходы с учетом времени их получения оказываются меньше

издержек на приобретение инвестиционного товара, он теряет свою инвестиционную привлекательность. Таким образом, текущая стоимость будущих доходов, которые может получить собственник от данного бизнеса, представляет собой его рыночную стоимость;

во-вторых, бизнес является системой, но продаваться может как вся система в целом, так и отдельные ее подсистемы и даже элементы. Фактически товаром становится не сам бизнес, а отдельные его составляющие, и оценщик определяет рыночную стоимость отдельных активов;

в-третьих, потребность в бизнесе как товаре зависит от процессов, которые происходят как внутри самого бизнеса, так и во внешней среде. Причем, с одной стороны, нестабильность в экономике приводит бизнес к неустойчивости, с другой стороны, его неустойчивость ведет к дальнейшему нарастанию нестабильности в экономике в целом. Из этого вытекает еще одна особенность бизнеса как товара – потребность в регулировании, как самого бизнеса, так и процесса его оценки, а также необходимость учитывать при оценке качество управления бизнесом;

в-четвертых, учитывая особое значение устойчивости бизнеса для стабильности в обществе, необходимо участие государства не только в регулировании механизма оценки бизнеса, его купли-продажи, но и формировании рыночных цен на бизнес, особенно, если речь идет о предприятии с долей государства в капитале.

Б. Оценка финансового состояния банковской структуры

Переход к рыночной экономике, организация производства с различными формами собственности и хозяйствования потребовали более тщательного и системного (комплексного) подхода к анализу финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ предприятия включает анализ: 1) предварительный; 2) финансовой устойчивости; 3) ликвидности баланса; 4) финансовых коэффициентов; 5) финансовых результатов; 6) анализ имущества [8].

Как указывалось выше, коэффициентный анализ проводится на основе ряда экономических показателей. Набор экономических показателей, характеризующих финансовое положение предприятия и активность компании, зависит от глубины исследований указанных выше; ряд методик анализа финансового положения предполагает расчет следующих групп индикаторов: финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности (рис. 1).

Остановимся коротко на указанных частях анализа финансового состояния предприятия. Результатом предварительного анализа является общая

оценка финансового состояния, а также определение платежеспособности и удовлетворительной структуры баланса предприятия. Для выявления причин сложившейся финансовой ситуации, перспектив и конкретных путей выхода из нее проводится детальный, углубленный и комплексный анализ деятельности предприятия. Анализируется динамика валюты баланса, структура пассивов, источники формирования оборотных средств и их структура, основные средства и прочие необоротные активы, результаты финансовой деятельности предприятия.

Анализ структуры пассивов проводится во взаимосвязи с анализом источников формирования

оборотных средств. При проведении анализа долгосрочный кредит может быть приравнен к собственным источникам предприятия, так как он используется, в основном, для формирования основных фондов. Кроме того, прочие источники формирования оборотных средств (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей, резервы по сомнительным долгам) при определенных условиях следует также учитывать в составе собственных источников.

По типу финансовой устойчивости и его изменению можно судить о надежности предприятия с точки зрения платежеспособности.



Рис. 1. Классификация индикаторов финансового состояния

Анализ финансовой устойчивости начинается с показателей, отражающих сущность устойчивости финансового состояния. Учитывая, что долгосрочные и среднесрочные кредиты и заемные средства преимущественно направляются на приобретение основных средств и капитальных вложений, для выполнения условия платежеспособности необходимо ограничить запасы и затраты величиной собственных оборотных средств.

В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния – собственные оборотные средства полностью обеспечивают запасы и затраты (встречается крайне редко);

2) нормально устойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и краткосрочными заемными источниками;

3) неустойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов и затрат;

4) кризисное финансовое состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования; предприятие находится на грани банкротства.

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить кредитоспособность предприятия, то есть способность рассчитаться по своим обязательствам. Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [3]. Наиболее ликвидные активы (денежные средства и ценные бумаги предприятия) должны быть больше или равны наиболее срочным обязательствам (кредиторской задолженности); быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность и прочие активы) – больше или равны краткосрочным пассивам; медленно реализуемые активы (запасы и затраты за исключением расходов будущих периодов) – больше или равны долгосрочным пассивам; трудно реализуемые активы (нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения и оборудование к установке) – меньше или равны постоянным пассивам (источникам собственных средств).

При выполнении этих условий баланс считается абсолютно ликвидным. В случае если хоть одно из условий не выполняется, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком в дру-

гой группе по стоимостной величине. Следует иметь в виду, что в реальной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные [6].

Для комплексной оценки ликвидности баланса (оценки финансовой ситуации с точки зрения ликвидности, выбора наиболее надежного партнера) может рассчитываться общий показатель ликвидности ($f_{л}$):

$$f_{л} = \frac{НЛА + 0,5 * БРА + 0,3 * МРА}{НСО + 0,5 * КСП + 0,3 * ДСП}, \quad (1)$$

где *НЛА* – наиболее ликвидные активы;
БРА – быстро реализуемые активы;
МРА – медленно реализуемые активы;
НСО – наиболее срочные обязательства;
КСП – краткосрочные пассивы;
ДСП – долгосрочные пассивы.

Для исследования изменений устойчивости предприятия или проведения сравнительного анализа нескольких конкурирующих фирм используют финансовые коэффициенты; основные из них могут быть такими, как приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Финансовые коэффициенты

Наименование коэффициента	Порядок расчета*)
1. Независимости	$P_1/ИБ$
2. Соотношения заемных и собственных средств	$P_6/П_1$
3. Обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$\frac{P_4 + P_5 - A_1}{ПЗ}$
4. Ликвидности	$(НЛА + БРА)/П_6$
5. Абсолютной ликвидности	$НЛА/П_6$
6. Покрытия (платежеспособности)	$A_2/П_6$
7. Реальной стоимости имущества производственного назначения	$\frac{ОС + ПЗ + НП}{ИБ}$

*) Условные обозначения переменных.
ИБ – сальдо баланса;
ОС – основные средства.
ПЗ – производственные запасы;
НП – незавершенное производство;
A₁ – итог раздела I актива баланса (основные средства и прочие необоротные активы);
A₂ – итог раздела II актива баланса (оборотные активы);
П₁ – итог раздела I пассива баланса (собственный капитал);
П₄ – итог раздела IV пассива баланса;
П₅ – итог раздела V пассива баланса (доходы будущих периодов);
П₆ – заемные средства.

Первоочередными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются оценки:

- динамики показателей прибыли (обоснованности образования и распределения ее фактической

величины, выявление и измерение действия различных факторов на прибыль, оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли);

- деловой активности и рентабельности предприятия, которые характеризуются определенными показателями (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициенты рентабельности и деловой активности предприятия

Наименование коэффициента	Порядок расчета*)	Характеристика
1. Рентабельность всего предприятия	Pr/IB	Показывает эффективность использования всего имущества предприятия
2. Рентабельность продаж	Pr/V	Показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
3. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	Pr/A_1	Отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов
4. Рентабельность собственного капитала	$Pr/П_4$	Показывает эффективность использования собственного капитала
5. Общей оборачиваемости капитала	V/IB	Отражает скорость оборота всего капитала предприятия
6. Оборачиваемости собственного капитала	$V/П_4$	Показывает скорость оборота собственного капитала
7. Оборачиваемости мобильных средств	V/A_2	Показывает скорость оборота всех мобильных средств
8. Оборачиваемости материальных оборотных средств	$V/П_3$	Отражает число оборотов запасов и затрат предприятия
9. Оборачиваемости готовой продукции	$V/ГП$	Показывает скорость оборота готовой продукции
10. Оборачиваемости дебиторской задолженности	$V/ДЗ$	Показывает увеличение (рост коэффициента) или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием
11. Среднего срока оборота дебиторской задолженности	$365*ДЗ/V$	Характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности
12. Оборачиваемости кредиторской задолженности	$V/КЗ$	Показывает увеличение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием
13. Среднего срока оборота кредиторской задолженности	$365*КЗ/V$	Характеризует средний срок погашения кредиторской задолженности
14. Фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов	V/A_1	Характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов
15. Производительности, в расчете на 1 среднесписочного работника, млн грн	$A(ПФ, Pr)/Ч$	Показывает, сколько приходится на одного работника активов, производственных фондов, прибыли

*) Условные обозначения переменных.

Pr – прибыль;

V – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$ГП$ – остатки готовой продукции;

$ДЗ$ – дебиторская задолженность;

$КЗ$ – кредиторская задолженность;

A – стоимость активов предприятия;

$ПФ$ – среднегодовая стоимость производственных фондов.

Используя приведенные в табл. 1 и 2 коэффициенты и показатели исследователю и практике следует помнить о шести условиях, которые должны выполняться при проведении коэффициентного анализа, которые приведены выше.

Схематично анализ финансового состояния предприятия можно представить следующим образом (см. рис. 2).



Рис. 2. Схема анализа финансового состояния предприятия [8]

Выводы

На основе вышеизложенного можно сказать, что финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Финансовое состояние, в свою очередь, являясь комплексным понятием, зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Поэтому при анализе финансового состояния используются специфические методы. Они отличаются большим разнообразием, но обладают следующими общими чертами: а) оценка деятельности предприятия с позиции роста эффективности производства; б) определение влияния отдельных факторов на конечные результаты деятельности предприятия. В ходе проведения финансового анализа дается оценка реаль-

ного финансового положения предприятия, выявляются возможные резервы его улучшения, разрабатываются мероприятия по использованию этих резервов. Все это еще раз указывает на то, что финансовый анализ на предприятии должен носить не эпизодический, а систематический характер.

В современных экономических условиях анализ финансового состояния банков является очень актуальным. Наиболее заинтересованной стороной являются собственники банковских структур, которые с помощью своевременного анализа оценочных данных полученных различными независимыми методиками оценки финансовой деятельности могут принять оптимальные управленческие решения.

Крайне важно проводить комплексный анализ финансового состояния банка на основе отчетности, а также иных источников официальной информации о его деятельности. Конечная цель проведения ана-

лиза состоит в выявлении у банка проблем на возможно более ранних стадиях их формирования. Анализ финансового состояния должен производиться на базе финансовой отчетности и в динамике.

Литература

1. **Березин И.С.** Практика исследования рынков / И.С. Березин – М.: Бератор-пресс, 2003. – 335 с.
2. **Анализ** деятельности коммерческого банка / под общей редакцией С.И. Кулик. – М.: Вече, 1994. – 400 с.
3. **Бернгольц С.Б.** Предварительная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ссудозаемщика / С.Б. Бернгольц // Деньги и кредит. – 1992. – № 2. – С. 18.
4. **Бухвальд Б.** Техника банковского дела / Б. Бухвальд. – М.: Дис, 1994. – 234 с.
5. **Королев И.И.** Анализ и прогнозирования финансового состояния предприятия в условиях рыночной / И.И. Королев // Вести статистики. – 1992. – №3. – С. 15.
6. **Чечета А.П.** Анализ финансового состояния / А.П. Чечета // Бух. учет. – 1992. – №7. – С. 25.
7. **Финансово-кредитный механизм и банковские операции.** – М.: Финансы и статистика, 1991. – 182 с.
8. **Лернер Ю.И.** Финансы предприятия: учеб. пособие / Ю.И. Лернер. – Х.: Консульт, 2006. – 567 с.

Лернер Ю. І. Основні методологічні підходи до оцінки фінансового стану банківської структури

Проведено аналіз методів оцінки, обліку, нормування, контролю і забезпечення фінансового стану підприємства; на підставі аналізу розроблено основні принципи поліпшення фінансового стану підприємства, що має можливим удосконалити відповідно до поставленого завдання підходи і засоби поліпшення фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, облік, нормування, контроль.

Лернер Ю. И. Основные методологические подходы к оценке финансового состояния банковской структуры

Проведен анализ методов оценки, учета, нормирования, контроля и обеспечения финансового состояния предприятия; на основании анализа разработаны основные принципы улучшения финансового состояния предприятия, что представляет возможным усовершенствовать в соответствии с постановкой задачи подходы и способы улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, учет, нормирование, контроль.

Lerner Y. Basic Methodological Approaches to Assessing the Financial Condition of the Banking Structure

The analysis methods for assessing, accounting, valuation, monitoring and ensuring the financial condition of the company; based on the analysis developed by the basic principles of improving the financial condition of the company, which represents an opportunity to improve, in accordance with the statement of the problem and ways of approaches to improve the financial condition of the company.

Keywords: financial condition, accounting, regulation, control.

Стаття надійшла до редакції 03.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНИХ ВЕКТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Вирішуючи проблему матеріальної підтримки людини у старості пенсійна система пропонує різноманітні підходи. Ключовим положенням, навколо якого вибудовуються ті чи інші складові будь-якої пенсійної системи є, насамперед, джерело виплат. Світова практика пенсійного забезпечення свідчить про використання різних форм фінансування пенсій. Це можуть бути кошти державного бюджету, страхувальників або застрахованих осіб. Залежно від походження фінансових ресурсів пенсійна виплата набуває відповідних ознак та вимог щодо прав на її отримання. В сучасному світі набула поширення тенденція використання комбінованих пенсійних систем. Виходячи із досвіду їх функціонування у інших країнах Україною також запроваджено змішаний формат побудови пенсійної системи із застосуванням солідарної та накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення [1]. Обрання такого розгалуженого механізму пенсійного страхування та забезпечення вимагає необхідність його адаптації до існуючого економічного та соціального середовища. Варто зазначити, що поряд з виконанням основного завдання щодо підвищення рівню пенсійного забезпечення, механізм пенсійного страхування містить потенціал потужного впливу на вирішення комплексу проблем активізації економічної діяльності, виведення з тіні трудових відносин, заробітної плати (доходу) тощо. З метою реалізації означеного потенціалу концепція пенсійної системи має також кореспондувати з основними напрямками трансформаційних процесів у інших сферах держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Дослідженню сутності пенсійної системи та пов'язаних із її функціонуванням проблем присвячували свої роботи провідні вчені та практики, зокрема Г. Дегтярьов, І. Курило, Н. Зайчук, Д. Чистілін, І. Лютий, В. Усик, Г. Герасименко, Г. Соколова та багато інших. Втім, в умовах активних суспільних перетворень формування пенсійної системи потребує врахування особливостей основних стратегічних напрямків економічного та соціального розвитку. Ступінь гармонізації концепції розвитку пенсійної

системи з означеними компонентами визначає збалансованість трансформаційних процесів в цілому в державі. Це пояснює актуальність досліджень в цьому напрямку.

Таким чином, **метою статті** є аналіз окремих аспектів функціонування пенсійної системи України в умовах трансформаційних процесів у всіх сферах суспільного життя, визначення кола проблемних питань та вироблення пропозицій щодо удосконалення концепції пенсійного реформування в напрямку посилення її відповідності до напрямків соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу досліджень. Одним з основних факторів, що визначає формування, функціонування та розвиток пенсійної системи вважається її оточуюче середовище. До особливостей пенсійної системи можна віднести її взаємозв'язок з усіма без виключення сферами суспільного розвитку. Означене поєднання відбувається через наявну або потенційну залученість кожної людини до системи пенсійних відносин. В найбільш щільній залежності пенсійна система кореспондує із суспільними сферами, наведеними на рис. 1.

Можна погодитись із думкою переважної більшості дослідників, які вважають старіння населення всеохоплюючим і невідворотнім наслідком впливу цивілізаційного процесу. Однак оцінюючи наслідки впливу демографічного тиску на стан та перспективи розвитку пенсійного забезпечення робляться спроби дійти висновку: чи таку ситуацію слід вважати викликом або потенційними можливостями для позитивних змін [2, с. 12]. Водночас одноставною є думка, що можливості вирішення демографічних проблем лежать виключно в економічній площині. Адже в ній йде формування та трансформація трудових відносин. Види та форми організації матеріальної допомоги у старості також здебільшого зумовлені саме рівнем розвитку економіки. Виходячи з цього, особливостями вітчизняного пенсійного забезпечення можна вважати наявність в його структурі значної кількості видів пенсійного забезпечення, обумовлених втратою працездатності через важкі або шкідливі умови праці. Ще й до сьогодні в країні переважна частина промислових виробництв характеризуються складними умовами праці, що передбачають передчасне (за загальних умов) настання пенсійного віку. Зважаючи, що площина трудових відносин є формоутворюючою для

пенсійної системи, доцільно навести думку Д. Чистіліна, яким зазначено, що сьогоднішня макроекономічна політика держави не забезпечує зростання кількості та якості праці в масштабах економіки. Модель економічного зростання України має низпадаючий фактор праці по кількості та якості [3, с. 168]. Означене засвідчує, що виробничий потенціал економічної сфери потребує революційних змін у напрямку інтелектуалізації праці та розвитку інноваційних виробництв. На сьогодні, за твердженням І. Лютого, перш за все, необхідно створення умов для поєднання існуючої індустріальної структури економіки України з напрямками інвестиційного

розвитку тих сфер суспільного життя та економіки, які забезпечують розвиток інтелектуального потенціалу нації [4, с. 22]. А автором В. Усиком зауважено, що стратегія інноваційного розвитку України повинна бути простою й зрозумілою, з чіткими й реальними пріоритетними напрямками розвитку, які справді можливо реалізувати за відповідний період, створивши систему стимулів і заохочень для учасників інноваційного процесу [5, с. 40]. В якості одного із стимулів інноваційного процесу, на наш погляд, можуть виступати важелі положень пенсійного забезпечення, що потребує врахування у стратегічному контексті.

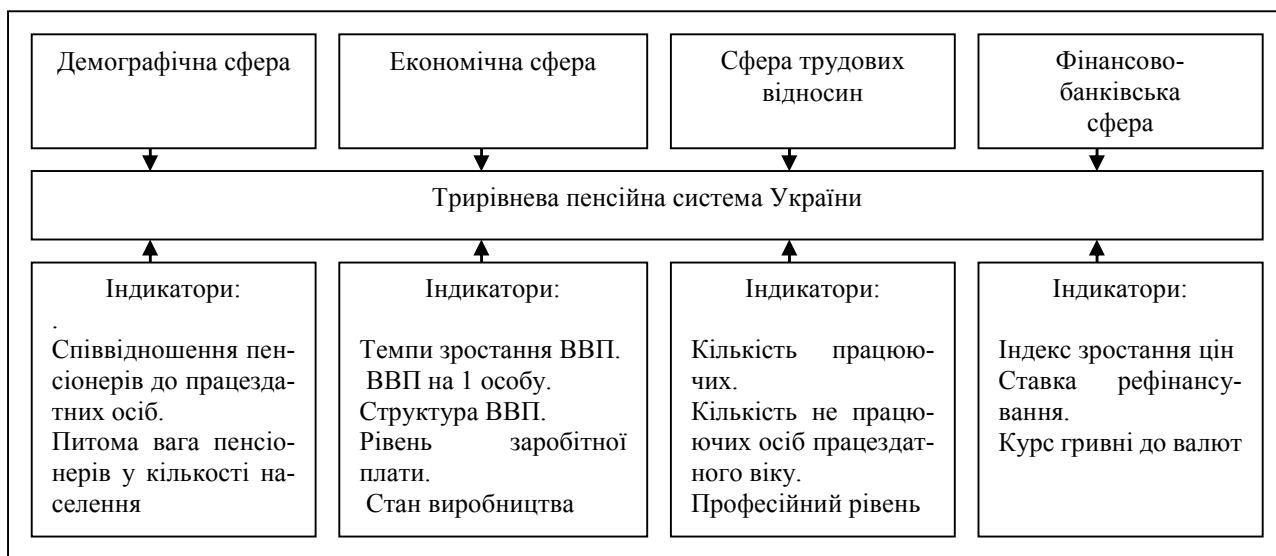


Рис. 1. Концептуальна схема залежності пенсійної системи від основних суспільних сфер

Джерело: висновки автора.

Втім, окремими авторами дедалі частіше звертається увага на поширення переліку проблемуючих обставин поза межами суто економічних відносин. Автором С. Вовканич, зокрема підкреслено, що більшість проблем існує лише через те, що значній частині народу бракує трьох стовпів сучасної розвиненої нації: національної ідеї, високої культури і здорової моралі [6, с. 11]. Однак, наголошуючи на необхідності вироблення національної ідеї, дослідником прагнення до прогресу пов'язується, зокрема і із забезпеченням добробуту у життєдіяльності людини [6, с. 11]. Варто зауважити, що прибічниками сучасної соціально-інвестиційної парадигми розвитку держави не підтримується протиставлення або домінування економічного або соціального пріоритетів у розвитку держави. Г. Герасименко з цього приводу зазначає, що основною методологічною перевагою концепції соціально-інвестиційної держави є поєднання інтересів економічної та соціальної політики. При

цьому, парадигма соціального інвестування ґрунтується на припущенні, що соціальна політика, зосереджена на інвестуванні «в людей», є продуктивною і з економічної точки зору, на відміну від однобічного трактування соціальної держави як такої, що заснована на принципах перерозподілу і споживання [7, с. 55].

Таким чином, одним з ключових питань, навколо якого точиться дискусія вчених та практиків, полягає у мінімізації негативних факторів, що впливають на функціонування соціальної сфери, максимальне використання можливостей і переваг, що надає розвинута сучасна соціальна сфера, а також поєднання вищевказаного у єдину системну стратегію. Означені наміри певною мірою знайшли відображення у основних нормативно-правових актах, що регулюють відповідні напрямки соціально-економічного розвитку, що в контексті впливу на розвиток пенсійної системи наведено у табл. 1.

**Основні концептуальні та стратегічні напрямки суспільного розвитку
та положення розвитку пенсійної системи**

Нормативний документ	Складові щодо розвитку пенсійної системи
Стратегія подолання бідності [8]. Очікуваний результат: подолання бідності	Підвищення ефективності соціальної підтримки найбільш уразливих груп населення шляхом реформування соціального захисту. Створення працездатним верствам населення умов для самостійного розв'язання проблем підвищення власного добробуту, що можливо лише в разі забезпечення продуктивної зайнятості, збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, запобігання безробіттю
Стратегія розвитку пенсійної системи [9] Очікуваний результат: зменшення розриву в розмірах пенсій чоловіків і жінок, належна диференціація розміру пенсій, легалізація заробітної плати	Підвищення ролі страхових принципів, охоплення пенсійним страхуванням усіх працюючих, призначення пенсій залежно від страхового стажу та сплачених внесків, переведення пенсій, що призначаються на пільгових умовах або на пільгових умовах із солідарної системи до недержавних фондів. Розширення бази нарахування страхових внесків, поетапне запровадження паритетної сплати страхувальників та застрахованих осіб. Створення умов для запровадження накопичувальної системи
Концепція розвитку страхового ринку України [10]. Очікуваний результат: Очікуваний результат підвищення рівню страхового захисту майнових інтересів юридичних та фізичних осіб	Формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів, розвиток ринків фінансових послуг, зміцнення довіри страхувальників, насамперед населення, до страховиків та страхових посередників
Стратегія демографічного розвитку [11]. Очікуваний результат: підвищення рівню народжуваності та тривалості життя, покращення стану здоров'я, регулювання міграційних процесів, відновлення сімейних цінностей	Створення економічних передумов для задоволення потреби сім'ї в дітях, поліпшення якості сімей; сприяння формуванню у суспільстві середнього класу як основи матеріального благополуччя, зокрема шляхом розвитку малого підприємництва, а також системи оплати праці. Забезпечення економічного благополуччя осіб похилого віку. Створення умов для реалізації творчого і трудового потенціалу осіб похилого віку. Удосконалення системи соціального забезпечення осіб похилого віку
Стратегії модернізації системи управління державними фінансами [12]. Очікуваний результат: підвищення ефективності функціонування державних фінансів	Створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи, що передбачає раціоналізацію та оптимізацію виконання функціональних процесів та технологічних процедур, налагодження взаємодії інформаційних систем суб'єктів сектору державного управління, проведення методологічних та інших робіт, спрямованих на ефективне використання інформаційних ресурсів
Концепція формування правових основ та механізмів реалізації соціальної держави в країнах Співдружності [13]. Очікуваний результат: створення правових основ і механізмів реалізації соціальної держави	Створення умов для запровадження положень соціальної держави як правової демократичної держави, яка проголошує вищою цінністю людину та створює умови для забезпечення гідного життя, вільного розвитку та самореалізації творчого (трудового) потенціалу особистості. Критеріями оцінки ступеню соціальності правової демократичної держави є дотримання прав і свобод людини, проведення активної і потужної соціальної політики, забезпечення стандартів гідного життя для більшості громадян
Національна стратегія розвитку "Україна – 2015" [14]/ Очікуваний результат: створення запобіжного засобу щодо бідності населення	Гарантування гідного рівню життя для усіх громадян, не перетворюючи соціальні зобов'язання на критичні ризики для національної економіки. Перехід до тривірневої системи пенсійного забезпечення
Стратегія розвитку пенсійної системи [15]. Очікуваний результат: забезпечення рівня життя пенсіонерів на рівні, адекватному їх потребам, стабільного функціонування та прозорості пенсійної системи	Посилення платіжної дисципліни щодо сплати страхових внесків, забезпечення адекватності навантаження на фонд оплати праці, вдосконалення законодавства в частині повноважень здійснення державного нагляду в системі накопичувального пенсійного забезпечення, сприяння підвищенню інвестиційної привабливості боргових зобов'язань і ліквідності акцій вітчизняних емітентів. Забезпечення соціальної справедливості у солідарній системі
Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері [16]. Очікуваний результат: удосконалення державного регулювання в інноваційній сфері	Створення умов для впровадження інновацій, формування інноваційної культури, удосконалення статистичних методів проведення оцінки провадження інноваційної діяльності, визначення механізму координації інвестиційної і інноваційної державної політики

З наведеного випливає, що положення стратегічних документів торкаються різних напрямків функціонування змішаної пенсійної системи. Водночас їх характер переважно мірою має орієнтованість на подолання бідності. Наявна суперечливість між євроінтеграційними векторами державного розвитку, положеннями соціальної держави та наявності залишків радянської пенсійної системи, потребує більш чіткого стратегічного визначення в орієнтирах соціальних індикаторів. Г. Соколовою в контексті проблем вибору соціально-економічного курсу для пострадянських держав зазначено, що кінцева мета започаткованих модернізаційних реформ, а саме утворення механізмів ринкової економіки і демократично-правової державності доки що не досягнута і це є важливим для розуміння специфіки

трансформаційних процесів в пострадянських державах. Основним завданням розвитку трансформаційних процесів вона вважає оновлення виробничого потенціалу держав та зростання добробуту суспільства [17, с. 78]. Варто відмітити, що означені складові визначають умови функціонування пенсійної системи, її базові характеристики, місце та роль у суспільстві і перспективи подальшого розвитку у поєднанні з іншими суспільними сферами. Ступінь інтеграції трансформаційних процесів на загальнодержавному рівні відбивається у стратегічних урядових документах. У комплексному вигляді поєднання найбільш актуальних питань економічної, соціальної та інших сфер на різних етапах розвитку держави викладене в урядових програмних документах, що наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Викладення проблем пенсійного забезпечення у програмних документах діяльності Уряду та органів місцевої влади

Назва документу	Положення програмних документів діяльності Уряду щодо пенсійного забезпечення
Відкритість, дієвість, результативність [18] Очікуваний результат: зниження рівня бідності	Реформування пенсійного забезпечення. Створення економічних передумов та інформаційно-технічної бази для функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування. Створення ефективної системи зберігання та управління пенсійними активами. Скорочення пільг щодо сплати внесків. Розмежування джерел виплати пенсій за різними пенсійними програмами. Створення системи державного регулювання і контролю у сфері пенсійного страхування
Послідовність. Ефективність. Відповідальність [19]. Очікуваний результат: зниження рівня бідності, збільшення розміру пенсій залежно від трудового стажу, акумулювання інвестиційних ресурсів	Поступове забезпечення паритетної участі працівників та роботодавців у сплаті страхових внесків. Посилення ролі трудового стажу при підвищенні розміру пенсій. Збільшення фінансового ресурсу пенсійної системи шляхом скорочення кількості пільг щодо сплати внесків. Розмежування джерел фінансування пенсій. Впровадження страхових принципів. Запровадження накопичувальних принципів. Підвищення державного регулювання, нагляду і контролю в системі пенсійного страхування. Поетапна ліквідація диспропорцій в розмірах пенсій військовослужбовців
Назустріч людям [20] Очікуваний результат: гідний рівень життя громадян, створення рівних можливостей пенсійного страхування	Мінімальна трудова пенсія за віком буде дорівнювати та наявністю стажу становитиме прожитковий мінімум для осіб, що втратили працездатність. Забезпечення соціального захисту громадян, які працюють за кордоном. Створення накопичувальної системи пенсійного страхування. Гнучка податкова політика, що стимулюватиме роботодавців та працюючих громадян до здійснення додаткових накопичень. Зменшення навантаження на фонд оплати праці шляхом перерозподілу структури страхових внесків до фондів
Український прорив для людей, а не для політиків [21] Очікуваний результат: безумовна реалізація конституційних прав людини, відповідність соціальних стандартів гідному рівню життя	Перерозподіл єдиного соціального внеску між роботодавцем та найманим працівником з метою зменшення навантаження на фонд оплати праці, зменшення соціальних фондів, здійснення виплат нестрахового характеру
Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток [22]	Забезпечення стабільності фінансування пенсійних виплат. Скорочення пільг із сплати страхових внесків. Запровадження єдиного соціального внеску
Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [23]. Очікуваний результат: посилення соціального захисту та забезпечення гідного рівню життя громадян	Стабілізація солідарної пенсійної системи: підвищення мінімальної тривалості страхового стажу для отримання права на пенсію за віком, підвищення пенсійного віку, стимулювання більш пізнього віку виходу на пенсію, збільшення від невластивих видатків, обмеження максимального розміру пенсій, поступове перерозподілення частки внесків на пенсійне страхування від роботодавця до працівника, скорочення пільг щодо дострокового виходу на пенсію, створення рівних умов індексації пенсії. Введення в дію накопичувальної системи пенсійного страхування: уточнення умов страхування, запровадження обов'язкових корпоративних пенсійних схем для фінансування дострокових і спеціальних пенсій, створення умов її адміністрування та порядку інформування громадян про пенсійні активи

З наведеного випливає, що в основних програмних документах також охоплюється весь спектр складових різних форм пенсійного забезпечення. При цьому кінцевий результат переважною мірою має орієнтування на формування гідних умов та рівня життя. Зауважимо, що визначені, виходячи з наявних умов та можливостей, стратегічні вектори соціального розвитку дозволяють чітко окреслити мету та визначити стратегію для її досягнення. Поряд з цим, в остаточному підсумку досягнення поставлених цілей повинно передбачати забезпечення відповідного соціально-економічного ефекту. Соціальний ефект розглядається науковцями з позиції зростання добробуту, а економічний відображає забезпечення розширеного відтворення за рахунок зростання та тиску попиту [24, с. 241]. Поряд з цим в сучасних умовах визначальне місце в системі показників оцінки соціального розвитку займають соціальні стандарти. Саме їх рівень вважається індикатором оцінки розвитку держави. У вітчизняній практиці соціальні стандарти орієнтовані на прожитковий мінімум окремих груп населення. Враховуючи домінування у сучасних векторах розвитку орієнтації на прогресивні зразки, потребують прогресивних трансформацій і підходи до визначення вітчизняних соціальних стандартів. Водночас з їх гармонізацією постає питання гармонізації соціальної та економічної складових розвитку суспільства, що потребуватиме вирішення.

Зауважимо, що відтворення положень урядових програм на місцевому рівні відбувається у відповідних програмах соціально-економічного розвитку. Вони відображають фактичний стан реалізації конституційних прав громадян на пенсійне забезпечення на відповідній адміністративній території. Разом з цим, за результатами реалізації положень пенсійного забезпечення на місцевому рівні здійснюються трансформаційні процеси у нематеріальній площині. Це формування таких суспільних явищ, як відношення до пенсійної системи з боку пенсіонерів, довіра, а також прагнення щодо участі у означеному суспільному інституті. Оцінка стану пенсійного забезпечення також будується виходячи з свідомого суспільного уявлення про засоби, інструменти і механізми матеріальної підтримки громадян у похилому віці, що потребує більш уважного дослідження та врахування. Особливої уваги у цьому питанні потребують найбільш молоді верстви населення, на які орієнтовані накопичувальні форми пенсійного страхування. А такі індикатори, як кількість учасників пенсійної системи працездатного віку порівняно з потенційно можливою, визначають рівень сприйняття та суспільної підтримки діючої в країні системи пенсійного забезпечення та можуть слугувати підтвердженням вірності стратегічних напрямків її

розвитку або свідчити про необхідність подальших змін.

Висновки: Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що механізм пенсійної системи в якості одного з інструментів соціально-економічного розвитку держави не реалізував повною мірою закладений в ньому потенціал і потребує удосконалення. З метою вирішення перелічених у статті проблемних питань розвитку пенсійної системи в контексті стратегічних векторів національного розвитку, на нашу думку, необхідно:

1. Розробити засоби стимулювання інноваційного процесу із залученням важелів пенсійного забезпечення.

2. Уточнити концептуальну спрямованість індикаторів соціального розвитку (запобігання бідності, гідний рівень життя, європейський рівень тощо).

3. Розробити сучасні підходи до формування соціальних стандартів життя громадян, в тому числі похилого віку.

Запровадження перелічених заходів дозволить активізувати процес розвитку трирівневої пенсійної системи, підвищити фінансову сталість пенсійної системи, активізувати економічну активність суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, виведення з тіні трудових відносин та заробітної плати (доходів), що забезпечить підвищення рівню соціальної захищеності населення та подальшого розвитку пенсійного страхування в контексті соціально-економічного розвитку країни.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вирішення проблем формування цілісної концепції пенсійної системи та гармонізації її функціонування в суспільному середовищі.

Література

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Курило І. Демографічне старіння: досягнення, перепона чи імператив? / І. Курило // Вісник Пенсійного фонду України. – 2015. – № 6 (156). – С. 12-17.
3. Чистилин Д.К. Самоорганізація мирової економіки: Евразійський аспект / Д.К. Чистилин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 237 с.
4. Лютий І.О. Структурно-інноваційні зрушення як умова конкурентоспроможності економіки України. Становлення доктрини фінансової системи України: монографія / І.О. Лютий; за ред. С.І. Юрія, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 192 с.
5. Усик В. Стратегія інноваційного розвитку України: від проблем до перспектив / В. Усик // Економічна теорія. – 2013. – № 3. – С. 32-41.
6. Вовканич С.Й. Соціогуманістичні засади модернізації економіки в системі реалізації української національної ідеї / С.Й. Вовканич // Регіональна економіка. – 2012. – № 2

(64). – С. 7-22. 7. **Герасименко Г.В.** Соціально-інвестиційна держава: обґрунтування нової парадигми розвитку / Г.В. Герасименко // Економічна теорія. – 2012. – № 3. – С. 51-59. 8. **Про** стратегію подолання бідності: указ Президента України від 15.08.2001 р. № 637/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/637>. 9. **Про** схвалення Стратегії розвитку пенсійної системи: розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.12.2005 р. № 525-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/525>. 10. **Про** схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.08.2005 р. № 369-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/369>. 11. **Про** схвалення Стратегії демографічного розвитку в період до 2015 року: постанова Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/879>. 12. **Про** схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 р. № 888-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/888>. 13. **Концепция** формирования правовых основ и механизмов реализации социального государства в странах Содружества. Принята на двадцать восьмом заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ: постановление № 28-6 от 31 мая 2007 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 14. **Національна** стратегія розвитку “Україна – 2015”. – К.: Громадсько-політичне об’єднання “Український форум”. – 73 с. 15. **Про** схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи: розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.10.2009 № 1224-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1224>. 16. **Про** схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2012 № 691-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/691>-р. 17. **Соколова Г.Н.** Трансформационные процессы в Беларуси и России: социальный аспект / Г.Н. Соколова, Н.Н. Сечко, Е.В. Таранова; науч. ред. Г.Н. Соколова. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 223 с. 18. **Програма** діяльності Кабінету Міністрів України “Відкритість, дієвість, результативність” Кабінет Міністрів України від 17.03.2003 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 19. **Програма** діяльності Кабінету Міністрів України “Послідовність. Ефективність. Відповідальність” Кабінет Міністрів України від 01.12.2004 № 2215-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

[laws/show/](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/). 20. **Програма** діяльності Кабінету Міністрів “Назустріч людям”: постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2005 р. № 115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 21. **Програма** діяльності Кабінету Міністрів України “Український прорив: для людей, а не для політиків” Кабінет Міністрів України від 16.01.2008 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 22. **Програма** діяльності Кабінету Міністрів України “Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток” Кабінет Міністрів України від 20.12.2008 р. № 1107 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 23. **Програма** економічних реформ на 2010-2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” Програма від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>. 24. **Трансформация** роли государства в условиях смешанной экономики / отв. ред. А.Г. Зельднер, И.Ю. Ваславская; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 261 с.

Рад Н. С. Пенсійна система в контексті стратегічних векторів національного розвитку

В статті досліджено окремі питання формування сучасної пенсійної системи України і відповідність цього процесу стратегічним напрямкам державного розвитку. Підкреслено, що солідарна та накопичувальна системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування і система недержавного пенсійного забезпечення для реалізації закладеного в них соціального та інвестиційно-іноваційного потенціалу потребують узгодженості з іншими соціально-економічними трансформаціями. Дослідження сфокусовано на виявленні основних умов і тенденцій реалізації механізму пенсійної системи. Встановлено, що однією з основних причин виникнення проблем функціонування різних форм пенсійного страхування є демографічні дисбаланси, відсталість в економічній та нестабільність у фінансово-банківській сфері та ряд інших. А прийняті за основу стратегічні орієнтири перетворень у вітчизняному суспільному середовищі не носять комплексного та послідовного характеру. В ході дослідження була застосована сукупність загальнонаукових методів: узагальнення, групування, аналізу досліджуваних категорій. Теоретичні узагальнення та висновки будувались на підставі абстрактно-логічного методу. В результаті дослідження відмічено, що існуючі стратегічні вектори соціально-економічного розвитку не в змозі вирішувати проблеми функціонування вітчизняної пенсійної системи. Механізм пенсійної системи сьогодні також не реалізує закладений в ньому потенціал для вирішення соціальних завдань та активізації економічних відносин.

Автором запропоновано напрямки удосконалення концепції пенсійної системи в контексті стратегічних напрямків та особливостей соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: пенсійна система, механізм, потенціал, проблеми, особливості, стратегія, удосконалення.

Рад Н. С. Пенсионная система в контексте стратегических векторов национального развития

В статье исследованы отдельные вопросы формирования современной пенсионной системы Украины и соответствие этого процесса стратегическим направлениям государственного развития. Подчеркнуто, что солидарная и накопительная системы всеобязательного государственного пенсионного страхования и система негосударственного пенсионного обеспечения для реализации заложенного в них социального и инвестиционно-инновационного потенциала требуют согласованности с другими социально-экономическими трансформациями. Исследование сфокусировано на выявлении основных условий и тенденций реализации механизма пенсионной системы. Установлено, что одной из основных причин возникновения проблем функционирования различных форм пенсионного страхования являются демографические дисбалансы, отсталость в экономической и нестабильность в финансово-банковской сфере и ряд других. А принятые за основу стратегические ориентиры преобразований в отечественной общественной среде не носят комплексного и последовательного характера. В ходе исследования была применена совокупность общенаучных методов: обобщения, группировки, анализа исследуемых категорий. Теоретические обобщения и выводы строились на основании абстрактно-логического метода. В результате исследования отмечено, что существующие стратегические векторы социально-экономического развития не в состоянии решить проблемы функционирования отечественной пенсионной системы. Механизм пенсионной системы сегодня также не реализует заложенный в нем потенциал для решения социальных задач и активизи-

зации экономических отношений. Автором предложены направления усовершенствования концепции пенсионной системы в контексте стратегических направлений и особенностей социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: пенсионная система, механизм, потенциал, проблемы, особенности, стратегия, усовершенствование.

Rad N. S. Pension System in the Context of Strategic Vectors for National Development

The article examines separate issues related to the formation of modern pension system in Ukraine and conformance of this process to strategic directions for state development. It is emphasized that joint and defined contribution pension schemes of the obligatory state retirement insurance and non-state pension schemes require alignment with other social-economic transformations for the implementation of social and investment-innovation potential behind them. The examination is focused on revealing the main conditions and trends to implement the mechanism of pension system. Our study has shown that one of the main reasons for the problems related to different forms of retirement insurance is demographic disbalances, economic undevelopment and financial and banking fragility and many others. Strategic benchmarks of transformations in the national social medium are not integrated and consistent. The research is based on a system approach using general scientific methods: generalization, pooling, analysis of the categories of interest. Abstract-logical method was used for making our conclusions. Finally we emphasize that existing strategic vectors of social and economic development are not able to solve problems related to functioning of the national pension system. Today mechanism of the pension system neither implements potential behind it for solving social problems and activization of economic relations. We propose the lines to improve the concept of pension system in the context of strategic directions and features of social and economic development of Ukraine.

Keywords: pension system, mechanism, potential, problems, features, strategy, improvement.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

В условиях технического прогресса и глобализации финансовых рынков платежные системы (ПС) стали неотъемлемой частью государственной кредитно-финансовой системы. Через отдельные ПС ежедневно проходят большие суммы средств экономических субъектов, поэтому нарушение деятельности ПС может привести к возникновению системного риска, что, в свою очередь, способно вызвать финансовую и экономическую нестабильность.

Важность исследования эффективности ПС продиктована постоянным повышением требований к ее инфраструктуре со стороны экономических агентов. Надежная и безопасная ее работа обуславливает своевременное исполнение обязательств экономическими субъектами, способствует формированию доверия к финансовой системе государства, эффективному перераспределению денежных ресурсов, созданию потенциала для долгосрочного экономического и социального роста.

Эффективность платежных систем является тем предметом обсуждения, по которому еще не удалось достигнуть взаимопонимания. Эффективность входит в один из десяти основных принципов системно значимых платежных систем [3, с. 53].

Вопросы теории платежных систем разработаны в трудах зарубежных экономистов по проблемам международных финансов, валютной интеграции и платежных систем: Р. Манделла [14], Дж.Ф. Синки мл. [11], Л. Роуза [9], Р.Л. Миллера [4]. Проблемой изучения рисков и эффективности ПС, развития методов аналитического и имитационного моделирования ПС занимались такие зарубежные экономисты, как: Х. Лейнонен [16], Б. Саммерс [10], К. Сорамаки [17], Д. Хамфри [13], М. Хеллквист [12], Д. Шепард [15] и др.

На данном этапе развития ПС единого подхода к оценке их эффективности не существует, что обусловлено различиями между пониманием эффективности пользователем и поставщиком услуг, технической, экономической и политической целесообразностью, национальной безопасностью отдельных стран.

Цель данной статьи – определить существующие подходы к оценке эффективности создания и функционирования платёжных систем, а также на основе проведенного анализа, обосновать ключевые критерии такой оценки.

Прежде всего, определимся с пониманием категории «платёжная система». По нашему мнению – это предельно широкое понятие, под которым пони-

мается институт финансовой инфраструктуры, связывающий участников денежных расчетов системой социально-экономических, организационно-экономических и институциональных отношений. Данные взаимоотношения возникают между домохозяйствами, фирмами и государством, а также структурами, оказывающими платёжные услуги, по поводу проведения расчетов посредством наличных, безналичных и электронных денег и направлены на своевременность, адресность и полноту выполнения всеми контрагентами платёжных обязательств.

Основная задача функционирования платёжных систем – это перевод денег. Отметим, что с правовой точки зрения переводятся не денежные средства, а долги, которые платёжная система имеет перед своим клиентом. В ряде случаев платёжными средствами выступают условные платёжные единицы или специальные ценные бумаги.

Функционирование ПС требует непрерывного анализа уровня ее эффективности. Такого рода деятельность позволяет не только выявить скрытые проблемы и обеспечить постоянный мониторинг эффективности работы ПС, но и сформулировать пути ее дальнейшего развития.

В широком смысле, под эффективностью ПС следует понимать её способность выполнять свои функции с минимальными для общества издержками. Многое зависит от особенностей инструментов, которые используются в данной системе, свойств которыми они обладают (делимость, практичность, универсальность и др.).

В документах Базельского комитета по платёжным и расчетным системам под эффективностью и надежностью функционирования ПС понимается ее способность снижать транзакционные издержки и операционные риски при осуществлении денежных расчетов [5]. Издержки по использованию системы несут не только оператор и участники, но и все экономические агенты. При этом ПС будет считаться эффективной, если ее ресурсы не растрачиваются зря, то есть предоставляемые системой услуги не могут быть произведены с меньшими трудовыми, технологическими и финансовыми затратами путем их лучшего сочетания. Эффективных способов может быть больше одного, и выбор будет зависеть от значения, придаваемого различным характеристикам услуг, включая безопасность системы.

В подходе к оценке эффективности ПС с позиции пользователей и поставщиков центральное место занимает прибыльность использования и предоставления данных услуг, то есть доходы должны покрывать издержки. Пользователей в первую очередь

интересует сохранность их средств, конфиденциальность, скорость осуществления операций, стоимость услуг ПС. Поставщиков же интересуют издержки на труд и капитал, степень повышения их конкурентоспособности от внедрения новых сервисов, спрос на электронные инструменты и готовность партнёров использовать новые технологии [10, с. 158]. Отметим, что чаще всего внедрение ПС выгодно для государства, на территории которого находится процессинговый центр системы. Правительство и центральный банк страны получают доступ к огромному массиву данных о гражданах (резидентах и нерезидентах), инструменты контроля над выплатами налогов, экономической деятельностью физических и юридических лиц и прочее.

С точки зрения технического и технологического прогресса используются следующие критерии оценки эффективности ПС [6, с. 173]:

1. Скорость осуществления платёжных действий. Данный критерий подразумевает также выполнение принципа непрерывного функционирования ПС.

2. Стоимость осуществления платёжных действий. Эффективность ПС обусловлена во многом дешевизной осуществления платёжных операций по сравнению с наличным расчётом. Высокая стоимость услуг снижает привлекательность ПС и положительный эффект для общества. Исследователи считают, что общие мировые расходы при существующих ПС достигают 3% ВВП. Неэффективные наличные платежи при этом являются главным источником расходов и составляют 60–70% всех расходов.

3. Риски системы и способы управления ими. При проведении расчётов возникают риски ликвидности (недостаток средств у одного или нескольких участников расчётов, может привести к неисполнению всех платежей системы). Возникает потребность в дополнительных денежных средствах (доступ к которым на развивающихся рынках ограничен) и методах минимизации рисков ликвидности (например, управление очередью и последователь-

ностью платежей, использование платежей с отсроченным временем исполнения и др.).

4. Информационная целостность. Иными словами, правильная и полная обработка транзакций и обеспечение конфиденциальности данных. Данный критерий эффективности ПС подразумевает постоянное улучшение технической и технологической оснащённости.

5. Критерий участия в системе. Доступ к системе не должен быть ограничен необоснованными барьерами.

Однако, данные критерии приемлемы лишь в условиях конкурентного рынка и невмешательства государства в экономическую деятельность своих граждан, а также других стран.

Показательным является прецедент, который имел место в марте 2014 года. Тогда платёжные системы Visa и MasterCard без каких-либо уведомлений перестали оказывать услуги по проведению платёжных операций для клиентов банка «Россия» и СМП Банка. В декабре того же года Visa и MasterCard приостановили обслуживание карт российских банков, работающих на территории Крыма. Такое решение было продиктовано ограничениями на работу компаний в соответствии с санкциями, которые США ввели против России.

Ответом России на отключение сервисов Visa и MasterCard стало создание собственной национальной платёжной системы «МИР». Весной 2015 года все российские банки, работающие с Visa и MasterCard, перевели внутрироссийские транзакции на процессинг в Национальную систему платёжных карт [8]. Очевидно, что вследствие таких действий международные ПС потеряют часть российского рынка.

Но перейдём от слов к цифрам. Оценивая ПС по количественным показателям, следует обратить внимание на то, сколько лет существует компания, её долю на рынке пластиковых карт, чистую прибыль, географию деятельности компания и др. В качестве примера мы предлагаем обратиться к данным табл. 1.

Таблица 1

Сравнение международных платёжных систем*

Платёжная система	Visa	MasterCard	China UnionPay	Japan Credit Bureau (JCB)	American Express
1. Год основания	1970	1966	2002	1961	1850
2. Доля на рынке кредитных карт, %	39,22	26,08	20,39	2,21	11,79
3. Количество эмитированных пластиковых карт, млрд шт.	3,5	1,9	4,5	около 0,12	0,11
4. Чистая годовая прибыль, млрд долл.	5,72	3,62	-	0,18	5,88
5. География деятельности компании, количество стран	более 200	210	142	190	более 130

*Составлена автором по материалам годовых отчетов компаний за 2014 г.

Из рассмотренных в табл. 1 международных платёжных систем Visa, MasterCard, China Union являются лидерами рынка пластиковых карт (более 85% рынка), их деятельность высокоприбыльна. Хотя China UnionPay была создана сравнительно недавно, она с уверенностью завоёвывает новые и новые рынки, безусловно, опираясь на внутренний ки-

тайский ресурс и экономико-политический вес страны в мире.

Также следует обратить внимание на показатели деятельности национальных ПС, например, функционирующих на территории бывшего СССР: БелКарт (Белоруссия), KAZNNS (Казахстан), Armenian Card (Армения), HCMЭП (Украина),

Uzcard (Узбекистан), Алтын Асыр (Туркменистан). В табл. 2 представлены данные о деятельности некоторых из них.

Выбирая местные системы платежных карт, клиенты банков могут экономить на комиссиях, совершая покупки внутри страны. Однако при использовании такой карты за рубежом снятие наличных из банкоматов и оплата услуг может быть затруднена, поскольку ее могут не поддерживать терминалы и банкоматы. Для обхода этих ограничений локальные системы банковских карт выходят на мировой рынок, заключают договоры об обслуживании и эмиссии с зарубежными банками.

Национальным платёжным системам трудно соревноваться с такими международными тяжеловесами, как Visa и MasterCard, которые, в целом, работают без нареканий.

Создание национальной платёжной системы стоит достаточно дорого (техническое и программное оснащение, создание специальной инфраструктуры, подготовка или привлечение высококвалифицированных кадров и прочее), а предлагаемый сервис, как правило, обладает более низким качеством (нестабильная работа системы, медленная скорость обработки операций, малый перечень услуг и платёжных инструментов), то есть с экономической точки зрения такой проект нецелесообразен.

Таблица 2

Сравнение национальных платёжных систем, созданных на территории СНГ**

Платёжная система	БЕЛКАРТ	Армениян Кард	НСМЭП (Украина)	Uzcard (Узбекистан)
1. Год основания	1995	2000	2003	2004
2. Доля на карточном рынке страны, %	43,3	35	11,8	39
3. Количество эмитированных пластиковых карт, млн шт.	5,5	1,62	8,23	13,0
4. Чистая годовая прибыль, млн долл.	96,23	-	-	-

**Составлена автором по данным представленным на официальных сайтах компаний.

Так, например, опыт создания французской PC Cartes Bancaires и немецкой GeldKarte оказался не слишком удачным. Данные системы не пользуются популярностью в своих странах [2, с. 103]. Поэтому, в основном, у маленьких государств отсутствует политика и стратегия в области развития PC банковских карт.

В тоже время китайская и японская национальные PC стали успешными, они смогли выйти за национальные рамки и стать альтернативой глобальным лидерам. Но для этого понадобилось много времени и масштабные капитальные вложения.

Кроме того, создание национальной PC чаще всего требует открытого административного вмешательства государства, а её внедрение – осложняет доступ к зарубежным платёжным системам.

Тем ни менее страны осознанно идут на снижение качества и удорожание сервисов. Почему?

Дело в том, что национальная PC не является просто инструментом, это целая социально-экономическая среда деятельности различных операторов и субъектов рынка в рамках государственной политики в области развития розничных безналичных расчётов и применения технологий пластиковых карт.

Цели создания единой национальной платёжной системы следующие [2, с. 104]:

укрепление и развитие финансового сектора страны, обеспечение устойчивости и безопасности национальной расчётно-финансовой системы;

создание собственного национального платёжного стандарта с целью укрепления внутреннего рынка и формирования базовых предпосылок для распространения этого стандарта на международный рынок;

формирование гибкой, управляемой, технологически унифицированной системы розничных безналичных расчётов, которая способна стать инструментом для реализации различных государственных программ.

Эффективность национальных платёжных систем оценивают с позиции достижения этих целей.

Рассмотрим эффективность национальной PC с точки зрения требований, выдвигаемых конечными пользователями услуг и новыми участниками.

Связанные с этим изменения в платёжной индустрии включают использование мобильных технологий в платежах, значительный рост P2P платежей (покупатель покупателю), интеграция торговли и платёжных систем в части оплаты товаров и услуг бонусами, купонами и предоставления различных скидок по программам лояльности и др.

В качестве показателей для оценки эффективности PC выбраны доступность услуг, безопасность, гибкость, своевременное осуществление платежа. Особое внимание уделяется своевременности и скорости в платёжных системах. Скорость клиринга и расчета платежа определяется как время между инициацией платежа и поступлением денежных средств получателю. Оповещение получателя о платеже является элементом оценки скорости проведения расчета. В связи с этим возникает вопрос – необходимо ли осуществлять расчет дискретно, несколько раз в день, или эффективнее проводить расчеты в реальном времени.

Второй показатель эффективности национальной платёжной системы – доля платежей, проводимых в электронной форме. Повышение эффективности подразумевает перевод платежей B2B (бизнес

для бизнеса) и P2P в безбумажную, электронную форму, тем самым, снижая стоимость транзакции.

Еще одна форма оценки эффективности ПС – уровень рисков. Эффективный, быстрый безопасный и унифицированный платежный механизм может оказать значительное влияние на риски в ПС. Ускоренный клиринг, сопровождаемый проверкой остатков по счетам перед инициацией платежа и немедленным кредитованием счета, способствует сокращению объема кредитных средств для проведения расчета.

Эффективность ПС, прежде всего, выражается в применении безналичных технологий, которые помогают бороться с теневым сектором экономики, что, в итоге, приводит к увеличению налоговых доходов бюджета страны. В связи с этим важна безопасность в ПС, так как этот один из факторов, который влияет на использование электронных платежных инструментов.

Практика Центрального Банка Норвегии характеризует эффективную платежную систему – как систему, в которой расчеты производятся быстро, безопасно и по разумной цене [1, с. 49]. В основе методики лежит анализ микроэкономических показателей.

Это определение подходит как для межбанковских платежных систем, так и для розничных систем. Отличие заключается в том, что для различных ПС количественная характеристика указанных показателей может дифференцироваться. При оценке межбанковских ПС существенным элементом является безопасность платежей, потому что задержка или прекращение расчета платежей вовсе могут привести к недостаточности или потере ликвидности в банках.

В худшем случае такие сбои могут нарушить финансовую стабильность. В силу того, что розничные ПС обрабатывают преимущественно небольшие по стоимости платежи, возникающие проблемы в платежных системах не могут принести значительного вреда финансовой стабильности. По этой причине, основной акцент при оценке эффективности розничных ПС делается на скорости и разумности цены транзакции.

Эффективность розничных ПС характеризуется следующими показателями:

- доступ к соответствующим платежным инструментам;
- прямое ценообразование на все платежные услуги;
- использование эффекта масштаба и внешних сетевых эффектов;
- конкуренция среди поставщиков платежных услуг.

Центральный банк России, выполняя функции регулятора ПС, в нормативных документах в качестве показателей, характеризующих функционирование платежной системы, выделяет следующие [7]:

- показатель, характеризующий доступность ПС;

- показатель исполнения распоряжений участников через ПС;
- коэффициент оборачиваемости денежных средств в ПС;
- время, затраченное на исполнение распоряжения участника.

Рекомендованная Банком России методика предполагает сбор первичной информации о функционировании конкретных платежных систем. Информация должна быть структурирована по четырем блокам:

- 1) обеспечение доступа к услугам платежной инфраструктуры;
- 2) интенсивность обмена электронными сообщениями (распоряжения, передаваемые клиентами участникам платежной системы, а также поступающие в операционный центр);
- 3) прием к исполнению и исполнение распоряжений участников. Распоряжение исходит от участника ПС и поступает к операторам платежной инфраструктуры в клиринговый и расчетный центры;
- 4) использование ликвидности.

Первый блок характеризуется временными моментами. При сборе информации об обеспечении доступа к услугам платежной инфраструктуры фиксируются моменты времени, в которых возникает и восстанавливается нарушение обмена электронными сообщениями, а также отсутствует и появляется возможность доступа участников ПС к услугам платежной инфраструктуры.

Второй блок характеризует операционную деятельность участников ПС с точки зрения принятия к исполнению переданных распоряжений в клиринговые центры. Показатель исполнения распоряжений тем выше, чем меньше доля непринятых к исполнению распоряжений в общем количестве поступивших распоряжений участников в течение заданного периода времени.

Индикаторами третьего блока является общее количество электронных сообщений, поступивших от каждого участника ПС (в т.ч. сообщения, возвращенные клиринговым центром, направленные в расчетный центр, исполненные расчетным центром), средняя и максимальная продолжительность интервала времени, затраченного на обработку распоряжения участника ПС каждым из операторов платежной инфраструктуры.

Четвертый блок составляет информация о стоимостной структуре производимых расчетов в течение заданного периода времени, например, операционного дня. Сюда включены данные о суммах денежных средств подлежащих переводу в соответствии с распоряжениями участников ПС, среднем и максимальном размерах суммы распоряжения каждого отдельного участника; общей сумме по исполненным распоряжениям и др.

На ряду с традиционными ПС, следует также рассмотреть их интернет-аналоги, такие как PayPal, Skrill, Click2Pay, Webmoney, Яндекс.Деньги и др. Электронные ПС очень удобны для оплаты онлайн-покупок, активно используются при расчетах на

фриланс-биржах. Кроме того, при переводе небольших сумм с одного счёта на другой взимается только комиссия системы (без налогов).

Основные критерии эффективности электронных ПС следующие:

- популярность, распространённость системы (PayPal пользуется 164 млн человек по всему миру);
- комфортный интерфейс;
- надёжность и стабильность работы (клиенты PayPal часто жалуются на блокировку аккаунта без указания причин);
- конфиденциальность;

доступность сервисов системы в каждой отдельной стране (возможность пополнить счёт, обналить средства и прочее).

Естественно, что электронные ПС не подходят для крупного бизнеса и на данном этапе своего развития не могут составить достойную конкуренцию крупным игрокам этого рынка. Однако интернет-пользователи, в основном фрилансеры, высоко ценят услуги и возможности, которые открываются при использовании онлайн-сервисов.

Обобщим рассмотренные критерии оценки эффективности функционирования ПС в табл. 3.

Таблица 3

Подходы и критерии оценки эффективности функционирования ПС с позиций отдельных участников системы

Подходы к оценке эффективности ПС	Критерии оценки
Пользователи	<ul style="list-style-type: none"> - прибыльность использования; - сохранность средств; - конфиденциальность; - скорость осуществления операций; - стоимость услуг; - доля платежей, проводимых в электронной форме; - доступность сервисов системы
Поставщики	<ul style="list-style-type: none"> - прибыльность предоставления услуг; - издержки на труд и капитал; - степень повышения конкурентоспособности от внедрения новых сервисов; - спрос на электронные инструменты; - готовность партнёров использовать новые технологии
Государство, как регулятор ПС	<ul style="list-style-type: none"> - доступность; - исполнение распоряжений участников; - оборачиваемости денежных средств; - время, затраченное на исполнение распоряжения участника

Приведенные подходы к оценке эффективности ПС не учитывают все показатели, которые могут характеризовать эффективность сектора и отражать поведение конечных пользователей платежных услуг, сигнализировать об изменениях в ПС.

На наш взгляд, при оценке необходимо рассматривать показатели, характеризующие не только деятельность операторов ПС и операторов платежной инфраструктуры, но также и те, которые отражают деятельность регулирующих органов в ПС, а также поведение и предпочтения потребителей платежных услуг. Формирование такой методики оценки возможно при помощи выборочной компиляции показателей из вышеописанных с добавлением ряда показателей, охватывающих перечисленные области. Совокупность предлагаемых показателей можно подразделить на две группы – количественные и качественные показатели.

Количественные показатели имеют стоимостное выражение или процентное, качественные же отражают больше организационные характеристики, влияющие на эффективность ПС.

- К группе количественных факторов относятся:
- соотношение доли наличных и безналичных платежей;
 - общая численность безналичных операций;
 - доля безналичных операций в разрезе инструментов платежа;
 - количество выпущенных банковских карт;

- плотность банкоматной сети и сети платежных терминалов (1 тыс., 100 тыс. человек);
- доля операций с использованием электронных денег;
- количество POS-терминалов (от англ. Point Of Sale – точка продажи);
- стоимость транзакции;
- скорость проведения платежа и т.д.

- К группе качественных факторов отнесены:
- доступность платежных услуг для физических и юридических лиц (в региональном и социальном аспекте – доступ на отдельных территориях и доступ для различных социальных групп, возможность открытия счета, выпуска банковской карты на свое имя);
 - уровень финансовой грамотности населения;
 - степень участия центрального банка в ПС;
 - практика стимулирования безналичных платежей и ограничения расчетов наличными.

Такой анализ позволит, по мнению [7], более полно и качественно оценить эффективность функционирования ПС, определить в ней «узкие места» и проблемы, требующие решения, а также сформулировать пути ее дальнейшего развития.

Таким образом, проведенный анализ подходов к оценке эффективности функционирования платежных систем позволяет сделать следующие выводы:

1) ключевыми критериями оценки эффективности платёжной системы являются её рентабельность, надёжность, технические характеристики и, к сожалению, политическая целесообразность. В целом, платёжную систему следует считать эффективной, если она работает быстро, экономично, без сбоев, сохраняет данные клиентов от третьих лиц и доступ к ней является свободным;

2) неготовность всех международных субъектов работать по установленным правилам, создаёт условия, в которых страны вынуждены создавать собственные платёжные системы, что часто отражается на качестве предоставляемого потребителям сервиса;

3) отсутствует системность в оценке эффективности, то есть сформулированы критерии для отдельных элементов системы, но нет критериев эффективности для платёжной системы, как единого целого.

Литература

1. **Бойко П.А.** Методика оценки эффективности функционирования платёжной системы России: вопросы теории П.А. / Бойко, М.В. Таболова // Экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 44 – 52.
 2. **Каштанов И.В.** Факторы, препятствующие созданию единой платёжной системы банковских карт / И.В. Каштанов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – № 3. – С. 103 – 106.
 3. **Ключевые** принципы для системно значимых платёжных систем // Платёжные и расчётные системы. – 2007. – № 23. – С. 52 – 54.
 4. **Миллер Р.Л.** Современные деньги и банковское дело / Р.Л. Миллер, Д.Д. Ван-Хуз; Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
 5. **Общее** руководство по развитию национальной платёжной системы - Комитет по платёжным и расчётным системам Банка международных расчетов, Базель, Швейцария, январь 2006 г. [Электронный ресурс] // Платёжные и расчётные системы. – 2008. – № 3. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ>.
 6. **Панина Д.С.** Базовые критерии оценки экономической эффективности и безопасности платёжной системы России / Д.С. Панина // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8. – С. 172 – 177.
 7. **Письмо** Банка России от 29 августа 2014 г. № 149-Т о «Рекомендациях о составе и структурировании первичной информации о функционировании платёжной системы».
 8. **Под** брендом «Мир»: новый этап создания российской национальной платёжной системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2002473>.
 9. **Роуз Питер С.** Банковский менеджмент : пер. с англ. 2-го изд. / Питер С. Роуз. – М. : «Дело Лтд», 1995. – 768 с.
 10. **Саммерс Брюс** Платёжная система: структура, управление и контроль. – IMF, 1994. – 284 с.
 11. **Синки Дж.Ф. мл.** Управление финансами в коммерческих банках: пер. с англ. 4-го перераб. изд. / под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
 12. **Hellqvist M.** Diagnostics for the financial markets – computational studies of payment system / M.

Hellqvist, T. Laine. – Helsinki: Edita Prima Oy, 2012. – 466 p.
 13. **Humphrey D.** The check is in the mail: Why the US lags in the adoption of cost-saving electronic payments / D. Humphrey, L. Pulley, J. Vesala // Journal of Financial Service Research. – 2000. – № 1. – P. 17 – 39.
 14. **Mundell R.** A Theory of Optimum Currency Areas / R. Mundell // American Economic Review. – 1961. – Vol. 51, Issue 4. – P. 657 – 665.
 15. **Payment** systems in global perspective / Fry M.J., Kilato I., Roger S., Senderowicz K., Sheppard D., Solis F. and Trundle J. – London: Taylor & Francis Ltd, 1999. – 172 p.
 16. **Regulation** and control of payment system risks – a Finnish perspective / Ivarinen T., Leinonen H., Lukka M., Saarinen V. – Finland: Bank of Finland Studies, 2003. – 138 p.
 17. **Soramaki K.** Algorithm for Identifying Systemically Important Banks in Payment Systems [Electronic resource] / K. Soramaki, S. Cook; Economics Discussion Papers. – 2012. – № 42. – Mode of access: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/62120/1/723776571.pdf>.

Шавкун Г. А. Порівняльний аналіз підходів до оцінки ефективності функціонування платіжних систем

У статті проведено порівняльний аналіз методів оцінки ефективності функціонування різних видів платіжних систем, розглянуто позитивний і негативний досвід створення національних платіжних систем.

Ключові слова: Платіжна система, критерії оцінки ефективності, користувачі, постачальники, національна платіжна система, процесинговий центр, онлайн-сервіс, держава.

Шавкун Г. А. Сравнительный анализ подходов к оценке эффективности функционирования платёжных систем

В статье проведен сравнительный анализ методов оценки эффективности функционирования различных видов платёжных систем, рассмотрен положительный и отрицательный опыт создания национальных платёжных систем.

Ключевые слова: Платёжная система, критерии оценки эффективности, пользователи, поставщики, национальная платёжная система, процессинговый центр, онлайн-сервис, государство.

Shavkun G. A. Comparative Analysis of Going near Estimation of Efficiency of Functioning of Payment Systems

In article the comparative analysis of evaluation methods of efficiency of functioning of different types of the payment systems is carried out, positive and negative experience of creation of the national payment systems is considered.

Keywords: the payment system, criteria of estimation of efficiency, users, suppliers, national payment system, processing center, on-line-service, state.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015
 Прийнято до друку 16.09.2015

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ

Постановка проблеми. В Україні закладені конституційні засади місцевого самоврядування, ратифікована Європейська хартія місцевого самоврядування, ухвалено ряд базових нормативно-правових актів, які забезпечують як правові так і фінансові основи його діяльності. Однак незважаючи на ухвалення Конституції України та основних нормативно-правових актів для місцевого самоврядування, розвиток останніх став перед низкою проблем. Головними гальмами є неспроможність виконання повноважень місцевого самоврядування через їх надмірну потребу та надзвичайно слабку фінансову базу. Тому виникає потреба дослідження питань стосовно проблеми фінансового забезпечення розвитку на регіональному і місцевому рівнях та розроблення пріоритетів передачі централізованого бюджетного ресурсу від держави до органів місцевої влади з метою максимально ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень. Окремим питанням формування та реалізації політики фінансової децентралізації у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці В. Андрущенко, І. Волохової, О. Кириленко, А. Крисоватого, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова та інших вчених. Проте, автори, як правило висвітлюють особливості застосування окремих інструментів фінансової децентралізації та її впливу на соціально-економічний розвиток. Однак, звертаючи увагу на відповідне ставлення до їх наукових опрацювань з цієї проблематики, існує необхідність у подальшому дослідженні питань, пов'язаних з особливістю проведення децентралізації управління бюджетної системи в Україні за умови врахування зарубіжного досвіду.

Метою статті є розгляд теоретичних засад фінансової децентралізації, огляд європейських моделей місцевого бюджету, систематизація особливостей фінансової децентралізації в Україні та формування шляхів зростання економічної й фінансової незалежності регіонів України.

Виклад основного матеріалу досліджень. Фінансова децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління. Основоположником ідеї фінансової децентралізації був американський економіст Ч. Тібу [1, с. 38]. На його думку, саме фінансова децентралізація дає змогу субнаціональним органам

управління отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними товарами і послугами. Предметом фінансової децентралізації виступає єдина система державних фінансів та єдині правила оподаткування, розробки і виконання бюджету.

Загальне поняття фінансової децентралізації включає політичні, економічні та інституціональні аспекти організації міжбюджетних відносин. Вона складається з багатьох сфер діяльності, які поєднуються для ефективного функціонування державних інститутів від розвитку стабільної фінансової інфраструктури до вдосконалення механізмів фінансових трансфертів та підтримки системи соціального страхування.

Фінансова децентралізація у своєму змісті є середнім мірилом рівня:

- демократичності та компетентності публічної адміністрації; адекватності політичної системи до суспільних очікувань;
- довіри до місцевих органів влади та рівня сприйняття державною владою потреб суспільства в цілому і окремих громадян зокрема;
- можливостей децентралізувати фінансові ресурси з урахуванням соціально-психологічних, ментальних та культурних особливостей держави;
- якості контролю у публічній сфері та відповідальності;
- адекватності системи публічної адміністрації країни та територіального устрою держави.

Проводячи політику фінансової децентралізації, необхідно: по-перше, чітко сформулювати цілі; по-друге, визначити роль держави в цілому та органів місцевого самоврядування, зокрема у здійсненні економічної політики країни; по-третє, врахувати, що фінансова децентралізація може посилити прагнення територій з більш потужним економічним потенціалом до більшої автономності. Цілями фінансової децентралізації є справедливе надання послуг, ефективний розподіл видатків, макроекономічне зростання та стабільність [2, с. 10].

В європейській правовій літературі зміст фінансової децентралізації розкривають через такі три аспекти [3]:

- 1) децентралізація видатків – тобто надання місцевому самоврядуванню фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій;
- 2) децентралізація доходів – закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для належного і якісного виконання

встановлених для відповідного рівня місцевого самоврядування завдань і функцій, та право самостійно встановлювати їх розміри;

3) процесуальна і організаційна самостійність – право самостійно, під відповідальність органів, посадових осіб місцевого самоврядування формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль тощо.

Ступінь фіскальної децентралізації піддається кількісним і якісним оцінкам. У літературі подано значну кількість таких критеріїв, з яких можна виокремити низку основних. Але видається, що застосування тільки одного критерію не може бути об'єктивним. Отже, основними критеріями оцінки рівня фіскальної децентралізації вважають:

1) *співвідношення показників видатків місцевого самоврядування (місцевих бюджетів) до публічних видатків*. Цей показник засвідчує ступінь децентралізації та деконцентрації публічних завдань і функцій, свідчить про фінансову спроможність місцевого самоврядування щодо їх виконання, а відтак і якість виконання. Загалом виражає ступінь власне фіскальної децентралізації. Серед держав, у яких місцеві видатки у відсотковому співвідношенні до публічних видатків сягають більше як 50%, є Данія, Іспанія, Швеція [4]. Схожі висновки можна зробити зважаючи на співвідношення частки доходів місцевого самоврядування у публічних доходах загалом;

2) *обсяг видатків місцевих бюджетів до ВВП*. Цей показник дозволяє побачити, яка частина публічних ресурсів розподілена поміж суб'єктами місцевого самоврядування [3]. Іншими словами – відображає рівень фінансової децентралізації в державі. Умовно, показник вищий ніж 15% означає високий рівень децентралізації. В Європі серед таких держав – Данія, Швеція, Іспанія, Фінляндія, Нідерланди, Італія. Показник 15-10% – середній рівень децентралізації: Польща, Велика Британія, Угорщина, Чеська Республіка, Франція. Показник нижче 10% означає низький рівень децентралізації: Словаччина, Литва, Естонія, Португалія, Греція, Кіпр [4];

3) *частка власних доходів у структурі доходів територіальних громад*. Цей показник свідчить про фінансову самостійність (фінансову автономію) суб'єкта місцевого самоврядування. Важливо пам'ятати, що право органів місцевого самоврядування встановлювати податкові ставки, а також визначати обсяги надходжень з інших джерел реалізуються винятково щодо власних доходів. Саме це право – право на власні доходи і на їх регулювання – забезпечує фіскальну децентралізацію. В зарубіжній літературі власні доходи визначають як доходи *sensu stricto* і до них не відносять доходи від частки у загальнодержавних податках і зборах. Серед країн, у яких частка таких доходів перевищує 50%, – Швеція, Данія, Фінляндія, Франція, Люксембург, Кіпр, Австрія, Бельгія, Ірландія, Португалія та ін. [3, с.42].

Можна сказати, що цей показник є не лише кількісним, але й якісним критерієм фінансової децентралізації;

4) *обсяг міжбюджетних трансфертів*, зокрема, дотацій вирівнювання в структурі доходів місцевих бюджетів. Розмір цього показника безпосередньо свідчить про фінансову автономію місцевого самоврядування. Чим він вищий – тим нижчий рівень фінансової самостійності і незалежності місцевого самоврядування. Відтак нижчим є рівень децентралізації, оскільки місцеве самоврядування не має жодного впливу на обсяг цих ресурсів тощо.

У літературі виділяють й інші критерії, зокрема [5]:

- рівень зайнятості в публічному секторі;
- рівень доходів місцевого самоврядування порівняно з доходами державного бюджету;
- обсяг податкових доходів порівняно із загальним показником податкових доходів у державі;
- стан та якість майна, що перебуває у власності територіальних громад;
- стан контрольно-наглядових механізмів, що забезпечують законність фінансових повноважень органів місцевого самоврядування.

На підставі вищенаведених критеріїв оцінки рівня фінансової децентралізації, можливо відокремити три моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування [3, с. 41]

Модель	Обсяг місцевих податків від ВВП	Обсяг місцевих податків від усіх податків	Країни моделі
Скандинавська модель	від 10% до 20%	від 20% – 50%	Швеція, Данія, Фінляндія
Латинська модель	4-6%	20%	Італія, Франція, Іспанія
Ганноверська модель	1-2%	4-5%	Німеччина, Велика Британія, Нідерланди, Польща

У розвинутих країнах децентралізація є ефективним інструментом, що застосовується для реорганізації уряду з метою надання суспільних послуг у найефективніший спосіб. Країни, що розвиваються, переходять до децентралізації управління, щоб позбутися неефективності та неекономічності надання суспільних послуг, макроекономічної нестабільності, а також для прискорення процесу економічного зростання. [2, с. 35].

В Україні теж відбуваються зміни стосовно реформування місцевого самоврядування через механізми фіскальної децентралізації. Це підкріплюється

найбільш суттєвими нормативно-правовими актами:

- розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 року «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [6];
- Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» зі змінами та доповненнями [7];
- Законом України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 року [8];
- Наказом Мінрегіону України від «Про утворення Робочої групи з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади» [9].

За вищенаведеними правовими актами виокремились окремі аспекти проблем, які найбільше хвилюють громаду та керівників органів місцевого самоврядування, а саме:

- місцеві бюджети є самостійними, тобто вони не включаються до Державного бюджету України, але тоді виникає питання наповнення бюджету на рівні громад оскільки до 2015 року місцеві бюджети усіх рівнів отримували дотацію;
- виписані повноваження у Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» не надають чітких механізмів реального самоврядування;
- зростання повноважень громади дає теоретичну можливість виявлення ініціативи на рівні громади та району, але не кожна громада має можливість для ресурсного наповнення бюджету, у них нема первинних фінансових засобів для запуску пілотних проєктів, тощо;
- поява непідконтрольних центру «місцевих князьків», які маючи фінансовий ресурс або застосовуючи корупційні методи, «візьмуть» владу в свої руки;
- громадяни, включаючи керівників органів місцевого самоврядування, не мають остаточного розуміння що таке децентралізація і як її принципи будуть діяти на місцях;
- відсутнє чітке визначення рівня субсидіарності, в результаті чого виникають проблеми на рівні громад, районних та обласних рад, які будуть боротися за власну самостійність та можливість управляти за рахунок виділення додаткового фінансування.

Крім того, закладений у Бюджетному кодексі України принцип формування бюджетів «знизу – догори» фактично не є реалізованим. На це існує ряд причин, зокрема це:

- недостатність фінансових ресурсів територіальних громад для самостійного формування місцевих бюджетів;
- існування в Україні великого числа територіальних громад (близько 30 тисяч), що значно ускладнює процес розрахунку такої великої кількості місцевих бюджетів.

Можливим виходом з вищенаведених проблем було б:

- вирішення питань децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування, реформи регіональної політики, податкової реформи, як напрямів зміцнення фінансового забезпечення регіонів у розрізі завдань нової регіональної політики стосовно Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [10]. Зокрема, передбачено збільшити частку коштів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни з 31 до 61% ;
- укрупнення територіальних громад через процес їх об'єднання. Проте Конституція України закріплює право на об'єднання лише для громад сусідніх сіл. Але вирішення цих питань ускладнюється недостатнім ресурсним забезпеченням місцевого самоврядування, що ускладнює реалізацію вказаних конституційних норм.

Однак, формування такого роду проблем розподілу повноважень і фінансів приводять до питання адміністративного устрою держави. Тобто – якщо більшість податків йтимуть на область і там залишатимуться для подальшого розподілу, то ми отримаємо 26 маленьких самостійних «держав» – фінансово самостійних регіонів, що в майбутньому може призвести до федералізації.

Висновки. Таким чином, децентралізація визначається як процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності реалізації регіональних і місцевих інтересів.

Узагальнюючи досвід розвинутих країн світу, можна запропонувати декілька заходів, які б було доцільно використати у вітчизняній системі державного управління формуванням місцевих бюджетів. Однією з головних рис формування бюджетів західних країн є принцип бюджетної децентралізації. У більшості економічно розвинутих країн саме місцеві бюджети відповідальні за розвиток країни на регіональному рівні, виконання програм соціального характеру та впровадження програм подолання економічної кризи.

Існуюча в Україні система місцевого самоврядування сьогодні в повному обсязі не відповідає потребам суспільства. Тому, базуючись на світовому досвіді управління місцевими бюджетами, в Україні необхідно збільшувати фінансову самостійність органів місцевого самоврядування. Лише за умови надання органам місцевого самоврядування фінансової незалежності та можливості самостійно приймати рішення в бюджетній сфері можливо підвищити відповідальність органів місцевої влади в питаннях розвитку регіонів. Крім того, зі збільшенням відповідальності місцевих органів влади за прийняті рішення у фінансовій сфері з боку органів місцевого самоврядування збільшиться контроль за

ефективним використання ресурсів місцевого бюджету.

Отже в умовах війни та знаходження при владі демократичних сил в Україні такий крок, як децентралізація влади, виглядає цілком виправданим, однак за інших умов внесені зміни можуть відкрити цілком демократичний шлях до узурпації влади, але без напрацювання механізмів втілення даної реформи це може призвести до глибокої кризи. Тож доцільно було б спочатку врегулювати конфлікт на сході або окреслити чітку, зрозумілу і реальну механіку його врегулювання, напрацювати механізми реалізації реформи та закріпити за центром певні важелі впливу, а вже потім виважено та покроково вносити зміни до формату системи влади.

Література

1. **Юрій С. І.** Бюджетна система України : [навч. посіб.] / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.
2. **Холлис Г.** На пути к демократической децентрализации: перестройка региональных и местных органов власти в новой Европе / Г. Холлис, К. Плоккер / Европ. Экспертн. служба по программе Тасис. – Брюссель, 1995. – 328 с.
3. **Ruśkowski E.** *Finanse lokalne po akcesji* / E. Ruśkowski, J. Salachna. – 2 wyd. – Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp., 2007. – 272 s.
4. **Sub-national public finance in the European Union** [Electronic resource] // *Economic Outlook*. – 10.2007. – Mode of access: www.dexia.com/docs/2008/2008_news/20080131_public_finance_europe_UK.pdf.
5. **Owsiak S.** *Finanse publiczne. Teoria i praktyka* / S. Owsiak. – 3 wyd. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005. – S. 134–136.
6. **Про схвалення** Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>.
7. **Про місцеве самоврядування в Україні** [згідно з Рішенням Конституційного Суду України від 20 травня 2004 року № 12-рп/2004] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uristinfo.net/>.
8. **Про співробітництво** територіальних громад [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 34. – Ст. 1167. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
9. **Про утворення** Робочої групи з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [схвалено Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 17.03.2014 р. № 75] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>.
10. **Про затвердження** Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [схвалено Кабінету

Міністрів України від 06.08.2014 р. № 358] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>.

Рябокони О.О. Децентралізація бюджетної системи України: міжнародний досвід та реалії

Розглянуто теоретичні засади фіскальної децентралізації та доведено її вплив на соціально-економічний розвиток. Досліджено європейські моделі місцевого бюджету. Проведено аналіз реалізації державної політики фінансового забезпечення регіонального розвитку в Україні. Систематизовано особливості фіскальної децентралізації в Україні. Сформовано вибір напрямів, орієнтованих як шляхи зростання економічної та фінансової незалежності регіонів України.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, місцевий бюджет, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, органи місцевого самоврядування.

Рябокони О.А. Децентрализация бюджетной системы Украины: международный опыт и реалии

Рассмотрены теоретические основы фискальной децентрализации и доказано ее влияние на социально-экономическое развитие. Исследованы европейские модели местного бюджета. Проведен анализ реализации государственной политики фінансового обеспечения регионального развития в Украине. Систематизированы особенности фискальной децентрализации в Украине. Сформирован выбор направлений, ориентированных как направления роста экономической и финансовой независимости регионов Украины.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, местный бюджет, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, органы местного самоуправления.

Ryabokon O. O. Decentralization of the ukrainian budget system: international experience and realities

The theoretical principles of fiscal decentralization are considered, its impact on the socio-economic development are proven in the article. European models of the local budget are researched. State policy of financial support for the regional development in Ukraine is analysed. The features of the fiscal decentralization in Ukraine are systematized. The choice of increasing of the economic and financial regions' independence trends in Ukraine is formed.

Keywords: fiscal decentralization, local budget, local budget revenues, local taxes and fees, local government agencies.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

Л. І. Тараш,
доктор економічних наук,

І. П. Петрова,
м. Київ

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО – УПРАВЛІНСЬКА ТЕХНОЛОГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. У складних умовах нестабільності в Україні у комплексі реформ в різних сферах суспільного життя виключно важливою є модернізація економіки як розвиток у напрямі до створення більш ефективної і конкурентоздатної на глобальному ринку національної економічної системи. При здійсненні модернізації економіки виникає необхідність у взаємодії держави та приватного сектору, заснованої на використанні нової моделі державного регулювання, де держава створює умови і стимули для розвитку бізнесу на засадах партнерства, тобто рівноправного діалогу між ними, і одночасно виконує свої традиційні обов'язки у процесі суспільного відтворення. Про ефективність і результативність використання державно-приватного партнерства (ДПП) у світовій практиці свідчить досвід більшості країн.

Термін "державно-приватне партнерство" є перекладом англійського терміну "public-private partnership" (PPP), який широко використовується як в зарубіжній, так і вітчизняній теорії та практиці як узагальнююче поняття для позначення всього спектру відношень між державою і бізнесом. Проте є особлива форма відношень між державою і бізнесом, з особливим змістом, що віддзеркалює державно-приватне партнерство як різновид інвестиційної діяльності і державного управління, який у різних країнах має власне визначення. Так, у Великобританії для позначення партнерської взаємодії держави та приватного сектору використовується термін "приватна фінансова ініціатива" (PFI), у США, Канаді й Австралії – "публічно-приватне партнерство" (P3 або P-P partnership), у Франції – "контракт про державно-приватне партнерство" або "співтовариство змішаної економіки" (SEM). Щодо країн СНД, то термін "public-private partnership" перекладають як "державно-приватне партнерство" або "публічно-приватне партнерство".

Підвищений інтерес до державно-приватного партнерства пояснюється тим, що в умовах функціонування партнерських відносин з'являються нові ефективні моделі фінансування, здійснюється відповідно до критерію ефективності перерозподіл правомочностей державної власності, застосовуються прогресивніші методи управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства і його роль в інноваційному розвитку в сучасних умовах постійно знаходяться в центрі уваги багатьох учених і практиків [1-3]. Проте залишаються не вирішеними питання визначення місця і ролі державно-приватного партнерства в забезпеченні модернізації економіки. Крім того, застосування державно-приватного партнерства у процесах модернізації економіки неможливо здійснити на належному рівні без виявлення його глибинної економічної сутності.

У зв'язку з цим **метою статті** є визначення місця, ролі і економічної природи державно-приватного партнерства у трансформаційних процесах модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізаційний шлях розвитку покликаний забезпечити на основі нової системи поступовий перехід до економічного зростання, заснованого на інноваціях. Єдиної теоретичної концепції модернізації не існує. Але термін "модернізація економіки" за теперішнього часу набув широкого розповсюдження і, як будь-яке загальне поняття, має багато трактувань і визначень.

Найбільш поширеним поглядом на сучасну модернізацію у самому загальному вигляді є визнання її як процесу "подолання тією або іншою країною свого економічного і соціального відставання від лідерів господарського прогресу" [4, с. 10]. В.Л. Іноземцев визначає модернізацію "як скоординовані зусилля суспільства щодо подолання неприпустимого відставання в економічній і соціальній сферах, здатного викликати втрату конкурентоздатності країни і втрату нею економічних і політичних позицій на світовій арені" [4, с. 11]. У такому формулюванні модернізація розглядається у "вузькому" значенні і ототожнюється із модернізацією "наздоганяючого розвитку" або неорганічною модернізацією (за різною типологією), властивою країнам, які розвиваються, спричиняється сукупністю зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснюється у відповідь на виклики країн – лідерів світової економіки і базується, переважно, на копіюванні і перейманні їхніх технологій і інститутів. Високорозвинені країни прямують ор-

ганічною модернізацією, тобто модернізацією, в основі якої лежать внутрішні спонукальні мотиви, активна розробка і використання інновацій на основі власного науково-технічного потенціалу, перехід суто кількісних змін розвитку у якісні.

Отже, процес перетворень в країні, спрямований на подолання економічного відставання, і перехід до нового етапу розвитку на основі, переважно, масштабних запозичень і адаптації ринкових інститутів, технологій і передового досвіду країн-лідерів складає сутність модернізації економіки, якою прямують країни, що розвиваються, в тому числі і Україна.

Змістовну частину модернізації економіки, з чим згодна переважна більшість дослідників [5-7], складають структурні, технологічні і інституціональні зміни, спрямовані на підвищення глобальної конкурентоздатності національної економічної системи.

У межах структурної модернізації економіки здійснюються структурні і організаційні перетворення: удосконалення організації і організаційної структури економіки, структурна перебудова суспільного виробництва й збалансованого розвитку всіх галузей національного господарства, диверсифікація, оптимізація структури національної економіки і ВВП за рахунок підвищення частки галузей, що виробляють продукцію з високою доданою вартістю, формування виробничої структури, що відповідає критеріям розвиненої індустріальної країни і інші структурні перетворення.

Інституціональна модернізація включає різні способи інституціональних змін: запровадження і пристосування перейнятих нових інститутів ринкової економіки, розвиток тих інститутів, що уже функціонують, підвищення їх частки в господарському комплексі до рівня сучасних вимог модернізації, рекомбінація існуючих інституціональних форм, руйнування інституціональних бар'єрів, перехід на новий рівень ринкових відносин.

Технологічна модернізація: розвиток галузей "нової економіки", розвиток людського капіталу, освоєння виробництва продуктів сучасного технологічного рівня, оновлення виробничого апарату, заміна застарілого обладнання та технологій на сучасні, більш продуктивні, швидке використання всіх важливих нововведень, підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання, органічне включення в новітні світові інноваційні процеси, інтеграція у світову економіку.

Кожний із цих складових, узятий окремо, є лише умовою модернізації. Модернізація є комплексним процесом, "в якому поєднуються політична воля, економічна доцільність і технологічні можливості" [4, с. 14]. Результатом сучасної модернізації є перетворення країни у промислово розвинену дер-

жаву, продукція якої стає конкурентоздатною на світовому ринку [4, с. 21].

Виключно важлива роль у сучасній модернізації економіки належить державі. По-перше, модернізація може здійснюватися за умови послідовної підтримки державою і створення для цього процесу всіх необхідних умов. По-друге, подолання економічного відставання шляхом модернізаційного прориву потребує потужного імпульсу, мобілізації великих коштів, визначення пріоритетних напрямів розвитку, перерозподілу і концентрації коштів і ресурсів на цих напрямках, які здатна забезпечити тільки держава. Таким чином, відповідальність за модернізацію економіки може взяти на себе тільки держава. Тому модернізація ініціюється і проводиться державою при використанні зусиль і ресурсів держави і бізнесу.

"Наздоганяюча" модернізація, яка здійснюється на основі запозичень інститутів і технологій, багато у чому базується на інвестиційних програмах. Своєрідною формою реалізації інвестиційної діяльності є державно-приватне партнерство.

У низці інституціональних перетворень економіки державно-приватне партнерство як одна із основних форм взаємодії держави і бізнесу посідає особливе місце. Державно-приватне партнерство відіграє двоїсту роль у модернізації. З одного боку, державно-приватне партнерство є інституціональною інновацією, яка поєднує в собі і модернізацію інвестиційної діяльності щодо залучення різних джерел інвестування (державних і приватних), і модернізацію механізму управління економікою щодо одночасного підвищення ефективності використання бюджетних коштів і якості виконання державою своїх обов'язків. У сучасній управлінській практиці державно-приватне партнерство позиціонується як нова технологія розвитку економіки, яка поступово оформлюється як самостійний інститут [8; 9]. З іншого боку, державно-приватне партнерство є інструментом державного регулювання процесу здійснення модернізації щодо інших перетворень. Таким чином, являючи собою інституціональну інновацію модернізаційного процесу, державно-приватне партнерство в той же час є інструментом державного регулювання процесу здійснення модернізації щодо інших перетворень.

Сформований у розвинених країнах світу, механізм державно-приватного партнерства являє собою спосіб впровадження ринкових відносин у сферу відповідальності держави або, інакше, спосіб делегування державою виконання частини власних функцій приватному бізнесу і розглядається як необхідний інститут ринкової економіки на даному етапі. Мета партнерства – поєднати переваги державного і приватного секторів економіки для взаємної вигоди.

Виходячи із сутності модернізації економіки, модернізаційним завданням щодо державно-приватного партнерства може бути таке: спираючись на світовий теоретичний і практичний досвід західних країн у впровадженні державно-приватного партнерства, критично перейняти, пристосувати і закріпити цей інститут ринкової економіки в країні, сформувати як самостійний та інституційно оформлений напрям в організації співпраці держави і бізнесу у вітчизняних умовах, визначити сфери застосування, забезпечити подальший розвиток.

Лідерами у використанні механізму державно-приватного партнерства на Заході є Великобританія, Франція, Німеччина, Іспанія. Кожна країна має власний шлях розвитку механізму державно-приватного партнерства. Співробітництво між партнерами здійснюється в рамках різних структур, з різною компетенцією, з різним комплексом завдань і джерел фінансування. Тому в залежності від країни, структури і проекту існує велика кількість різних варіантів і схем застосування механізму державно-приватного партнерства. При цьому використовуються моделі партнерства контрактного (договірного) та інституційного (спільне підприємство або інституційно відокремлений об'єкт) характеру.

Одним з широко відомих досвідів державно-приватного партнерства контрактного характеру є британський досвід під назвою "приватна фінансова ініціатива" (private financing initiative, PFI) [9; 10, с. 7; 11, с. 9; 12], запроваджений з метою зменшення впливу державного сектора на економіку країни. Відповідно до британської практики приватному партнерові передано функції фінансування будівництва (експлуатації, управління) об'єктів інфраструктури (виробничої або соціальної) в інтересах держави [12]. Приватна фінансова ініціатива стала основною формою ДПП у Великобританії і зробилася часткою урядової програми розвитку ДПП. У даний час британський досвід адаптований для використання у Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Норвегії, Ірландії, Фінляндії, Австралії, США та Сінгапурі [13, с. 11].

У Франції переважають інституційні форми ДПП, серед яких найбільшого поширення набули спільні підприємства зі змішаним державно-приватним капіталом – "співтовариства змішаної економіки" (SEM), в них держава повинна мати більшу частку у складі активів (контрольний пакет акцій) [11, с. 9]. Крім SEM у Франції поширені концесії [11, с. 10].

У Німеччині використовуються контрактні та інституційні форми ДПП. Федеральним і земельними урядами розроблена єдина концепція впровадження ДПП. Для повсюдного впровадження на практиці держава створює єдині для всієї території процедурні стандарти реалізації ДПП та єдині стан-

дарту комунікації, що дозволяють спростити процедуру створення нових проектів і підвищити привабливість використання інституту ДПП [14].

У Іспанії найбільш розповсюдженою формою ДПП є модель DBFO (розробка, будівництво, фінансування, експлуатація), механізм дії якої схожий із механізмом британської моделі з тією різницею, що у даному випадку приватний сектор бере на себе також і стадію проектування, але право власності на активи залишається у держави [15, с. 248].

У загальному випадку державно-приватне партнерство на Заході охоплює широкий спектр бізнес-моделей, відповідно до яких приватний бізнес споруджує і експлуатує об'єкти державної відповідальності і за рахунок експлуатації за певний період часу гарантовано повертає інвестований капітал. Бізнес-моделі охоплюють різновид моделей фінансування, перерозподіл правомочностей державної власності між державою і приватним бізнесом без зміни базових відношень, застосування ефективних методів управління. Поява ДПП пояснюється нестачею бюджетних коштів, невдоволеністю населення якістю послуг, що постачаються державою, і здійснюється в соціально значущих і необхідних для економіки галузях, недостатньо прибуткових для приватного капіталу, капіталомістких, із великим терміном окупності вкладень. Основну масу проектів ДПП, що реалізуються у країнах Заходу, складають проекти, пов'язані з інфраструктурними об'єктами. В останні роки сфери застосування і форми використання ДПП значно розширюються.

Своєю появою у сучасному вигляді державно-приватне партнерство завдячене "ліберальному поновленню" у 1980-х роках, тобто посиленню ролі і розповсюдженню ліберальної економічної теорії (перехід від кейнсіанського до монетаристського типу регулювання), згідно з якою держава вважається менш ефективним власником ніж бізнес і надмірне розповсюдження державної власності може привести до зниження ефективності. Простежується перегляд меж державного сектору економіки і перехід від прямої участі держави у виробництві у формі підприємництва до непрямих методів регулювання. Здійснюється новий підхід до державного регулювання (дерегулювання) природних монополій (мережевої інфраструктури – засобів сполучення, зв'язку, енергетики), в основі якого зниження прямого регуляторного навантаження і перехід до непрямих регулювання шляхом створення інституціонального середовища, що заохочує конкуренцію. Під впливом розвитку нових технологій в деяких природно-монопольних галузях традиційний підхід до регулювання став поступатися концепції, орієнтованої на введення в природних монополіях тих або інших механізмів конкуренції, що володіють перевагами порівняно з механізмами прямого регулювання. В га-

лузях мережевої інфраструктури здійснюється процес розмежування (неповного або повного) природно-монопольних і потенційно конкурентних видів діяльності з розвитком подальшої конкуренції в конкурентному сегменті в цілях зниження витрат. Таким чином, альтернативним способом впливу на природного монополіста стає дерегулювання потенційно конкурентних видів діяльності у складі монополії і стимулювання внутрігалузевої конкуренції. Конкурентні відносини уводяться у раніше регульовані сфери економіки, держава відмовляється від частини своїх функцій, ринкові засади упроваджуються у традиційну сферу відповідальності держави, функції держави звужуються. Найкращим за пряме державне управління стає співробітництво держави і приватного бізнесу.

Перехід до поновленого лібералізму пов'язують із глобалізацією. У зв'язку з цим заслуговують на увагу роботи В.С. Загашвілі [16; 17], І.В. Новікової [18; 19], І.М. Осадчої [20; 21]. Розкриваючи сутність світових процесів і роль держави в умовах глобалізації, автори доходять висновку про новий якісний етап і зміни в механізмах державного втручання в економіку. У міру розвитку і ускладнення глобалізації і під впливом викликаних нею економічних криз, інституційних змін, становлення економічної системи нової якості, появи нових проблем, вирішення яких неможливе без участі держави, відбувається еволюція, диверсифікація, ускладнення або кардинальна перебудова інструментів, форм і механізмів державного регулювання.

Пошуки нових форм, інструментів і методів державного регулювання привели до появи такого інструменту як державно-приватне партнерство. По своїй економічній природі державно-приватне партнерство є результатом якісної зміни державного втручання в економіку, породженого процесами становлення і розвитку глобальної економіки, посилення ролі одного із теоретичних уявлень про економічну роль держави.

ДПП є засобом знаходження балансу сил між державним і ринковим регулюванням, засобом оптимізації співвідношення державних і ринкових засад у відтворювальному процесі. За висловом А.Г. Зельднера, ДПП є одним із напрямлень становлення суспільних систем змішаного типу, тобто змішаної економіки, яка розуміється як взаємоплетення функціонуючих форм власності, що забезпечує вибір найбільш ефективних шляхів використання як державної, так і приватної власності [22].

Таким чином формуються нові відносини, які проявляються у вигляді партнерства держави і бізнесу. Визначаючи державно-приватне партнерство в системі економічних категорій, В.Г. Варнавський акцентує увагу саме на тому, що ДПП формується і проявляється у вигляді системи відносин [23]. Ці складні відносини усталюються у межах моделей

фінансування, відносин власності і методів управління, які створює партнерство [24], тобто конкретних схем взаємовідносин між партнерами.

У складі моделей ДПП, найважливішою групою моделей є моделі перерозподілу правомочностей державної власності між державою і приватним бізнесом. Відповідно до неоінституціональної теорії прав власності [25] під власністю розуміється "складний пучок відносин", де у згорнутому вигляді містяться всі способи потенційних взаємодій між економічними агентами щодо використання об'єкту (право володіння, право користування, право управління, право на дохід, право на капітальну вартість, право на безпеку тощо). Державно-приватне партнерство здійснюється відносно об'єкту державної власності, право державної власності як набір часткових правомочностей з використання об'єкту розщеплюється на часткові правомочності. Процес розщеплення права власності полягає у передачі правомочності приватному партнерові на основі добровільного двостороннього обміну. Економічна теорія прав власності виходить із раціональності поведінки економічних агентів. Тому розщеплення правомочностей, тобто «відбруньковування» окремих правомочностей від повної титульної власності здійснюється відповідно до критерію ефективності. За кожним набором пучка прав власності з використання об'єкту стоять певні витрати і винагороди, які економічні агенти можуть очікувати за свої дії. Передаючи частину правомочностей приватному партнерові, держава залишається власником свого об'єкту. Розкриваючи ступінь участі приватного партнера в державно-приватних проектах залежно від масштабів передачі правомочностей власника, М.А. Дерябіна указує на два крайні полюси – звичайний контракт із збереженням за кожним партнером усіх прав власності і приватизація з повною передачею державної власності приватному партнерові, між якими розміщено безліч варіантів державно-приватних партнерських відносин [24].

Множинність моделей фінансування у рамках державно-приватного партнерства обумовлюється наявністю різних партнерів (державного і приватних), інструментів і джерел фінансування (власний капітал приватного партнера, кошти банків і інвестиційних фондів, бюджетні кошти, державні позики, гранти, державні гарантії та інші інструменти державної підтримки, податкові преференції, субсидії та інші різні платежі із бюджету та ін.), співвідношенням інструментів (боргових, пайових, гібридних), використанням проектного фінансування.

Численність організаційних моделей управління формується різними способами співробітництва державного і приватного партнерів, шляхом переуступання окремих функцій і контрактних зобов'язань, передавання об'єктів у зовнішнє управління, залучення третіх організацій і таке інше.

Залежно від розподілення прав і зобов'язань, які приймають на себе державний і приватний учасники для реалізації мети конкретного проекту і які витікають із обраних ними із множини моделей власності, фінансування і організації управління утворюються форми державно-приватного партнерства. Перелік форм участі державного і приватного партнерів у реалізації проектів є відкритим, оскільки неможливо заздалегідь передбачити ні мету проекту, ні добровільно узяти на себе зобов'язання кожного із учасників. Нові форми ДПП виникають залежно від розподілу правомочностей власності між учасниками, а також обраних схем фінансування і моделей управління. На сьогодні відомі більше 30 різних форм ДПП [26, с. 473]. В переліку відомих форм, що застосовуються на практиці, є [24; 27]: контракти на виконання робіт (надання послуг); контракти на управління; оренда, в тому числі лізинг; концесія; найбільш розповсюджені механізми концесійних моделей – BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво – експлуатація / управління – передача), BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво – володіння – експлуатація / управління – передача), BOO (Build, Own, Operate – будівництво – володіння – експлуатація / управління), DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектування – будівництво – фінансування – експлуатація / управління) та інші; спільна діяльність; спільне підприємство.

Таким чином, державно-приватне партнерство як економічна категорія є сукупністю відносин права власності, фінансово-економічних, організаційно-управлінських і правових відносин, які складаються між державою і приватним партнером у межах моделей фінансування, відносин власності і управління з приводу участі в системі узгоджених видів діяльності по створенню цінності, які утворюють множину форм державно-приватного партнерства і є основою для обрання конкретної схеми взаємовідносин між партнерами для реалізації окремого проекту.

Економічну сутність державно-приватного партнерства як інструменту державного регулювання економіки можна визначити як інструмент впливу держави на сферу своєї відповідальності через конкурентний допуск приватного інвестора і співробітництво з ним на основі об'єднання ресурсів і компетенцій, розподілення ризиків, зобов'язань і вигод й дотримання економічних інтересів партнерів, що надає додаткові можливості приватному партнеру для отримання гарантованого прибутку і підвищення конкурентоспроможності, а державі – для реалізації економічної політики, виконання своїх традиційних завдань, підвищення ефективності діяльності, задоволення суспільних потреб в якості товарів (послуг), що надаються.

Як показує світова практика, для розвитку державно-приватного партнерства необхідна наявність

певних умов. На основі проведеного аналізу за даними Світового банку Міжнародний валютний фонд виділив чотири групи детермінантів державно-приватного партнерства [28].

До першої групи відносяться чинники, що визначають стан державного бюджету. За наявності бюджетного дефіциту і великого державного боргу існує велика вірогідність появи державно-приватного партнерства, оскільки необхідне у цьому випадку скорочення державних витрат може бути компенсоване залученням приватних інвестицій. І, навпаки, за наявності зовнішніх джерел доходу і використанні м'яких бюджетних обмежень є менше передумов для залучення ДПП.

До другої групи відносяться основні чинники, що визначають макроекономічну ситуацію. Стабільне макроекономічне положення (передбаченість політики уряду, низька інфляція, стабільний змінний курс) забезпечує гарантії прибутковості і успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства і повною мірою відповідає інтересам приватного капіталу. Крім того, підтримка сприятливого клімату для інвестування є обов'язковою попередньою умовою надання фінансової підтримки ДПП з боку міжнародних організацій (Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародного агентства з інвестиційних гарантій, Міжнародного банку реконструкції і розвитку).

До третьої групи детермінантів відносяться показники, що визначають обсяг внутрішнього ринку. Перш за все, це величина попиту і купівельної спроможності, що впливає на відшкодування витрат бізнесу. Чим більше ринок і вище купівельна спроможність населення, тим вірогідніше поява проектів державно-приватного партнерства.

І, нарешті, четверта детермінанта – це стан ринкових інститутів. Розвиток державно-приватного партнерства найімовірніше у політично стабільних країнах, що мають сильні і ефективні ринкові інститути та законодавство, що захищають права приватного бізнесу.

Отже, виходячи з наведених детермінантів, економічна і правова захищеність бізнесу є необхідними передумовами розвитку державно-приватного партнерства.

Вплив відмічених груп детермінантів на розвиток інституту державно-приватного партнерства підтверджується світовою практикою. Найбільші успіхи по його впровадженню спостерігаються в розвинених економіках, де різні форми ДПП знаходять вживання в багатьох секторах, пов'язаних з комунальною сферою, транспортною та соціальною інфраструктурою. У країнах з перехідною економікою та у країнах, що розвиваються практика використання ДПП не настільки велика, що пояснюється рядом причин, в основному пов'язаних з відсутністю необхідних умов. А саме: слабкість (інколи нерозви-

неність) ринку капіталу, обмежена купівельна спроможність потенційних користувачів об'єктів ДПП, відсутність або слабкість профільних ринкових інститутів і адміністративного досвіду нових форм управління на всіх рівнях істотно знижують інтерес приватного бізнесу до проектів ДПП.

Висновки. На основі проведеного дослідження, витікає, що у низці модернізаційних перетворень державно-приватне партнерство відіграє двоїсту роль: є інституціональною інновацією, яка поєднує в собі модернізацію інвестиційної діяльності та модернізацію механізму управління економікою, і є інструментом державного регулювання процесу здійснення модернізації щодо інших перетворень.

Виходячи із сутності модернізації економіки, модернізаційним завданням щодо державно-приватного партнерства є: спираючись на світовий теоретичний і практичний досвід західних країн у впровадженні державно-приватного партнерства, критично перейняти, пристосувати і закріпити цей інститут ринкової економіки в країні, сформувані як самостійний та інституційно оформлений напрям в організації співпраці держави і бізнесу у вітчизняних умовах, визначити сфери застосування, забезпечити подальший розвиток.

За своєю економічною природою державно-приватне партнерство є результатом якісної зміни державного втручання в економіку, породженого процесами становлення і розвитку глобальної економіки, посилення ролі одного із теоретичних уявлень про економічну роль держави – ліберальної економічної теорії. Економічну сутність державно-приватного партнерства визначено як інструмент впливу держави на сферу своєї відповідальності через конкурентний допуск приватного інвестора і співробітництво з ним на основі об'єднання ресурсів і компетенцій, розподілення ризиків, зобов'язань і переваг й дотримання економічних інтересів партнерів, що надає додаткові можливості приватному партнеру для отримання гарантованого прибутку і підвищення конкурентоспроможності, а державі – для реалізації економічної політики, виконання своїх традиційних завдань, підвищення ефективності діяльності, задоволення суспільних потреб в якості товарів (послуг), що надаються.

Література

1. **Ляшенко В.І.** Механізми державно-приватного партнерства як інструмент активізації інноваційної діяльності України: регіональний аспект / В.І. Ляшенко, Я.І. Тульку // Современное состояние, тенденции и перспективы развития стран СНГ: экономический, социальный и экологический аспекты (Серия: Экономическое славяноведение): монография. В 2-х ч. – Ч. II. / под науч. ред. д.э.н. К.В. Павлова / В.І. Ляшенко, Я.І. Тульку. – Ижевск: Изд-во института компьютерных

исследований, 2014. – Глава 69. – С. 100-113. 2. **Каменков В.С.** О роли государственно-частного партнерства в инновационном развитии / В.С. Каменков, Д.П. Александров // Проблемы управления. – 2011. – № 4(41). – С. 44-49. – Режим доступа: http://www.pac.by/dfiles/001879_911465_kamenkov41.pdf. 3. **Яшева Г.А.** Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3. – С. 4-19. – Режим доступа: http://bem.bseu.by/rus/archive/3.11/3_2011_jasheva.pdf. 4. **Иноземцев В.Л.** Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? / В.Л. Иноземцев // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. – Вып. 1. – 240 с. 5. **Ляшенко В.І.** Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? монографія / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с. 6. **Цветков В.** Об отправной точке неоиндустриальной модернизации // Экономист. – 2010. – № 11. – С. 16-26. 7. **Модернизация России:** условия, предпосылки, шансы: сборник статей и материалов / под ред. В.Л. Иноземцева. – Вып. 1. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. – 240 с. 8. **Варнавский В.** Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Международная экономика и международные отношения. – 2011. – №9. – С. 41-50. 9. **Вилисов М.В.** Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М.В. Вилисов // Власть. – №7. – 2006. – С.4-6. – Режим доступа: http://www.rusrand.ru/public/public_7.html. 10. **Научно-информационные материалы по теме:** Частно-государственное партнерство в высшем образовании и научной сфере: механизмы управления имуществом, привлечения финансирования, управления содержанием образования и научной деятельности [Электронный ресурс] / Я.М. Миркин. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/_budgetfin/_obr_prog/3_1.pdf. 11. **Государственно-частное партнерство в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России.** – М.: Издание Совета Федерации, 2009. – 129 с. 12. **Санникова Т.А.** Фундаментальная предпосылка – можно ли вести бизнес с этим государством? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1077459.html>. 13. **Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства:** Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с. 14. **Левин И.Г.** Поддержка государственно-частного партнерства - как это работает в Германии [Электронный ресурс] / И.Г.

Левин. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/files/docs/Levin_Ilya_The%20support%20of%20PP_p art1.pdf. 15. **Саонов В.Е.** Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты: мон. [Электронный ресурс] / В.Е. Саонов. – М., 2012. – 492 с. – Режим доступа: <http://lib2.znate.ru/download/docs-294457/294457.doc>. 16. **Загашвили В.** На пороге нового этапа экономической глобализации / В. Загашвили // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – №3. – С. 15-23. 17. **Загашвили В.** Государство на новом этапе глобализации / В. Загашвили // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – №5. – С. 43-51. 18. **Новикова И.** Государственно-частное партнерство: мода или тренд? / И. Новикова // *Экономика Беларуси*. – 2013. – №1. – С. 48-53. 19. **Новикова И.В.** От государственного регулирования к частно-государственному партнерству / И.В. Новикова // *Проблемы управления*. – 2008. – №2 (27). – С. 78-83. 20. **Осадчая И.** Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран / И. Осадчая // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2002. – №11. – С. 3-14. 21. **Осадчая И.** Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? / И. Осадчая // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – №5. – С. 31-42. 22. **Зельднер А. Г.** Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства (научный доклад) [Электронный ресурс] / А.Г. Зельднер. – М.: Ин-т экономики РАН, 2010. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-234044.html>. 23. **Варнавский В.** Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] / В. Варнавский // *Вестн. Ин-та экономики РАН*. – 2008. – №3. – Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Varnavskiy.pdf>. 24. **Дерябина М.** Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>. 25. **Капелюшников Р.И.** Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников. – М.: МГИМО. – 1990. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru>. 26. **Медведева Г.Б.** Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия двух институтов [Электронный ресурс] / Г.Б. Медведева, Л.А. Захарченко. – Режим доступа: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1456/1/Medvedeva.pdf>. 27. **Резниченко Н.В.** Модели государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Н.В. Резниченко // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент*. – 2010. – Вып.4. – С.58-83. – Режим доступа: [management.spbu.ru/archive/pdf/486.pdf. 28. **Ham-mami** Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure \[Электронный ресурс\] / Hammami, Mona, Ruhashyankiko, Jean-Francois, and Yehoue, Etienne B. // *IMF Working Paper, WP/06/99*. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0699.pdf>.](http://www.vestnik</p></div><div data-bbox=)

Тараш Л. І., Петрова І. П. Державно-приватне партнерство – управлінська технологія модернізації економіки

У статті встановлено двоїсту роль державно-приватного партнерства у модернізації економіки та визначено модернізаційне завдання щодо державно-приватного партнерства в країні. Виявлено економічну природу і запропоновано визначення економічної сутності державно-приватного партнерства. Наведено умови розвитку державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, роль, сутність, управлінська технологія, модернізація економіки, інструмент державного управління.

Тараш Л. И., Петрова И. П. Государственно-частное партнерство – управленческая технология модернизации экономики

В статье установлена двойственная роль государственно-частного партнерства в модернизации экономики и определена модернизационная задача относительно государственно-частного партнерства в стране. Выявлена экономическая природа и предложено определение экономической сущности государственно-частного партнерства. Приведены условия развития государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, роль, сущность, управленческая технология, модернизация экономики, инструмент государственного управления.

Tarash L. I., Petrova I. P. Public-private partnership – management technology modernization of the economy

The article defines the dual role of the public-private partnership in modernization of economy and task of modernization of the public-private partnership in the country. The economic nature of the public-private partnership is revealed. The definition of economic essence of the public-private partnership is proposed. The conditions for the development of public-private partnership are given.

Keywords: public-private partnership, role, essence, management technology, modernization of the economy, public administration tool.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

І. Д. Падерін,
академік АЕН України,

Є. Е. Новак,
аспірант,
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Підприємство є найважливішим поняттям у сучасному менеджменті. Будь-яке підприємство (організація) знаходиться і функціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Кожна дія всіх без винятку підприємств можлива тільки в тому випадку, якщо ці фактори допускають його здійснення. Тому ці моменти повинні бути предметом постійної уваги з боку менеджера. Дана тема є актуальною. У новому тисячолітті наша країна повинна навчитися жити в умовах ринкової економіки, а важлива умова цього є висококваліфіковані управлінці. Уміння проаналізувати та розробити заходи є запорукою успіху фірми.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню проблем стратегічного управління та оцінюванню його ефективності в умовах впливу зовнішніх і внутрішніх факторів присвятили свої роботи як українські, так і закордонні вчені, серед яких І. Ансофф, В. Геєць, Л. Довгань, М. Портер, Г. Мінцберг, М. Пітюлич, Т. Пітерс, Р. Уотермен, Ж. Філіпс та ін.

Але, на нашу думку, проблема впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на стратегію підприємства має бути досліджена більш глибоко і різносторонньо. Найчастіше дослідники звертають увагу на світовий досвід розвинутих країн. Але підприємства України не завжди можуть використовувати досвід Америки чи Японії за сучасних економічних, політичних і суспільних умов у нашій країні.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на стратегію підприємства і обґрунтування напрямів протидії цим впливам в умовах економічної перебудови.

Виклад основного матеріалу. Головною функцією даної проблеми є стратегія, факторами є внутрішні та зовнішні фактори впливу.

Стратегія – це загальний, недеталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період, спосіб досягнення складної цілі.

Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі його реалізації. Стратегія має здатність переходити від абстракції до конкретики у вигляді конкретизованих планів для функціональних підрозділів [7].

Основні види стратегії підприємств: еволюційна стратегія, стратегія зростання, стратегія диференціації, стратегія контролю над витратами, стратегія скорочення.

1. Еволюційна стратегія спирається на інновації, як правило, вона не пов'язана з підтримкою держави. Зміцнення позицій на ринку відбувається за рахунок модернізації, диференціації, гнучкої зміни асортименту товарів, поліпшення обслуговування покупців. Описуємо стратегію за допомогою SWOT-аналізу (рис. 1).

<ul style="list-style-type: none"> • Неповне використання наявних потужностей • Наявність об'єктів незавершеного будівництва • Недостатньо кваліфікований персонал в регіоні 	Слабкі сторони	Сильні сторони	Наявність могутньої ресурсної бази Наявність технологічно оновлених устаткувань і споруд
	Загрози	Можливості	

Рис. 1. SWOT-аналіз еволюційної стратегії

2. Стратегія диференціації орієнтує на виробництво кращих товарів, надання привабливіших послуг щодо конкурентних. Цього можна досягти завдяки іміджу, сервісу, розгалуженій мережі філій.

Стратегія диференціації є надійною і довгостроковою, дає змогу досягти вищого, ніж середньогалузевий, рівня прибутків, оскільки клієнти, які віддають перевагу певній марці товару, послужі певної фірми, менш сприйнятливі до ціни (рис. 2).

<ul style="list-style-type: none"> • Висока собівартість продукції • Нестача власних оборотних коштів • Зміна потреб і смаків покупців 	Слабкі сторони	Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність торгової марки • Наявність сервісу • Висока розгалуженість філій • Наявність фінансово стабільного середовища
<ul style="list-style-type: none"> • Наявність об'єктів незавершеного виробництва • Нестабільне правове поле держави 	Загрози	Можливості	<ul style="list-style-type: none"> • Розвинута інфраструктура регіону • Корпоративне навчання

Рис. 2. SWOT-аналіз стратегії диференціації

3. Стратегія зростання передбачає постійне підвищення рівня показників відносно поперед-

нього періоду. До неї вдаються у галузях і на підприємствах, що швидко розвиваються (рис. 3).

<ul style="list-style-type: none"> • Застаріле обладнання • Недостатній управлінський талант і неглибоке володіння проблемами • Нездатність фінансування змін у стратегії 	Слабкі сторони	Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність торгової марки • Висока розгалуженість філій • Сучасна технологія • Прискорене зростання ринку
<ul style="list-style-type: none"> • Несприятлива політика уряду • Сповільнення росту ринку • Збільшення продажу товарів-замінників 	Загрози	Можливості	<ul style="list-style-type: none"> • Розвинута інфраструктура регіону • Корпоративне навчання

Рис. 3 - SWOT-аналіз стратегії зростання

4. Стратегія контролю над витратами ґрунтується на зниженні витрат на виготовлення власних виробів порівняно з витратами конкурентів. Це досягається шляхом контролю над витратами, регулю-

вання розміру підприємства, обсягу продукції, що забезпечує більш високу ефективність виробництва. Встановлення завдяки цьому низьких цін може стримати появу нових конкурентів (рис. 4).

<ul style="list-style-type: none"> • Нестача власних оборотних коштів • Сповільнення росту ринку • Конкурентні недоліки 	Слабкі сторони	Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> • Низька собівартість продукції • Наявність фінансово стабільного середовища
<ul style="list-style-type: none"> • Наявність об'єктів незавершеного виробництва • Несприятлива політика держави 	Загрози	Можливості	<ul style="list-style-type: none"> • Розвинута інфраструктура регіону • Корпоративне навчання • Повне використання виробничих потужностей

Рис. 4. SWOT-аналіз стратегії контролю за витратами

5. Стратегія скорочення пов'язана із визначенням цілей нижче досягнутого рівня. Її варіантами є ліквідація підприємства (розпродаж матеріальних

запасів й активів), відсікання зайвого (припинення деяких видів діяльності), скорочення й переорієнтація (реструктуризація активів) (рис. 5) [3].

<ul style="list-style-type: none"> • Застаріле обладнання • Мала ліквідність підприємства • Висока розгалуженість філій 	Слабкі сторони	Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> • Компетентність • Наявність інноваційних можливостей
<ul style="list-style-type: none"> • Наявність об'єктів незавершеного будівництва • Нестабільне правове поле держави 	Загрози	Можливості	<ul style="list-style-type: none"> • Розвинута інфраструктура регіону • Вихід на нові сегменти ринку

Рис. 5. SWOT-аналіз стратегії скорочення

Аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів вважається початковим процесом стратегічного управління, адже він забезпечує базу для визначення місії і цілей та вироблення стратегії поведінки, що дозволяє підприємству здійснити свою місію і досягти поставлених цілей. Тому вкрай важливою при аналізі середовища існування підприємства є діагностика усіх значущих факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства.

Середовище підприємства включає внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище є джерелом життєвої сили підприємства. Воно містить в собі потенціал, який дає можливість існувати і функціонувати на певному проміжку часу. Внутрішнє середовище може бути і джерелом проблем та ліквідації фірми, якщо воно не забезпечує її функціонування. Серед внутрішніх факторів слід виділити: організаційну структуру, персонал, основні фонди, оборотні кошти, інноваційно-інвестиційні можливості, витрати і прибуток.

1. Організаційна структура – це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого.

2. Персонал – це сукупність всіх людських ресурсів, якими володіє організація. Це співробітники організації, а також партнери, які залучаються до реалізації деяких проектів, експерти, які можуть бути залучені для проведення досліджень, розробки стратегії, реалізації конкретних заходів тощо.

3. Основні фонди – це сукупність вироблених суспільною працею матеріально-речових цінностей, що діють протягом тривалого періоду. До основних фондів в ринковій економіці відносять землю, будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар, робоча і продуктивна худоба та інші.

4. Оборотні кошти – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного обігу.

5. Інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства пропонується розглядати як потенційну або реалізовану здатність агрегувати та задіяти сукупність організаційних, технічних, фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, юридично-правових, комунікаційних можливостей, які дозволяють на будь-якому суспільно-політичному рівні виконувати функції та вирішувати завдання, спрямовані на досягнення поставлених цілей розвитку протягом певного періоду часу при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

6. Витрати – це зменшення обсягу матеріальних цінностей, коштів тощо, які відбуваються в про-

цесі свідомої людської діяльності; зменшення певних ресурсів у фізичних процесах

7. Прибуток – одне з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства та формування фондів грошових коштів підприємства. На операційну діяльність використовується близько 95% прибутку.

Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів для підтримки внутрішнього потенціалу. Адже підприємство перебуває в стані постійного обміну із зовнішнім оточенням. Оскільки ці ресурси є обмежені і на них також претендують конкуренти, то може виникнути загроза, за якої фірма не одержить потрібні їй ресурси, що призведе до негативних наслідків. Серед зовнішніх факторів важливо розглянути: законодавчу підтримку держави, податкову політику держави, кредитно-фінансову політику держави, інноваційно-інвестиційну політику держави, інформаційну безпеку підприємства, культурну підтримку підприємства державою.

1. Законодавча підтримка держави полягає у розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого та середнього підприємництва. Протягом останніх років на урядовому рівні приділяється значна увага побудові системи державної підтримки малого підприємництва. Про це свідчать прийняті останнім часом законодавчі та нормативно-правові акти. В останні роки було чимало зроблено для розвитку малого бізнесу Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, міністерствами та відомствами. Відносини, пов'язані з розвитком малого і середнього підприємництва в Україні, базуються на Конституції України і регулюються Господарським, Цивільним та Податковим кодексами України, законами та законодавчими актами (Закон України "Про господарські товариства", Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", Закон України "Про звернення громадян", Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні", Закон України "Про розвиток та державну підтримку підприємництва в Україні"), а також міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

2. Податкова політика держави відображена в Податковому кодексі України. В ньому збережена спрощена система оподаткування. З 1 січня 2012 року існують 4 групи платників єдиного податку. Затверджено введення двох додаткових груп, що збільшить планку для роботи на єдиному податку до 20 млн грн. До кінця поточного року запроваджений мораторій на фактичні перевірки, до платників єдиного податку не застосовуються штрафні

санкції. Робляться певні кроки зі спрощення регуляторних процедур: ліквідації перешкод на шляху реєстрації підприємницької діяльності, отримання ліцензій, сертифікатів, дозволів тощо. Докладено зусиль по скороченню різноманітних перевірок контролюючих органів, підлягає перегляду кількість таких органів. В 2015 році Верховна Рада України прийняла зміни до Податкового кодексу України, якими передбачено:

- скорочення кількості податків та зборів з 22 до 9;

- система електронного адміністрування ПДВ діятиме у тестовому режимі з 1 лютого 2015 року. Повноцінно механізм може запрацювати у II півріччі 2015 року лише за згодою парламенту;

- податок на прибуток розраховуватиметься на підставі даних бухгалтерії, шляхом коригування фінрезультату до оподаткування на різниці, які визначатимуть платники з доходом більше 20 млн грн на рік, або 5% від загальної кількості платників. "Тобто, 95% платників податку можуть визначати податок на прибуток підприємств за даними фінансової звітності без визначення різниць", – йдеться у законі;

- законом запроваджується разове "нульове" декларування доходів, майна та фінансового стану, в тому числі одержаних з порушенням оподаткування, валютного регулювання;

- підвищено ставку податку для пасивних доходів (процентів, інвестиційного прибутку, роялті) до 20%;

- законом передбачено, що місцеві органи стягуватимуть акцизний податок до 5% від обсягу реалізації алкоголю, тютюнових виробів та палива;

- нормативно-правовим актом визначено, що до 1 січня 2016 року ставки рентної плати за користування надрами для природного газу, який реалізується не для потреб населення, видобутого з покладів до 5 км збільшується з 28 до 55%. З покладів понад 5 км рентна плата підвищується з 15 до 20%. Під час виконання договорів про спільну діяльність, незалежно від глибини видобутку плата становитиме 70%;

- також передбачена нова модель податку на нерухоме майно. Розмір податку на інше (нежитлове) нерухоме майно будуть визначати органи місцевого самоврядування від 0 грн до 24 грн. Промислові і виробничо-господарські приміщення, МАФи і ринки взагалі не будуть оподатковуватися [6].

3. Кредитно-фінансова політика держави полягає в забезпеченні законодачої процедури забезпечення підприємств позиковими коштами. Законодавчо неопрацьованою залишається програма мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, за участі банківських та небанківських структур. Треба зауважити, що українські банки

прискіпливо ставляться до представників малого та середнього бізнесу і, незважаючи на численну рекламу щодо вигідних умов для малих та середніх підприємств, не охоче надають кредити, особливо довгострокові. В процесі своєї діяльності малим та середнім підприємствам доводиться стикатись з безліччю факторів, які можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на їх функціонування в різних галузях. Роль держави полягає в створенні таких умов, в яких дані фактори мали б позитивний вплив, в протилежному випадку – звести їх негативну дію до мінімуму.

4. Інноваційно-інвестиційна політика держави – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих нормативно-правових та економічних умов для інвестицій взагалі й інвестицій в інновації, стимулювання процесу формування інвестиційних умов для інноваційного розвитку, а також формування ринку інновацій та інвестицій.

Інноваційно-інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на забезпечення зростання обсягів капіталовкладень у сферу впровадження інноваційних технологій.

Держава, використовуючи певні механізми, має забезпечити умови для формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності насамперед через створення позитивного інвестиційного клімату внаслідок поліпшення загального міжнародного іміджу країни.

Вплив держави має здійснюватися шляхом застосування системи організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки, а саме розробки нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності; розробки стратегічної програми розвитку; визначення оптимального рівня частки державної власності.

Важливим механізмом забезпечення інноваційно спрямованої промислової політики є визначення пріоритетів стратегічного розвитку країни, які повинні врахувати загальне підвищення рівня науки, техніки, виробництва. Визначення пріоритетів – це лише початок, оскільки ще більш важливим є розробка програм, які забезпечать їх реалізацію і передбачатимуть відповідне фінансування.

5. Інформаційна безпека підприємства – характеризується конфіденційністю, цілісністю, доступністю та може розглядатися як сукупність таких елементів: безпечні умови функціонування інформаційних технологій, побудова ефективної інфраструктури інформаційного простору, цілісного ринку інформації, створення оптимальних умов для проходження інформаційних процесів. Забезпечення незмінності існуючого порядку функціонування інформаційних систем має відбуватися на трьох рівнях: адміністративному – за допомогою політики безпеки організації, локальному – шляхом

формування специфічних правил та рекомендаційних норм для персоналу, об'єктному – використання сертифікованих, легальних засобів програмного та апаратного забезпечення.

Одним з найбільш ефективних методів оптимізації рівня інформаційної безпеки є конкретна програма державної політики у цій сфері, яка повинна формуватися відповідно до норм чинного законодавства.

Указом Президента України введено в дію рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2014 року "Про заходи щодо вдосконалення формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України" згідно з яким, Рада національної безпеки і оборони України вирішила:

- доручити Кабінету Міністрів України законопроекти про внесення змін до деяких законів України, зокрема до законів України "Про основи національної безпеки України", "Про інформацію", "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах", "Про Службу безпеки України", "Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України", щодо приведення національного законодавства у відповідність із міжнародними стандартами з питань інформаційної та кібернетичної безпеки, вдосконалення системи формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України;

- державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України разом із Службою безпеки України у двомісячний строк ужити додаткових заходів щодо захисту інформації з обмеженим доступом (насамперед персональних даних, що належать до конфіденційної інформації) під час її обробки в інформаційних системах [5].

Г.Я. Аніловська одним із методів забезпечення інформаційної безпеки підприємства називає стандартизацію інформаційної структури інформаційної системи, елементами якої є форми існування і подання інформації у цілому, а зв'язками – операції перетворення інформації в системі. Стандартизація цього типу полягає у запровадженні єдиних правил введення, зберігання, аналізу, оброблення інформації [4].

6. Культурна підтримка підприємства державою регулюються Законом України «Про культуру», згідно з яким заклади, підприємства, організації і установи культури у пріоритетному порядку забезпечуються відео-, теле-, радіо-, кіноапаратурою, технічними засобами, музичними інструментами, меблями, сценічним обладнанням, папером, іншими матеріалами, необхідними для здійснення професійної та культурно-освітньої діяльності.

Важливо відзначити, що вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на стратегію підприємства має

певну залежність. Особливий інтерес даного дослідження представляє оцінка долі ризику діяльності, яка отримана під впливом факторів зовнішнього походження, тобто яку частину ризику підприємство контролювати не здатне, оскільки зовнішні фактори можливо лише враховувати, але управляти ними не є можливим. Внутрішніми ж факторами підприємство може управляти. На рис. 6 схематично зображено формування стратегії підприємства під впливом факторів.

Приклад. На початку 80-х років маленький заводик фірми «Тойота» з випуску двигунів був оснащений американськими верстатами 50-60-х років.

У технічному плані він був безнадійно відсталим порівняно з підприємствами «Форда» і «Крайслера». Проте якість двигунів і їх дизайн значно перевершували аналогічні показники американської продукції. Основна причина подібного успіху фірми «Тойота» – більш вдалі методи організації та управління, впроваджені на підприємстві.

Відзначено, що розробкою стратегії переважно займаються власні фахівці підприємства або ж власні фахівці під керівництвом топ-менеджерів (43 і 34% відповідно), в 16% компаній до розробки залучалися консультанти українських, і в 14% – зарубіжних компаній. Як правило, залучення зовнішніх консультантів, не виключає паралельної роботи власних спеціалістів над формуванням стратегії підприємства. Результатом такої спільної роботи є збалансована стратегія, що визначається об'єктивним поглядом на ситуацію незалежних експертів, з урахуванням багатого досвіду і знань фахівців реального бізнесу.

Висновки

1. Дослідження показало, що внутрішнє середовище є джерелом життєвої сили підприємства. Тоді як зовнішнє середовище є джерелом ресурсів для підтримки внутрішнього потенціалу. Саме тому ці два середовища постійно взаємодіють і мають постійний вплив на підприємство.

2. Результатом SWOT-аналізу є виділення таких груп факторів зовнішнього середовища: економічні, політико-правові, ринкові, науково-технічні, міжнародні, соціальні, які впливають на дані стратегії.

3. Внутрішнє середовище має декілька зрізів, кожен з яких включає набір основних процесів і елементів. Стан яких визначає потенціал і можливості підприємства. Серед них виділяють кадровий, організаційний, маркетинговий, фінансовий зрізи.

4. Отже, вибір стратегії підприємства здійснюється керівництвом, на основі аналізу факторів, що характеризують його стан, з урахуванням результатів аналізу портфеля бізнесу. До головних факторів, котрі має бути враховано перш за все при виборі стратегії, належать: стан галузі і позиція в ній під-



Рис. 6. Схема формування стратегії під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів

приємства, кваліфікація працівників, міра залежності від зовнішнього середовища, зобов'язання підприємства, фінансові ресурси.

5. Законодавчий вплив на вибір стратегії залежить від основних законодавчих актів прийнятих Верховною Радою, постанов Кабінету Міністрів та наказів Президента України. В 2014-2015 рр. було внесено ряд змін в законодавчі акти. В Податковому кодексі передбачено зменшення кількості податків, система електронного адміністрування ПДВ, підвищено ставку для пасивних доходів, передбачена нова модель податку на нерухоме майно. Також було видано Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України» згідно з яким було вжито додаткових заходів щодо захисту інформації з обмеженим доступом, а також внесено ряд змін до Законів України у сфері інформаційної безпеки.

Література

1. **Черниш Т.О.** Діагностика факторів, що впливають на систему стратегічного управління підприємства / Т.О.Черниш, А.Е. Черниш // Вісник Східноукраїнського національного університету

ім. В. Даля. – 2011. – № 7(161). – С. 257-263. 2. **Мізюк Б.М.** Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., перероб., і доп. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 392 с. 3. **Портер М. Е.** Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Портер ; пер. з англ. К. Олійника, Р. Скільського. – К. : Основи, 1997. – 390 с. 4. **Аніловська Г.Я.** Інформаційна безпека підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій [Електронний ресурс] / Г.Я. Аніловська. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/18_9/270_Anilowska. 5. **Указ** Президента України Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2014 року «Про заходи щодо вдосконалення формування та реалізації державної політики у сфері інформаційної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0004525-14. 6. **Податковий кодекс України:** прийнятий Верховною Радою України 02.12.2010 р. № 2755-VI: текст із змін, станом на 01.05.2015 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – К.: Укрправінформ, 2015. – 588 с. 7. **Ансофф І.** Стратегічне управління / І. Ансофф [пер. с англ.]. – М.: Прогрес, 1989. – 519 с.

Падерін І. Д., Новак Є. Е. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу

У даній статті проведено аналіз існуючих підходів щодо впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу. В результаті було сформовано й систематизовано закономірність впливів зазначених факторів на стратегію підприємства малого та середнього бізнесу з метою застосування їх до умов національної економіки України. Подані групи впливу складаються з семи внутрішніх факторів та шести зовнішніх факторів, які відповідають основним аспектам формування та функціонування стратегій. Розглянуто основні види стратегій підприємств: еволюційна стратегія, стратегія диференціації, стратегія контролю над витратами, стратегія скорочення. Визначено вплив факторів на розглянуті стратегії. Розроблено схему взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів із стратегіями підприємств.

Ключові слова: стратегія, мале та середнє підприємства, внутрішні фактори, зовнішні фактори, види стратегії, SWOT-аналіз.

Падерин И. Д., Новак Е. Э. Анализ влияния внешних и внутренних факторов на стратегии предприятий малого и среднего бизнеса

В данной статье проведен анализ существующих подходов к воздействию внешних и внутренних факторов на стратегии предприятий малого и среднего бизнеса. В результате была сформирована и систематизирована закономерность воздействий указанных факторов на стратегию предприятия малого и среднего бизнеса с целью применения их к условиям национальной экономики Украины. Представленные группы влияния состоят из семи внутренних факторов и с шести внешних факторов, которые соответствуют основным аспектам формирования и функционирования стратегий. Рассмотрены основные виды стратегии предприятий: эволюционная стратегия, стратегия дифференциации, стратегия контроля над расходами, стратегия сокращения. Определено влияние факторов на рассмотренные

стратегии. Разработана схема взаимодействия внутренних и внешних факторов со стратегиями предприятий.

Ключевые слова: стратегия, малое и среднее предприятия, внутренние факторы, внешние факторы, виды стратегии, SWOT-анализ.

Paderin I. D., Novak Ye. E. Analysis of Influence of External and Internal Factors on Strategy of Small and Middle Enterprises

The analysis of existing approaches to the impact of external and internal factors of strategies in small and medium businesses was carried out in this article. A long-term, consistent, constructive, rational, supported by an ideology, resistant to environmental conditions uncertainty plan, accompanied by constant analysis and monitored during its implementation was considered as a strategy.

As a result the regularity of these factors influence on the strategy of small and medium businesses was formed and systematized in order to use them in national economy conditions of Ukraine. Submitted group of internal factors influence includes: organizational structure, staff, fixed assets, working capital, innovation and investment capacity of the enterprise, cost, and profit. The group of external factors includes: legislative government support, state tax policy, credit and financial policy, innovation and investment policy, informational security of the company, state cultural support of the enterprise.

The main types of business strategies were considered. They are: evolutionary strategy, differentiation strategy, cost control strategy and the strategy of reduction. The influence of the factors on considered strategies was given. The scheme of interaction of internal and external factors with business strategies was developed.

Keywords: strategy, small and medium enterprises, internal factors, external factors, types of strategies, SWOT-analysis.

Стаття надійшла до редакції 28.06.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА РАСХОДОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учет расходов занимает определяющее место в экономике предприятия, поскольку на нем базируются экономические показатели производства продукции. Категория расходов характерна для всех субъектов хозяйствования независимо от их вида деятельности, формы собственности, размера. Расходы влияют прямо и косвенно практически на все сферы функционирования предприятия, определяя его политику ценообразования, объемы производства, размер прибыли, показатели финансового состояния, конкурентоспособность продукции и предприятия в целом, эффективность управления компанией и др. Вообще, расходы отражают цену всех привлеченных предприятием экономических ресурсов и, таким образом, характеризует эффективность его деятельности.

Учет затрат на производство является важной частью бухгалтерского учета промышленного предприятия и органично связан с калькулированием себестоимости продукции (товаров, работ, услуг). Изучение этого вопроса привлекло внимание многих как зарубежных, так и отечественных исследователей, таких как М. Мескон, Ф. Хедоури, И. Бугай, В. Гавриленко, С. Голов, И. Голошевич и др. [1; 2, с.219-225; 3, с.4-10; 4, 5, 6, 7, с.41-45; 8, с.30-35; 9, с.48-53]. Их исследования сосредоточены на совершенствовании методов нормирования, учета и калькулирования затрат на изготовление продукции, организации их анализа и составления бюджетов и поиска резервов снижения расходов на промышленных предприятиях. Общий недостаток всех предложенных методов и рекомендаций по совершенствованию учета расходов заключается в невыдержанности комплексного подхода к исследованию учета расходов при всем многообразии влияния факторов с учетом их взаимообусловленности и противоречивости характера проявления.

Принимая во внимание вышесказанное, **целью данной статьи** является анализ бухгалтерского и налогового учета расходов деятельности промышленных предприятий и выявления противоречий в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве.

Основным нормативным документом, который регламентирует на сегодняшний день отражения расходов предприятий Украины в бухгалтерском учете является П(С)БУ 16 "Расходы" [17]. Согласно П(С)БУ 16 расходами отчетного периода признаются или уменьшение активов, или увеличение обя-

зательств, что приводит к уменьшению собственного капитала предприятия, при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены.

Расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены. Расходы, которые невозможно прямо связать с доходами определенного периода, отражаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены. Если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются путем систематического распределения его стоимости между соответствующими отчетными периодами.

В основе организации учета затрат на производство и калькуляции себестоимости продукции лежат следующие принципы [15]:

- установление объектов учета расходов, объектов калькулирования и калькуляционных единиц;
- разграничение расходов по видам производства, местам возникновения, объектам учета и калькулирования;
- обоснованная классификация расходов отчетного периода;
- соответствие объектов учета расходов составленной калькуляции себестоимости продукции;
- распределение затрат по периодам;
- регламентация состава расходов, формирующих себестоимость продукции;
- документирование расходов и полное их отражение на счетах учета производства;
- выбор метода калькулирования затрат на производство;
- выбор метода распределения косвенных расходов;
- выбор способа расчета себестоимости калькуляционной единицы;
- осуществление оперативного контроля за составом себестоимости продукции и порядком ее определения;
- постоянство принятой методологии учета в течение года.

Эти общие принципы на отдельных предприятиях конкретизируются с учетом специфики отрасли и особенностей производства. При этом учет затрат на производство и калькулирование фактической себестоимости продукции должны обеспечить:

своевременное, полное и достоверное определение фактических расходов, связанных с производством и сбытом продукции, а также непроизводительных расходов и потерь, допускаемых на отдельных участках и стадиях производства;

предоставление информации, необходимой для управления производственными процессами и принятия решений с учетом их экономических последствий;

достоверное определение всех фактических затрат на производство отдельных видов продукции, себестоимости единицы продукции;

определение отклонений фактических от плановых (нормативных) расходов путем группирования и распределения затрат на производство по статьям, изделиям и видам продукции;

контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, денежных и других средств;

выявление внутренних резервов предприятия для дальнейшего снижения материальных, трудовых и денежных затрат на единицу продукции и улучшению результатов производственной деятельности предприятия и его подразделений;

определение плановой и фактической себестоимости выпускаемой продукции для оценки готовой продукции и расчета финансовых результатов.

П (С) БУ 16 предусмотрено определение двух видов себестоимости:

себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), которая состоит из производственной себестоимости продукции (работ, услуг), реализованной в течение отчетного периода; нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов; сверхнормативных производственных затрат;

производственная себестоимость продукции (работ, услуг), которая включает прямые материальные расходы; прямые расходы на оплату труда; другие прямые расходы; переменные общепроизводственные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы.

В состав прямых материальных расходов включается стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива и энергии, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов на основании первичных документов. Материалы, которые используются не для производства продукции, работ и услуг, а для других целей, например, на капитальное строительство, административные цели, в состав производственной себестоимости не включаются.

Прямые материальные расходы уменьшаются на стоимость возвратных отходов, полученных в процессе производства, которые оцениваются по

справедливой стоимости или по стоимости возможного их использования.

В состав прямых расходов на оплату труда включаются: заработная плата и другие выплаты работникам, занятых в производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

Прямое отнесение в состав себестоимости отдельных видов продукции основной заработной платы производственных рабочих при сдельной форме оплаты труда не вызывает затруднений, поскольку проводится на основании первичных документов. Однако, часть расходов по заработной плате, таких как основная и дополнительная заработная плата при повременной оплате труда рабочих, участвующих в технологических процессах по производству продукции, различные виды доплат, надбавок, невозможно сразу отнести на себестоимость конкретных видов продукции. Поэтому фактически начисленную сумму такой заработной платы включают в состав общепроизводственных расходов, а затем распределяют между отдельными видами продукции пропорционально принятой на данном предприятии базе распределения.

Примерный состав прочих прямых расходов, формирующих производственную себестоимость, приведен в п.14 П(С)БУ 16. В их состав могут быть включены производственные расходы, которые непосредственно можно отнести к конкретному объекту расходов: отчисления на общеобязательное социальное страхование; плата за аренду земельных и имущественных паев; амортизация; потери от брака.

Кроме перечисленных выше расходов, в производственную себестоимость продукции (работ, услуг) включают также переменные и постоянные распределенные общепроизводственные расходы. Такие расходы связаны с производством продукции (работ, услуг), но их нельзя непосредственно отнести к конкретному объекту расходов. Нераспределенные постоянные общепроизводственные расходы не относятся в состав производственной себестоимости, а включаются в себестоимость реализованной продукции. Общая сумма распределенных и нераспределенных постоянных общепроизводственных расходов не может превышать их фактическую величину.

Кроме того, не включаются в производственную себестоимость, а относятся в состав себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) сверхнормативные производственные расходы. Сверхнормативные расходы на производство готовой продукции являются расходами отчетного периода и должны быть включены в состав себестоимости реализованной продукции.

В предыдущей редакции Налогового кодекса Украины было дано понятие и состав расходов для целей налогового учета. Так, расходы, учитываемые при определении объекта налогообложения, состоят из расходов операционной деятельности и других расходов.

К расходам операционной деятельности относятся:

- себестоимость реализованных товаров, выполненных работ, оказанных услуг;
- расходы банковских учреждений, к которым относятся:

а) процентные расходы по кредитно-депозитным операциям, в том числе по корреспондентским счетам и средствами до востребования, ценными бумагами собственного обращения;

б) комиссионные расходы, в том числе по кредитно-депозитным операциям, расчетно-кассовое обслуживание, инкассацию и перевозку ценностей, операциями с ценными бумагами, операциями на валютном рынке, операциями по доверительному управлению;

в) отрицательный результат (убыток) от операций по купле/продаже иностранной валюты и банковских металлов;

г) отрицательное значение курсовых разниц от переоценки активов и обязательств в связи с изменением официального курса национальной валюты к иностранной валюте в соответствии с подпунктом 153.1.3 пункта 153.1 статьи 153 НКУ;

д) суммы страховых резервов, сформированных в порядке, предусмотренном статьей 159 НКУ;

е) суммы средств (собрания), внесенные в Фонд гарантирования вкладов физических лиц;

ж) расходы по приобретению права требования на выполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или оказанные услуги (факторинг);

з) расходы, связанные с реализацией заложенного имущества;

и) другие расходы, непосредственно связанные с осуществлением банковских операций и предоставления банковских услуг.

Под «прочими расходами операционной деятельности» следует понимать: административные расходы, расходы на сбыт и другие операционные расходы, финансовые расходы, прочие расходы обычной деятельности.

Расходы, формирующие себестоимость реализованных товаров, выполненных работ, оказанных услуг признаются расходами того отчетного периода в котором признаны доходы от реализации таких товаров, выполненных работ, оказанных услуг. Прочие расходы признаются расходами того отчетного периода, в котором они были осуществлены, в соответствии с правилами бухгалтерского учета и с

учетом положений приведенных в подпунктах п.138.5 ст. 138 НКУ [18].

Себестоимость изготовленных и реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг складывается из затрат, напрямую связанных с производством таких товаров, выполнением работ, оказанием услуг, а именно:

прямых материальных затрат;

прямых затрат на оплату труда;

амортизации производственных основных средств и нематериальных активов, непосредственно связанных с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг;

общепроизводственные расходы, относящиеся на себестоимость изготовленных и реализованных товаров, выполненных работ, оказанных услуг в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского;

стоимости приобретенных услуг, прямо связанных с производством товаров, выполнением работ, оказанием услуг;

других прямых расходов, в том числе расходы по приобретению электрической энергии, включая реактивную.

В состав прямых материальных расходов включается стоимость сырья и основных материалов, образующих основу изготовленного товара, выполненной работы, предоставленной услуги, приобретенных полуфабрикатов и комплектующих изделий, вспомогательных и других материалов, которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов. Прямые материальные затраты уменьшаются на стоимость возвратных отходов, полученных в процессе производства, которые оцениваются в порядке, определенном в положениях (стандартах) бухгалтерского учета;

В состав прямых расходов на оплату труда включаются заработная плата и другие выплаты работникам, занятым в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг), которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов.

В состав общепроизводственных расходов включаются:

а) расходы на управление производством (оплата труда работников аппарата управления цехами, участками согласно законодательству т.п.; взносы на социальные мероприятия; медицинское страхование, страхование в соответствии с Законом Украины "О негосударственном пенсионном обеспечении", страхование по долгосрочным договорам страхования жизни работников аппарата управления цехами, участками, расходы на оплату служебных командировок персонала цехов, участков и т.п.);

б) амортизация основных средств общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;

в) амортизация нематериальных активов общепроизводственного (цехового, участкового, линейного) назначения;

г) расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт, страхование, оперативную аренду основных средств, других необоротных активов общепроизводственного назначения;

д) затраты на совершенствование технологии и организации производства (оплата труда и взносы на социальные мероприятия, работников, занятых усовершенствованием технологии и организации производства, улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности, других эксплуатационных характеристик в производственном процессе; расход материалов, приобретенных комплектующих изделий и полуфабрикатов, оплата услуг сторонних организаций);

е) расходы на отопление, освещение, водоснабжение, водоотведение и другие услуги по содержанию производственных помещений;

ж) затраты на обслуживание производственного процесса (оплата труда общепроизводственного персонала взносы на социальные мероприятия; медицинское страхование, страхование в соответствии с Законом Украины "О негосударственном пенсионном обеспечении" и страхование по долгосрочным договорам страхования жизни рабочих и работников аппарата управления производством; расходы на осуществление технологического контроля за производственными процессами и качеством продукции, работ, услуг);

з) расходы на охрану труда, технику безопасности, понесенные в соответствии с законодательством;

и) суммы расходов, связанных с подтверждением соответствия продукции, систем качества, систем управления качеством, систем экологического управления, персонала, установленным требованиям согласно Закону Украины "О подтверждении соответствия";

к) суммы расходов, связанных с разведкой или доразведкой и обустройством нефтяных и газовых месторождений (за исключением расходов на сооружение любых скважин, используемых для разработки нефтяных и газовых месторождений, понесенных с момента зачисления таких скважин к эксплуатационному фонду, а также других расходов, связанных с приобретением или изготовлением основных средств, подлежащих амортизации);

л) другие общепроизводственные расходы (внутризаводское перемещение материалов, деталей, полуфабрикатов, инструментов со складов в цеха и готовой продукции на склады) недостачи незавершенного производства, недостачи и потери от

порчи материальных ценностей в цехах в пределах норм естественной убыли согласно утвержденным центральными органами исполнительной власти и согласованными Министерством финансов Украины нормативами.

В состав прочих прямых расходов включаются все другие производственные расходы, которые могут быть непосредственно отнесены на конкретный объект расходов, в том числе взносы на социальные мероприятия, плата за аренду земельных и имущественных паев.

В состав прочих расходов включаются:

– административные расходы, направленные на обслуживание и управление предприятием:

а) общие корпоративные расходы, в том числе организационные расходы, расходы на проведение годовых и других собраний органов управления, представительские расходы;

б) расходы на служебные командировки и содержание аппарата управления предприятием (в том числе расходы на оплату труда административного аппарата) и другого общехозяйственного персонала;

в) затраты на содержание основных средств, других необоротных материальных активов общехозяйственного использования (оперативная аренда, приобретение горюче-смазочных материалов, стоянка, парковка легковых автомобилей, страхование имущества, амортизация, ремонт, отопление, освещение, водоснабжение, водоотвод, охрана);

г) вознаграждения за консультационные, информационные, аудиторские и другие услуги, которые получает налогоплательщик для обеспечения хозяйственной деятельности;

д) расходы на оплату услуг связи (почта, телеграф, телефон, телекс, телефакс, сотовая связь и другие подобные расходы);

е) амортизация нематериальных активов общехозяйственного использования;

ж) расходы на урегулирование споров в судах;

з) плата за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков;

и) другие расходы общехозяйственного назначения;

– расходы на сбыт, которые включают расходы, связанные с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг:

а) расходы на упаковочные материалы для тарирования товаров на складах готовой продукции;

б) расходы на ремонт тары;

в) оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающих сбыт;

г) расходы на рекламу и исследования рынка (маркетинг), на предпродажную подготовку товаров;

д) расходы на командировки работников, занятых сбытом;

е) расходы на содержание основных средств, других необоротных материальных активов, связанных со сбытом товаров, выполнением работ, оказанием услуг (оперативная аренда, страхование, амортизация, ремонт, отопление, освещение, охрана);

ж) расходы на транспортировку, перевалку и страхование товаров, транспортно-экспедиционные и другие услуги, связанные с транспортировкой продукции (товаров) в соответствии с условиями договора поставки;

з) расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

и) затраты на транспортировку готовой продукции (товаров) между складами подразделений предприятия;

к) иные расходы, связанные со сбытом товаров, выполнением работ, оказанием услуг;

– прочие операционные расходы, включающие, в частности:

расходы по операциям в иностранной валюте, потери от курсовых разниц;

амортизацию предоставленных в оперативную аренду необоротных активов; амортизацию необоротных и нематериальных активов в составе объектов, полученных в концессию.

Перечень других расходов обычной деятельности предприятия приведены в пп. 138.10.5, 138.10.6 п.138.10 ст. 138 и п.138.11, 138.12 ст. 138 НКУ [18].

Расходы, учитываемые для определения объекта налогообложения, признаются на основании первичных документов, подтверждающих осуществление расходов, обязательность ведения и хранения которых предусмотрена правилами ведения бухгалтерского учета и других документов, установленных II разделом Налогового кодекса Украины.

С 01.01.2015 года изменилась методология налогового учета расходов [10, 11, 12, 13, 19, 20], так вместо раздельного отражения доходов и расходов теперь ведется учет налоговых разниц, которые определяются в соответствии со статьями 138-140 раздела III Налогового кодекса Украины, а именно разниц, возникающих при:

начислении амортизации необоротных активов;

формировании резервов и обеспечении;

осуществлении финансовых операций;

по отдельным видам деятельности и операциям.

К налоговым разницам, которые увеличивают финансовый результат до налогообложения относят [12, 14]:

суммы амортизации по бухучету;

суммы уценки, убытков от обесценения основных средств и нематериальных активов;

сумма остаточной стоимости отдельного объекта основных средств по бухучету при его ликвидации или продаже;

резервы и обеспечения будущих расходов, рассчитанные по бухучету;

суммы на создание резерва сомнительных долгов;

суммы списанной безнадежной задолженности;

сумма процентов по кредиту, полученному от связанного лица, сумма которого превышает в 3,5 раза собственный капитал плательщика налогов;

случаи превышения обычной цены над договорной ценой (или наоборот) при осуществлении контролируемых операций;

сумма убытков от инвестиций в ассоциированные, дочерние предприятия, рассчитанных по методу участия в капитале;

сумма 30% стоимости товаров, в том числе необоротных активов, работ, услуг, полученных у неприбыльных организаций, нерезидентов, зарегистрированных в странах, в которых налог на прибыль на 5 пунктов ниже, чем в Украине;

сумма расходов на уплату роялти, превышающая сумму доходов от роялти + 4% от чистого дохода реализации продукции за предыдущий год;

полная сумма расходов на уплату роялти: нерезидентам, зарегистрированным в странах, указанных в п. 39.2 НКУ, нерезидентам небенефициарным получателям, нерезидентам по объектам права интеллектуальной собственности в отношении которых впервые возникли у резидента Украины, нерезидентам, которые не подлежат налогообложению в отношении роялти в государстве, резидентом которого он является, лицам, уплачивающим налог в составе других налогов, кроме физических лиц, облагаемых по правилам раздела IV Налогового кодекса Украины, юридическим лицам, освобожденным от налога или уплачивающим его по другой ставке;

сумма процентов и дооценки на инструменты собственного капитала, переклассифицированные в финансовые обязательства;

сумма средств или товаров (работ, услуг) перечисленных (предоставленных) неприбыльным организациям, превышающая 4% налогооблагаемой прибыли предыдущего года;

отрицательный результат от продажи ценных бумаг, определенный по данным бухучета;

сумма уценки ценных бумаг, инвестиционной недвижимости, биологических активов, определенная по бухучету, в сумме, которая превышает ранее проведенную дооценку.

К налоговым разницам, которые уменьшают финансовый результат до налогообложения относят [12, 14]:

суммы амортизации по налоговому учету;

суммы дооценки и выгод от восстановления полезности (в пределах сумм, ранее отнесенных на

уценку или уменьшение полезности) по основным средствам и нематериальным активам;

суммы остаточной стоимости отдельного объекта основных средств по налоговому учету при его ликвидации или продаже;

выплаченные компенсационные суммы за счет ранее начисленных обеспечений; суммы уменьшения резерва и обеспечений для возмещения будущих расходов, выполненной в соответствии с правилами бухучета;

затраты на оплату отпусков, возмещенные после 01.01.2015, за счет резервов, сформированных до 01.01.2015;

суммы корректировки (уменьшения) резерва, выполненной в соответствии с правилами бухучета; не использованные на 01.01.2015 проценты учитываются в составе расходов с учетом ограничений п. 140.2 НКУ;

сумма начисленных доходов от участия в капитале других плательщиков налогов и в виде дивидендов, подлежащих к получению;

сумма отрицательного значения объекта налогообложения с учетом правил, установленных п. 3 подраздела 4 раздела XX (в 2015 году включается 25% суммы убытков, сформированных на 01.01.2011 и суммы не компенсированных 75% этих убытков в 2011-2014 годах);

сумма уценки инструментов собственного капитала, переклассифицированных в финансовые обязательства (акции конвертированные в облигации);

положительный результат продажи ценных бумаг по бухучету.

С 01.01.2015 года при формировании расходов отчетного периода не учитываются ограничения, которые ранее содержались в разделе III НКУ, такие как:

на организацию и проведение приемов, презентаций, праздников, развлечений и отдыха, приобретение и распространение подарков;

на содержание органов управления объединений налогоплательщиков, включая содержание материнских компаний, которые являются отдельными юридическими лицами;

на уплату штрафов, неустойки или пени;

на приобретение у нерезидента услуг по консалтингу, маркетингу или рекламе и услуг инжиниринга;

на обеспечение наемных работников специальной одеждой, обувью, моющими и обезвреживающими средствами, средствами индивидуальной защиты, а также продуктами специального назначения (независимо от перечня, установленного КМУ или отраслевыми нормами);

на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации;

на гарантийный ремонт, обслуживание или гарантийные замены товаров без каких-либо ограничений;

на командировки работников;

на возмещение фактических потерь товаров как в пределах норм естественной убыли, так и сверх норм;

на благотворительность.

Более того, по общему подходу, для отнесения соответствующих сумм в состав расходов, становится необязательным связь соответствующих расходов с хозяйственной деятельностью.

Таким образом, на данном этапе реформирования экономики Украины и в связи с принятием Верховной Радой Украины Налогового кодекса Украины, учет расходов представляет особый интерес. С даты вступления в силу новой редакции раздела III «Налог на прибыль» этого кодекса начались кардинальные изменения в учете расходов предприятия.

В налоговом учете вместо отдельного учета доходов и расходов с 01.01.2015 года вводится принципиально новый порядок, основанный на определении финансового результата по данным бухгалтерского учета и его дальнейшей корректировки на сумму налоговых разниц. Такие разницы определяются в соответствии со статьями 138-140 раздела III Налогового кодекса Украины и подразделяются на разницы, которые уменьшают финансовый результат до налогообложения (в состав расходов налогового учета включается) и разницы, которые увеличивают финансовый результат до налогообложения (в состав расходов налогового учета не включается). Следовательно, механизм налогового учета расходов приведен в соответствие с их бухгалтерским учетом.

Однако изменения в Налоговом кодексе Украины лишь частично коснулись порядка налогообложения операций, по которым первое событие произошло до 01.01.2015 года, а завершающее событие по учету налогооблагаемой прибыли происходит после этой даты. Так, предоставлено право уменьшать финансовый результат до налогообложения (включать в состав расходов) на сумму денежных средств, перечисленную поставщикам, которая по правилам налогового учета, включалась в состав расходов до 01.01.2015 года. Налоговый кодекс Украины не содержит специальных правил налогового учета операций, в которых вторым событием является отгрузка продукции, товаров, работ, услуг. Поэтому, нельзя исключить такую ситуацию, когда сумма расходов которая уже была включена в состав расходов отчетного периода будет повторно включаться в состав расходов при приобретении товаров или при их реализации, что приведет к искажению налогооблагаемой прибыли предприятия.

Література

1. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. Л.И. Евенко. – М.: Дело, 1997. – 704 с. 2. **Бугай І. В.** Особливості визначення собівартості продукції / І.В. Бугай // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2003. – Вип. 167. – С. 219-225. 3. **Вишневецька В.** Новітня історія: застосовуємо з серпня / В. Вишневецька, Н. Волошина, Є. Коваленко // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 100. – С. 4-10. 3. **Гавриленко В.А.** Экономический анализ деятельности промышленных предприятий / В.А. Гавриленко – Донецк: ГВУЗ, ДонНТУ, 2009. – 355 с. 4. **Голов С.Ф.** Управленческий учет / С.Ф. Голов – Х.: Фактор, 2009. – 786 с. 5. **Голошев І.** Спецвипуск. Собівартість: від калькуляції до декларації / І. Голошев // Бухгалтерія. – 2011. – № 34 (969). 6. **Корнійчук Г.** Собівартість під лупою: заповнюємо додаток СВ / Г. Корнійчук // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 66. – С. 41-45. 7. **Моссаковський В.** Парадокси бухгалтерського обліку в Україні / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 9. – С. 30-35. 8. **Шершун І.** Загальнопромислові витрати: порядок обліку і розподілу / І. Шершун // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 20 (955). – С. 48-53. 9. **Налогообложение 2015 – основные новации** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consult.kharkov.ua/?page=article_show&article_id=1375. 10. **Налог на прибыль предприятий в Украине** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.juridicheskij-supermarket.ua/page_tax-on-profit.html. 11. **Что изменилось в НКУ с 01.01.2015 в части налога на прибыль** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.capital.net.ua/2articles/40.html>. 12. **Виды корректировок на разницы к объекту обложения налогом на прибыль с 2015** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://auditor.od.ua/vidy-korrektirovok-na-raznitsy-k-ob-ektu-oblozheniya-nalogom-na-pribyl-s-2015/>. 13. **Налоговые разницы** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/61?view=material. 14. **Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг)** [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. №373. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0373581-07>. 15. **НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»**, затверджений наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 16. **Положення**

(стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" затверджений наказом МФУ від 31.12.99 №318 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. 17. **Налоговый кодекс Украины – Статья 138: Состав расходов и порядок их признания** от 02.12.2010 г. № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/nalogovyi_kodeks_ukraini/statja-138.htm. 18. **Налоговый кодекс Украины** от 02.12.2010 г. № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 19. **Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України** від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.

Задорожнюк В. Ю. Актуальні питання обліку витрат промислових підприємств

У статті розглянуто питання організації обліку витрат на промислових підприємствах. Проаналізовано зміни в податковому обліку витрат. Виявлено протиріччя у бухгалтерському обліку та податковому законодавстві.

Ключові слова: витрати, собівартість, податкові різниці, бухгалтерський облік, податковий облік.

Задорожнюк В. Ю. Актуальные вопросы учета расходов промышленных предприятий

В статье рассмотрены вопросы организации учета расходов на промышленных предприятиях. Проанализированы изменения в налоговом учете расходов. Выявлены противоречия, существующие в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве.

Ключевые слова: расходы, себестоимость, налоговые разницы, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Zadorojnyuk V. Cost accounting peculiarities of industrial enterprises

The article concerns the matters dealing with record-keeping costs of industrial enterprises. The changes in tax cost accounting were analyzed. The contradictions that exist in accounting and tax laws were revealed.

Keywords: costs, prime cost, tax differences, accounting, tax accounting.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

УДК 330.341.1:346.57:622.33

Ю. З. Драчук,

доктор економічних наук,

І. М. Кочешкова,

Н. В. Трушкіна,

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України
«Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості
та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).*

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки зумовлює необхідність визначення ступеня втручання держави у функціонування ринків з метою забезпечення їх конкурентності. В умовах загострення глобальної фінансово-економічної кризи підприємницький сектор набуває статусу рівноправного партнера держави у вирішенні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку. Запроваджені у багатьох країнах світу плани антикризових дій та посткризового відновлення економіки передбачають розширення співробітництва між державою, підприємницьким сектором і громадянським суспільством, що можливо лише на основі формування партнерських відносин у якості державно-приватного (ДПП) та/або публічно-приватного партнерства (ППП), яке має стати дієвим механізмом розвитку інфраструктури та надання суспільних послуг.

Значне поширення PPP у світі пов'язане не лише з прагненням держави залучати фінансові ресурси приватного сектору до вирішення суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку, а й з необхідністю використання складних організаційних, управлінських та виробничих технологій. Про важливість PPP як механізму соціально-економічного розвитку країни свідчать численні концептуальні, програмні, нормативні та методичні документи як національного, так і міжнародного рівня: декларації самітів G20, спрямовані на розробку антикризових заходів; спеціальні закони та інші нормативні акти про ДПП (Боснія і Герцеговина, Бразилія, Греція, Єгипет, Латвія, Мексика, Німеччина, Польща, Республіка Корея, Румунія, Словенія, США, Хорватія та ін.); концепції та програми розвитку ДПП (Австралія, Індія, Ірландія, Німеччина та ін.); кодекси ДПП (для органів місцевого самоврядування Філіппін); довідники з реалізації проектів ДПП.

Посткризове відновлення та забезпечення конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку України потребують прискореної модернізації інфраструктури національної економіки. В умовах дефіциту необхідних державних коштів впровадження нових прогресивних механізмів співробітництва між державою, місцевою владою та бізнесом, залучення приватних інвестицій у традиційно «державні» сфери економічної діяльності є викликом часу й для України. Публічно-приватне партнерство розглядається як спосіб вирішення поставлених проблем.

Наявність підприємницької ініціативи, достатній розвиток малого і середнього бізнесу, використання дієвих механізмів їх державного стимулювання мають бути основними засадами втілення інноваційних процесів. А інтенсивний інноваційний розвиток України можливий за рахунок проведення глибоких реформ в економіці, спрямованих на становлення міцного і конкурентоспроможного малого і середнього бізнесу, заходів щодо втілення інноваційних проектів через систему стимулювання інноваційних підприємств.

У сучасних складних умовах розвитку економіки України потребує виваженого підходу інноваційна стратегія відновлення і розвитку паливно-енергетичного комплексу з урахуванням можливостей держави і приватного бізнесу. У вугільній галузі питання сучасної стратегії інноваційного розвитку пов'язані з вибором техніки, технології робіт, організації виробництва, механізмами державного регулювання інвестиційних процесів.

Світовий досвід свідчить, що одним із шляхів активізації інвестиційного забезпечення вугледобувних підприємств є співробітництво державного та недержавного секторів у якості публічно-приватного партнерства. Застосування такого механізму

дозволяє за рахунок взаємовигідної співпраці держави та приватних партнерів прискорити технологічне оновлення підприємств галузі, тим самим поліпшити кількісні та якісні показники вугільної продукції та прискорити промислове зростання на регіональному та національному рівні.

При цьому держава відіграє найважливішу роль у створенні умов для успішної реалізації програми публічно-приватного партнерства: при вдосконаленні законодавства, створенні спеціальних інституцій на підтримку ППП і розробці механізмів фінансової підтримки. Це необхідно для оптимального розподілу ризиків між державними та приватними партнерами, що, в кінцевому рахунку, знижує вартість інноваційного проекту для платників податків і споживачів.

У той же час, для того щоб приватний сектор був зацікавлений інвестувати в інноваційні проекти, необхідно на законодавчому рівні забезпечити сприятливі умови ведення бізнесу, при яких ризики інвестора зводяться до комерційно прийнятних. Такі, що забезпечують учасникам довгострокові взаємовигідні відносини і збалансований розподіл ризиків і доходів – що не в останню чергу цікавить інвесторів.

Дослідження, які проводяться фахівцями Європейського банку реконструкції та розвитку, свідчать, що з прийняттям інвестиційних рішень інвесторами вважаються регулятивні / юридичні ризики першочерговими порівняно з макроекономічними, валютними або політичними. Тому актуальним приймається розгляд законодавчих аспектів приватного фінансування інноваційних проектів виключно важливими основами ефективної участі приватного сектора в «публічних» проектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти державно-приватного партнерства як основного механізму одержання інвестицій, що дозволяє посилити мотиви і стимули по здійсненню інноваційної діяльності у вугільній галузі, знаходяться в полі зору дослідників, серед яких слід відзначити: О. Амошу, Н. Безбах, О. Вінник, В. Вишневського, М. Гракову, Р. Джабраїлова, С. Єрмілова, І. Запартіну, О. Карого, Д. Ляпіна, В. Ляшенка, А. Мавріну, М. Маїсурадзе, А. Мостепанюк, Н. Мушинську, П. Надолішнього, А. Павлюка, О. Пильтай, К. Прощак, Л. Стариченка, С. Тринчук, В. Устименка, Л. Федулову, Б. Шевченка та багатьох інших.

Науковцями досліджено та узагальнено світовий досвід реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства [1, с. 63; 2, с. 247; 3, с. 298], виявлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку ППП в Україні [4, с. 176; 5; 6, с. 81], обґрунтовано доцільність удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, яка сприятиме підвищенню ефективності функціонування державного сектору економіки [7, с. 112; 8, с. 12].

Уточнено сферу застосування угод про публічно-приватне партнерство та фактори, які негативно впливають на успішність реалізації передбачених цими угодами проектів ППП в Україні [9; 10, с. 37].

Досліджено перспективи реалізації антикризового потенціалу публічно-приватного партнерства в інноваційних та інфраструктурних сферах національної економіки [11, с. 19; 12, с. 87], визначено передумови реалізації публічно-приватного партнерства у вугільній промисловості України та сформульовано напрями вдосконалення національного законодавства у сфері ППП [13, с. 39].

Надано рекомендації щодо розвитку та практичного впровадження механізмів фінансування публічно-приватного партнерства в Україні з використанням інструментів інституційної, організаційної та фінансової державної підтримки. Запропоновано заходи державної політики, реалізація чого дозволяє прискореному практичному запровадженню основних форм ППП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації економіки держави [14, с. 65; 15; 16, с. 124].

Разом з тим крім самих розробок учених потрібні ще відповідні законодавчі рішення щодо запровадження публічно-приватного партнерства, що й обумовило вибір теми даного наукового дослідження.

Мета даної роботи – розробка пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості на засадах публічно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Публічно-приватне партнерство визначено ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки України, рішення важливих соціально-економічних проблем. Високу ефективність ППП як форми взаємодії держави та бізнесу доведено передовим досвідом багатьох країн світу.

Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів ППП. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки необхідні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає зацікавленість бізнесу до державної підтримки, що дозволяє знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій. Розвиток ДПП по залученню інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Національних проектів [15].

Термін «державно-приватне партнерство» використовується відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р.

№ 2404-IV. Як зазначено у «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012–2017 роки», «у нормотворчій діяльності доцільним вважається використання терміну «публічно-приватне партнерство», де більшою мірою відображається весь діапазон відносин у рамках цього суспільного явища з урахуванням участі органів місцевого самоврядування та громадськості» [17].

Під публічно-приватним партнерством пропонується розглядати «альтернативу у якості залучення нових джерел приватного фінансування та управління із збереженням за державним сектором як прав власності, так і контролю щодо визначення цілей і завдань проекту». ППП «дозволяє створити «ефект важеля» і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізовувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління та надання інфраструктурних послуг» [14, с. 64].

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм ППП. Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» та численних відповідних підзаконних актів засвідчило прагнення широкого впровадження ППП в Україні. На момент прийняття Закону у 2010 р. в Україні існувало законодавче забезпечення договірних відносин держави і приватного сектору у сфері концесії, оренди, спільної діяльності, але відсутній був єдиний підхід до взаємодії держави та приватного сектору на засадах публічно-приватного партнерства.

На даному етапі до законодавчої бази розвитку ППП відносяться: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

– Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI – визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, що формуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів;

– Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами) – регулює відносини, що виникають у процесі укладання, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції з пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

– Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р. (у редакції від 08.07.2011 р.) – визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою

підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

– Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р. (у редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI) – визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

– Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI, де передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора.

Окремі питання розвитку ДПП регулюються також постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ППП.

Ряд прийнятих нормативних документів (методик і процедур) пов'язані із реалізацією ППП:

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в межах державно-приватного партнерства» від 9 лютого 2011 р. № 81, де визначено процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Державний партнер готує звіт про виконання договору, який надається уповноваженому органу виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства, що веде моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення державно-приватного партнерства. Затверджена форма звіту, перелік показників.

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16 лютого 2011 р. № 232.

Методикою визначено види можливих ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, методи їх оцінки та форми управління ними. Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності державно-приватного партнерства, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, укладення договору між ними.

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» від 17 березня 2011 р. № 279. Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки.

Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства» від 11 квітня 2011 р. № 384, де надано механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства, визначення переможця конкурсу та укладання відповідних договорів.

Відповідно до цих документів ще на етапі підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень, в той же час він не одержує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно з затвердженим порядком спочатку йде підписання контракту про ДПП та розпочинається його реалізація, після чого державою приймається рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Згідно аналізу, в Україні склався певний досвід залучення бізнесу до розвитку різного виду економічної діяльності. За даними Світового банку, в Україні за 1990-2011 рр. реалізовано 40 інфраструк-

турних проектів за участю приватного сектору, а загальні обсяги інвестицій у ці проекти становили 12,1 млрд дол. США, з яких понад 90% припадало на телекомунікаційний сектор.

В інших країнах з рівнем доходу на одну особу нижче середнього загальний обсяг інвестицій в інфраструктурні проекти за участю приватного сектору в 1990-2011 рр. дорівнював 588,5 млрд дол. США. Натомість серед країн з рівнем доходу на душу населення вище середнього особливо слід відзначити Бразилію (27,1% інвестицій в інфраструктурні проекти за участю приватного сектору), Китай (9,7%) та Туреччину (6,4%) [17].

Отже, ці статистичні дані свідчать про незадовільний рівень залучення приватного сектору до інноваційних проектів в Україні. Незважаючи на існування певного досвіду залучення бізнесу до інноваційних проектів в Україні, окремі з них виявилися невдалими. Загальногалузеві складності ведення господарської діяльності в Україні та відсутність належних передумов для довгострокового і взаємовигідного співробітництва між державою та приватними партнерами ставали на перешкоді розвитку цивілізованих форм взаємодії між ними.

Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» і відповідних підзаконних актів також не сприяло активізації інноваційної діяльності та реалізації проектів на засадах ППП. Основні причини гальмування розвитку ППП в Україні наведено нижче (рис. 1).



Рис. 1. Причини, які стримують ефективний розвиток публічно-приватного партнерства в Україні

За умов існування розгалуженого законодавства про концесії у різних сферах економічної діяльності, оренду майна, спільну діяльність та інвестиційну діяльність, які в тій чи іншій мірі можна віднести до форм ППП, в Україні прийнято рамковий закон, покликаний узагальнити та систематизувати сферу публічно-приватного партнерства – Закон України «Про державно-приватне партнерство».

Відповідно до цього закону державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою України, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому даним законом та іншими законодавчими актами.

Закон дає досить широкий і невичерпний перелік сфер застосування ДПП, зокрема, включення сфери видобутку природних ресурсів, яка не завжди розглядається як традиційна сфера ДПП. Закон не встановлює критеріїв чіткого розмежування сфер за критерієм доцільності запровадження у них ДПП, на відміну від міжнародного досвіду, відповідно до якого ДПП поширюється на ринкові сегменти економіки, пов'язані зі створенням, відновленням та модернізацією інфраструктури або наданням публічних послуг.

Законом запроваджено принципи та підходи до ДПП, окреслено важливість обов'язкового попереднього аналізу ефективності проектів ДПП, визначення приватного партнера на умовах конкурсу, а також передбачено особливу державну підтримку проектів ДПП.

Широке визначення терміна «державно-приватне партнерство» і розмаїття форм договірних відносин у рамках ДПП, що передбачені законом, ускладнюють формування єдиного підходу до розробки організаційно-методичного забезпечення розвитку ДПП в Україні.

Не вирішено належним чином питання співвідношення Закону України «Про державно-приватне партнерство» із спеціальними законами в сфері ДПП. Закон дозволяє виносити на розсуд державного партнера застосування цього закону до того чи іншого проекту. Згідно з законом проекти, які формально відповідають ознакам ДПП, можуть виконуватися без застосування принципів, підходів та порядку, передбачених законом, в разі якщо є відповідне рішення державного партнера. У такому разі застосовується безпосередньо Закон України «Про концесії».

Закон України «Про державно-приватне партнерство» не регламентує дотримання принципів ДПП поза його рамками при здійсненні концесії, оренди, спільної діяльності тощо. Закон має й інші

недоліки. Так, закон чітко не окреслює коло суб'єктів, які мають право бути державними партнерами у проектах державного рівня, не передбачає застосування інституційного партнерства, норми для двох і більше органів державної влади виступати одночасно на стороні державного партнера, обмежує участь державних та комунальних підприємств у проектах ДПП. На виконання Закону України «Про державно-приватне партнерство» розроблено підзаконні акти, які регламентують методичні та організаційно-управлінські аспекти ДПП, але їх дієвість залишається на низькому рівні через недоліки даного закону та окремих нормативно-правових актів.

Успішний розвиток ППП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери на інноваційних засадах можливий лише за умов забезпечення балансу інтересів держави і приватного інвестора.

Правова форма здійснення ППП має забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів в державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

Напрями активізації інноваційного розвитку різних сфер промисловості на засадах ППП, у тому числі паливно-енергетичного комплексу, наведено нижче (рис. 2).

Для вдосконалення нормативно-правового регулювання має враховуватися як напрям узгодження та систематизації законодавства у сфері ППП, так і гармонізації вітчизняного законодавства з правилами та законодавством ЄС.

З огляду на наявні суперечності у нормативно-правовій базі, практичну неможливість швидкої імплементації положень Закону України «Про державно-приватне партнерство» до інших спеціальних законів, що регламентують господарські відносини держави та приватного сектору, слід розвивати механізми ППП на основі цього закону, який повинен мати характер рамкового закону, що передбачає:

– удосконалення закону у частині:

більш чіткого визначення повноважень органів влади, що залучаються до проектів ППП на всіх стадіях, як на центральному, так і на місцевому рівні;

розширення часового горизонту відносин у рамках ППП;

уточнення ознак ППП у частині делегування функцій і повноважень держави щодо розвитку інфраструктури та надання суспільних (публічних) послуг приватному сектору;

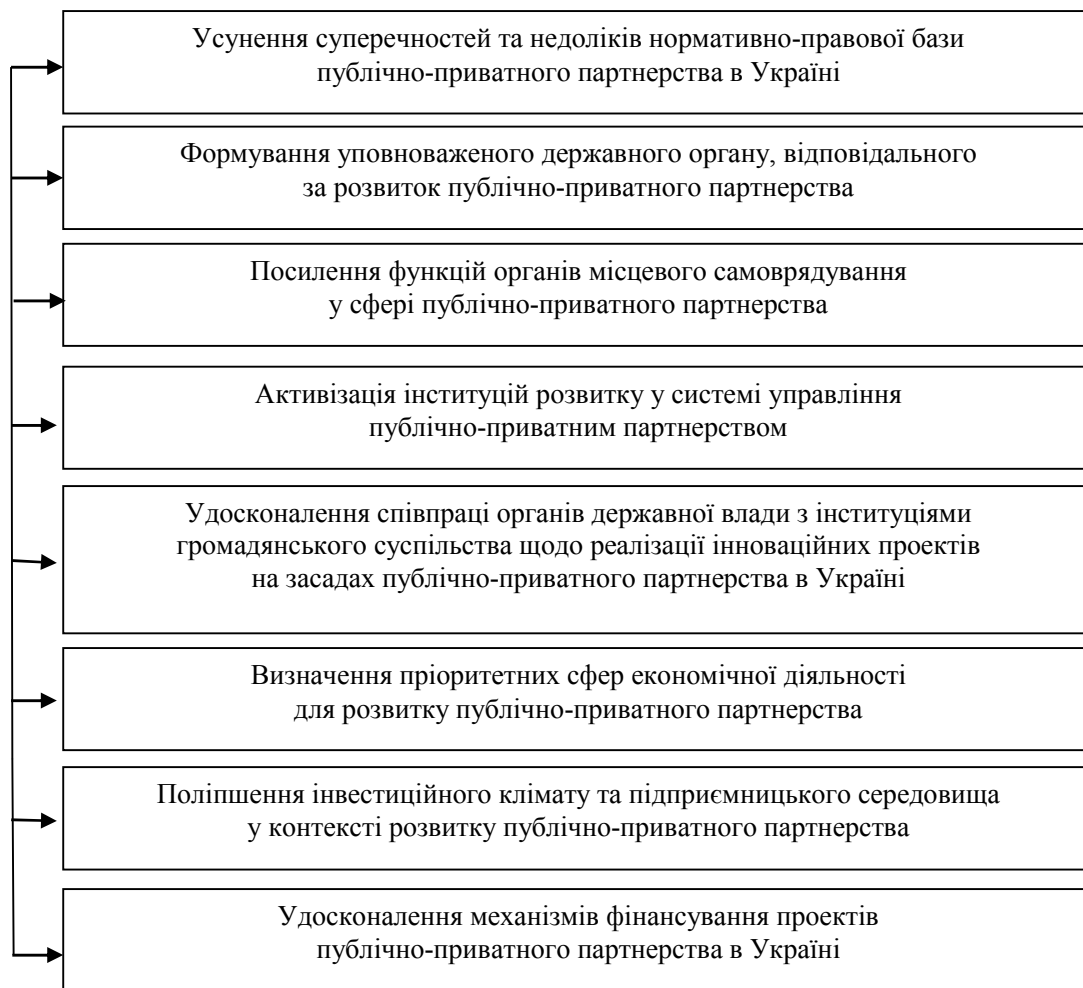


Рис. 2. Шляхи підвищення ефективності інноваційного розвитку вітчизняної промисловості на засадах публічно-приватного партнерства

уточнення переліку сфер застосування договорів ППП;

запровадження можливості реалізації інституціонального партнерства та створення спеціального венчурного спільного (публічно-приватного) проектного (створеного з метою реалізації конкретного проекту) підприємства, надання державним підприємствам права бути учасниками договорів ППП на стороні державного партнера;

– узгодження положень закону з положеннями спеціальних законів, які регламентують договірні відносини держави і приватного сектора у сфері концесії, спільної діяльності, оренди, розподілу продукції;

– запровадження інструментарію методологічної підтримки інноваційних проектів за окремими формами ППП, що матиме рекомендаційний характер і розроблятиметься уповноваженим органом;

– нормативне упорядкування питань прав власності на активи в рамках проекту на засадах ППП;

– удосконалення механізму вирішення спорів, що виникають із договору ППП, укладеного нерезидентом України або підприємством з іноземними інвестиціями, який має передбачати можливість передачі спорів на розгляд до міжнародного комерційного арбітражу;

– удосконалення бюджетного та податкового законодавства (у тому числі у частині підкріплення фінансовими ресурсами прав і обов'язків державних утворень, що виступають сторонами у договорах ППП) для поліпшення інвестиційного клімату та формування ефективного механізму державної підтримки ППП;

– подальший розвиток законодавства щодо впровадження стимулюючого тарифного регулювання.

На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, «для практичного запровадження основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення ціле-

спрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проєктів ДПП» [15].

З метою вдосконалення інституційного та правового забезпечення підготовки й реалізації проєктів ДПП необхідно [15]:

- чітко визначати повноваження органів влади, які залучаються на всіх етапах підготовки та реалізації проєктів ДПП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій; визначати органи, які можуть укласти договір ДПП в якості його сторони;

- створення Центру державно-приватного партнерства при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проєктами України, що втілюватиме проєкти з ДПП, в тому числі в рамках реалізації Національних проєктів; налагодження співпраці Центру з Міжнародним центром ДПП Європейської економічної комісії ООН (UNECE International PPP Centre of Excellence);

- Держінвестпроєкту налагодження співпраці з міжнародними фінансовими установами, такими як ЄБРР, Світовий банк, іншими міжнародними організаціями для отримання фінансової і технічної підтримки проєктів ДПП;

- опрацювання можливостей спрощення законодавчо-нормативної бази ДПП;

- розроблення й затвердження регіональних програм комплексного оновлення основних фондів та розбудови інфраструктури;

- внесення коректив до навчальних планів закладів, що готують фахівців для державного та муніципального управління шляхом запровадження спеціалізованих курсів з механізмів ДПП;

- запровадження програми підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань впровадження ДПП;

- забезпечення підготовки та розповсюдження посібників із застосування форм ДПП в різних сферах економіки, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство тощо.

У Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012-2017 роки однією з пріоритетних сфер визначено енергетичний сектор. Зважаючи на критерії відбору пріоритетних сфер, а також актуальність проблем у вугільній галузі, які потребують розв'язання, потребу в модернізації шахтного фонду галузі, слід визнати, що вугільна галузь, без сумніву, потребує залучення ресурсів приватного сектору.

Але наразі в Основних напрямках бюджетної політики на 2016 рік (схвалено розпорядженням Кабінету міністрів України від 31 березня 2015 р. № 314-

р), які розроблено відповідно до Програми діяльності Кабінету Міністрів України, Коаліційної угоди та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» та які ґрунтуються на положеннях програм співпраці з Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними фінансовими організаціями, питанням не тільки розвитку державно-приватного партнерства у вугільній галузі, а взагалі її інноваційному розвитку не приділено достатньої уваги. В них тільки передбачено «подальше реформування вугільної галузі шляхом:

- прийняття закону щодо державної підтримки вугільної галузі;

- підготовки до приватизації усіх вугледобувних підприємств;

- прийняття рішень щодо ліквідації шахт, які не приватизовано;

- прийняття нормативно-правових актів та проведення відповідних структурних перетворень під час реформи міжбюджетних відносин щодо реалізації проєктів ліквідації підприємств вугільної та торфодобувної промисловості і утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування з місцевими органами влади;

- збалансування фінансового стану державних вугільних підприємств у разі відмови від фінансування за рахунок коштів бюджету їх операційних витрат;

- оптимізації ціноутворення на вугільну продукцію до рівня, необхідного для беззбиткової роботи вугледобувних підприємств».

Також треба відзначити, що перелік основних нормативно-правових актів, які регулюють діяльність паливно-енергетичного комплексу, не поповнювався новими актами з 2011 року, хоча нагальна потреба у цьому є. В першу чергу це стосується питань врегулювання державно-приватного партнерства в галузі. Так, на сайті Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 24.06.2015 р. є «Запрошення потенційних інвесторів до участі в тендері для придбання активів вугледобувної галузі, що перебувають у державній власності: перелік шахт», але без відповідного нормативно-законодавчого врегулювання цих питань навряд чи можна сподіватися на зацікавленість з боку потенційних інвесторів.

У проєкті Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 роки [18] також не приділено належної уваги державно-приватному партнерству у вугільній галузі.

Деякі кроки щодо врегулювання державно-приватного партнерства в країні здійснюються, так 3 вересня 2015 року на повторне друге читання направлено проєкт Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо зняття ре-

гуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства в Україні та стимулювання інвестицій [19].

Дмитром Орендарцем, старшим юристом ЮК «Клиффорд Чанс», виконано детальний аналіз переваг і недоліків цього законопроекту [20], де відзначається, що якщо раніше виникало питання, чи може спеціальна проектна компанія, створена переможцем конкурсу з відбору приватного партнера, виступати стороною відповідного договору державно-приватного партнерства, то законопроект вирішує цю проблему, передбачаючи, що приватним партнером може виступати не лише безпосередньо переможець конкурсу, але і створена ним проектна компанія, в якій такий переможець прямо або опосередковано володіє 100% статутного капіталу.

До однієї з регуляторних проблем, що робить проекти державно-приватного партнерства в Україні не цікавими для інвесторів, відноситься заборона на перехід права власності на об'єкт державно-приватного партнерства до приватного партнера на період дії договору. Така норма йде врозрід з передовою світовою практикою, не даючи приватному партнерові можливості притягувати дешевше боргове фінансування для реалізації проектів.

У цьому випадку приватному партнерові нічого передавати фінансовим установам в забезпечення своїх зобов'язань з такого фінансування. Законопроект передбачає можливість передачі об'єкта державно-приватного партнерства у власність або користування приватному партнеру на термін дії договору, з подальшою його передачею публічному партнерові. Якщо ця норма залишиться в проголошеному документі, участь в інфраструктурних та інших проектах державно-приватного партнерства в Україні стане привабливішими для фінансових установ та інвесторів, які зможуть залучати проектне фінансування під такі проекти.

Варто відмітити, що в законопроекті зроблено спробу передбачення механізму вступу нової особи в договір на стороні приватного партнера. Автори законопроекту вказали, що фінансова установа може виступати на стороні приватного партнера і може звернутися до державного партнера з пропозицією про заміну приватного партнера у разі, якщо він не виконує свої зобов'язання за договором. Але цього недостатньо для передачі прав за договором державно-приватного партнерства в забезпечення третій особі. Тому, в цій частині законопроект потребує доопрацювання.

До очевидних позитивних рис законопроекту варто також віднести те, що в ньому автори передбачили гнучкіший механізм компенсації інвестицій приватному партнерові. Зокрема, законопроектом передбачена можливість встановлення в договорі

державно-приватного партнерства альтернативного порядку компенсації інвестицій.

Також з метою надання інвесторам, які мають намір брати участь в довгострокових проектах, більшого комфорту й упевненості у збереженні їх інвестицій, авторами законопроекту передбачено внесення змін до положень, які гарантують незмінність законодавства, за винятком випадків, коли законодавчі зміни передбачають сприятливіші умови для інвестора. Крім того, у світлі існуючих в Україні жорстких валютних обмежень, норми, що містяться в законопроекті, які передбачають нерозповсюдження будь-яких валютних обмежень на учасників проектів державно-приватного партнерства, мають бути хорошим стимулом для залучення потенційних інвесторів.

Для подолання проблем інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі на засадах ППП доцільним є, на думку М. Гракової, залучення третьої особи – галузевого профільного міністерства, оскільки наведений орган забезпечуватиме інформаційну підтримку реалізації проекту на всіх стадіях виконання [13, с. 40].

Залученням до ППП профільного міністерства здійснюватиметься аналіз відповідності реалізації інноваційного проекту цілям галузевого розвитку; контролюватиметься доцільність застосування техніко-технологічних рішень проекту; здійснюватиметься ефективність реалізації проекту на всіх етапах тощо. Головними функціями профільного міністерства в процесі реалізації ППП є внутрішній аудит проекту, інспектування його виконання, що при наявності необхідного досвіду стимулюватиметься підвищення ефективності співробітництва, у тому числі для приватного учасника.

Відповідно до чинного законодавства основною формою співробітництва в рамках публічно-приватного партнерства є співпраця на основі договірних взаємовідносин. Разом з тим доцільне врахування інституціонального аспекту взаємодії при спільній діяльності, оскільки в практиці управління вугледобувними підприємствами сформовано позитивний досвід щодо створення інтегрованих структур.

У той же час, незважаючи на увесь позитив законопроекту, прориву у сфері державно-приватного партнерства не станеться, поки уповноваженими державними органами не відбудеться політична воля в реалізації таких проектів.

З урахуванням існуючої потреби в реструктуризації вугільної галузі, відповідної модернізації шахтного фонду галузі для інноваційного розвитку вугільної промисловості, практичного досвіду застосування публічно-приватного партнерства доцільним є розробка певних пропозицій щодо засто-

сування такого партнерства у сфері інноваційного розвитку вугільної промисловості.

Одним з ефективних механізмів публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку вугільної галузі є укладання концесійних угод. Практичний приклад впровадження концесійного механізму – розвиток ДП «Ровенькиантрацит» та ДП «Свердловантрацит», які передано ДТЕКу на умовах концесії. ДТЕК перемогла в конкурсі з концесії підприємств «Свердловантрацит» і «Ровенькиантрацит». При цьому капітальні інвестиції в «Ровенькиантрацит» у 2012-2016 рр. становлять 2,998 млрд грн, «Свердлов-антрацит» – 2,729 млрд грн. «Ефективність, дисципліна і безпека на підприємствах, куди прийшов приватний інвестор, вище, ніж на державних» [21].

У концесійній угоді зазначено, що компанія-концесіонер має брати активну участь у розвитку вугільних територій, на яких знаходяться її підприємства. Для місцевої влади в співпраці з великим бізнесом основні пріоритети – це цілісний розвиток підприємств, соціальна сфера та захист інтересів території. Закон України «Про державно-приватне партнерство» дозволяє залучати у вугільну галузь значні обсяги приватного капіталу.

Крім інвестицій у розвиток виробництва і в систему безпеки, екологію й інші сфери, концесіонер активізує участь у реалізації соціальних програм, а саме: розвитку охорони здоров'я та освіти. Сам концесіонер зацікавлений у розвитку такої важливої соціальної складової, як освіта. ДТЕК має намір впроваджувати у виробництво нові сучасні технології, а працювати з ними зможуть тільки підготовлені, освічені і висококваліфіковані працівники. Кошти, які надходять до держбюджету від передачі вугільних підприємств у концесію, мають бути спрямовані безпосередньо на розвиток територій, у яких працюють ці підприємства.

До основних недоліків концесійного законодавства в Україні можна віднести: визначення правових норм є надмірно детальним та імперативним, що на практиці може ускладнити реалізацію інноваційного проекту в рамках концесійної угоди; тому можна навести встановлення вичерпного набору критеріїв при проведенні концесійного конкурсу;

істотне обмеження вибору сторонами інструментів умов концесійної угоди; наприклад, не допускається під заставу об'єкта концесійної угоди, а також уступка прав з угоди приватним інвестором на інвестиційній стадії проекту;

відсутність можливості прямої плати концедента концесіонеру в рамках проектів, де відсутнє зовнішнє джерело доходу;

імперативне регулювання процедури відбору кандидатури концесіонера;

відсутність встановлення спеціального правового режиму для концесійних проектів; законодавство не охоплює всі аспекти бюджетного, земельного, податкового, екологічного законодавства, які можуть мати суттєве значення в контексті концесійного проекту;

обмеження привабливості сфери для міжнародних інвесторів;

встановлення для концесіонера виключного переліку зобов'язань за концесійною угодою.

Як показує аналіз, концесійне законодавство України не відповідає передовим міжнародним стандартам за критеріями: правила вирішення спорів; забезпечення фінансування та заходи державної підтримки; проектна документація; процедура вибору концесіонера; визначення та сфера регулювання; інституціональна інфраструктура; концепція або стратегія розвитку публічно-приватного партнерства.

З метою розширення сфери застосування концесійного механізму, створення найбільш сприятливих умов для залучення приватних інвестицій при реалізації інноваційних проектів у вугільній галузі доцільна розробка комплексу пропозицій, спрямованих на закріплення таких норм, – можливість:

– реалізації інноваційних проектів з використанням механізму відкладених платежів, де відшкодування витрат приватного інвестора на створення інфраструктурних об'єктів здійснюється за рахунок податкових надходжень від впровадження проектів в цілому;

– знаходження об'єктів концесійної угоди на момент укладання концесійної угоди, на право оперативного управління в державних підприємствах;

– розширення переліку об'єктів концесійної угоди шляхом введення поняття «інше майно»;

– укладання концесійної угоди за приватною ініціативою на підставі пропозиції особи, яка відповідає вимогам, що пред'являються законодавством концесіонеру;

– забезпечення гарантії окупності інвестицій концесіонера і отримання виручки, передбаченої угодою;

– розширення переліку обов'язкових умов концесійної угоди;

– пред'явлення концесіонером вимог концедента із зміни істотних умов концесійної угоди, у разі якщо реалізація концесійної угоди стала неможливою у встановлені в ній терміни в результаті виникнення деяких обставин;

– укладання прямих угод, які визначають право на заміну концесіонера без проведення конкурсу на вимогу організації, яка фінансує;

– участі на стороні концедента множинності осіб (передбачено спільний конкурс на право укладання концесійної угоди, за підсумками якого з

кожною публічною установою укладається окрема концесійна угода);

– переважного права викупу концесіонером концесійної угоди.

З метою забезпечення залучення інвестицій на тривалий строк у законопроекті про концесії необхідно введення можливості переважного права викупу концесіонером об'єкта концесійної угоди за ринковою вартістю після закінчення терміну дії такої угоди за умови сумлінного виконання таким концесіонером умов концесійної угоди.

Висновки. Для вирішення проблем ефективного інноваційного розвитку на засадах публічно-приватного партнерства в Україні доцільна розробка також комплексу заходів:

– удосконалення нормативно-правового регулювання механізмів ППП для активізації інноваційної діяльності;

– встановлення чіткого розподілу повноважень у системі державного управління ППП;

– формування єдиного підходу до розвитку інституціонального середовища ППП, визначення пріоритетних сфер інноваційного розвитку та поширення ППП, особливостей розвитку ППП у різних сферах економічної діяльності на інноваційній основі;

– визначення напрямів удосконалення механізмів підтримки і гарантій держави;

– визначення напрямів поліпшення ефективності взаємодії держави та приватного сектору щодо ініціювання та реалізації інноваційних проектів на засадах ППП;

– підвищення інституційної спроможності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо використання сучасних механізмів реалізації інноваційних проектів на засадах ППП;

– створення умов для залучення суспільних об'єднань для формування необхідного інституціонального середовища та реалізації інноваційних проектів на засадах ППП.

З проведеного аналізу, ефективним механізмом публічно-приватного партнерства є застосування концесійних угод. При цьому до ключових чинників, що впливають на успішність їх реалізації, відносяться:

– наявність нормативно-правової бази, що визначає, зокрема, порядок ініціації та укладання концесійних угод, де чітко прописані принципи їх укладання, терміни, відповідальні суб'єкти;

– наявність спеціалізованих державних органів або структур, що мають необхідні компетенції та повноваження для опрацювання та супроводження проектів на принципах публічно-приватного партнерства, у тому числі концесійних проектів, або спеціалізованої організації, яка надає відповідний пере-

лік консультаційних послуг (принцип «кваліфікованого замовника»);

– політична воля державних органів, які покликані враховувати позитивні результати і вигоди від укладання концесійних угод, серед яких відтік інвестицій і мінімізація навантаження на бюджет регіону; скорочення ризиків, розрахунків та управління якими бере на себе приватний партнер;

– стабільна політична кон'юнктура в даному регіоні і відсутність видимих політичних ризиків, які можуть негативно впливати на процес виконання концесійної угоди, наприклад, неможливість продовження терміну дії раніше одержаних дозволів на концесію; зміна умов оподаткування юридичних осіб;

– висока інвестиційна привабливість і стійкий кредитний рейтинг регіону, що дозволяє гарантувати повернення інвестиційних коштів концесіонера в об'єкт інфраструктури;

– наявність конкуренції між приватними компаніями, здатними брати участь у реалізації концесійних угод – що дозволяє проведенню конкурсної процедури і вибору інвестора, який найбільш ефективно може брати участь у реалізації інноваційного проекту на основі концесійної угоди;

– системний підхід до розвитку інноваційної інфраструктури та залучення для цих цілей позабюджетних коштів (наявність стратегії розвитку інноваційної інфраструктури регіону або програми залучення позабюджетних інвестицій, у тому числі із застосуванням механізмів ППП).

У результаті проведеного дослідження надаються пропозиції щодо вдосконалення концесійного законодавства в Україні, серед яких:

– можливість більш широкого використання коштів інвестиційних фондів для всебічної підготовки проектів на принципах ППП за допомогою кваліфікованих консультантів або пошук інших джерел фінансування;

– прийнятність умов для залучення фінансування і можливості застави прав щодо концесії – доцільно продовження роботи з посиленням і розширенням пакету забезпечення, який може бути наданий кредиторам; необхідні відповідні зміни в законодавстві, що роблять можливим заставу прав вимоги, переведення боргу (заміна концесіонера) за концесійною угодою і запука рахунків;

– закріплення положення законодавства, що дозволяє пряму угоду між кредитором і концедентом і право кредиторів на пряме управління в разі невиконання зобов'язання концесіонером;

– розробка змін в українському законодавстві, де визначатимуться та гарантуватимуться компенсація концесіонеру у зв'язку з виникненням додаткових витрат при реалізації концесійних проектів, які не враховано в паспорті відповідного проекту.

На даному етапі на законодавчому рівні не вироблено позицій з питання фінансування додаткових витрат, що виникають при реалізації концесійних угод. Паспорти інноваційних проектів не передбачають можливості збільшення державного фінансування. Також невідоме джерело бюджетних коштів у тих випадках, коли концедент зобов'язаний виплатити штраф концесіонеру у зв'язку з невиконанням обов'язку, покладеного на нього концесійною угодою;

- удосконалення правил проведення концесійних конкурсів з метою підвищення конкуренції та розширення складу учасників конкурсів. На даний час проблемними питаннями є недостатня кількість або повна відсутність якісних критеріїв, процедури «конкурентного діалогу»;

- чітке закріплення того, що типові концесійні угоди повинні мати однозначно рекомендаційний, а не обов'язковий характер;

- можливість вибору сторонами угоди міжнародного арбітражу для вирішення спорів;

- удосконалення механізмів та інструментів державної підтримки у виді розширення їх спектру, обліку інфляції витрат, гнучкості при встановленні тарифів, можливості надання гарантій рефінансування;

- стимулювання залучення коштів пенсійних фондів через випуск інфраструктурних облігацій для забезпечення реалізації інноваційних проектів;

- зміцнення гарантій компенсації та удосконалення їх механізмів, у тому числі при розірванні концесійних угод, витрат, пов'язаних з довгостроковим припиненням договорів не з вини концесіонера, валютні ризики, спрощену вигоду, компенсацію для погашення боргових зобов'язань;

- введення стосовно до концесій особливого механізму оподаткування – з податку на прибуток, з податку на майно, амортизацію, особливі механізми прискореного повернення податку на додану вартість.

Література

1. **Запатріна І.В.** Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86. 2. **Мушинська Н.Ю.** Дослідження сучасного стану розвитку відносин державно-приватного партнерства в Німеччині та Україні / Н.Ю. Мушинська // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Економічні науки. – Сер. Економіка та менеджмент. – Вип. 8 (30). – Луцьк, 2011. – С. 246–256. 3. **Мостепанюк А.В.** Державно-приватне партнерство як механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країни / А.В. Мостепанюк // Теорети-

чні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – Вип. 26. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. – С. 296–304.

4. **Устименко В.** Проблеми та перспективи впровадження державно-приватного партнерства у відносини у сфері господарювання / В. Устименко, Р. Джабраїлов // Схід. – 2011. – № 1 (108). – С. 175–178. 5. **Надолішній П.** Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико-методологічні засади і умови інституціалізації [Електронний ресурс] / П. Надолішній, Н. Піроженко // Теоретичні та прикладні питання державо-творення: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 10. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2012_10/zmist/R_1/02%20Nadolishni.pdf. – Назва з екрану. 6. **Маїсурадзе М.Ю.** Проблемні питання розвитку державно-приватного партнерства в Україні / М.Ю. Маїсурадзе // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 81–87. 7. **Вінник О.М.** Технології державно-приватного партнерства (правові аспекти) / О.М. Вінник // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1 (17). – С. 110–119. 8. **Маїсурадзе М.Ю.** Передумови розвитку державно-приватного партнерства в Україні / М.Ю. Маїсурадзе // Економіка та держава. – 2014. – № 2. – С. 11–14. 9. **Безбах Н.В.** Методологічні аспекти організації державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Н.В. Безбах // Наукові розвідки з державного та муніципального управління: зб. наук. праць. – 2011. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/SocGum/Nrzd/2011_1/34.pdf. – Назва з екрану. 10. **Карий О.І.** Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації / О.І. Карий, К.В. Процак, А.О. Мавріна // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Т. 20. – С. 35–44. 11. **Шевченко Б.О.** Потенціал державно-приватного партнерства як інструмент антикризових заходів / Б.О. Шевченко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 17–23. 12. **Федулова Л.І.** Особливості державно-приватного партнерства в науково-технологічній та інноваційних сферах України / Л.І. Федулова, С.В. Тринчук // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1 (18). – С. 85–93. 13. **Гракова М.** Розвиток державно-приватного партнерства у вугільній промисловості / М. Гракова // Схід. – 2013. – № 5 (125). – С. 38–43. 14. **Пильтяй О.** Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 63–74. 15. **Павлюк А.** Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналіз. записка / А. Павлюк, Д. Ляпін; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>. – Назва

з екрану. 16. **Єрмілов С.Ф.** Розробка основних напрямів розвитку державно-приватного партнерства в Україні / С.Ф. Єрмілов // Право та державне управління. – 2012. – № 1. – С. 123–128. 17. **Концепція** розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf>. – Назва з екрану. 18. **Концепція** Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245027382. – Назва з екрану. 19. **Проект** Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо зняття регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства в Україні та стимулювання інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56439. – Назва з екрану. 20. **Орендарець Д.** Сможет ли принятие Закона о государственно-частном партнерстве стимулировать инвестиции в Украину / Д. Орендарець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/ukraine/smozhet-li-prinjatie-zakona-o-gosudarstvenno-chastno-m-partnerstv-291602/delo.ua>. – Назва з екрану. 21. **Механізми** державно-приватного партнерства впроваджуються у вугільній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244830510. – Назва з екрану.

Драчук Ю. З., Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В. Удосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості на засадах публічно-приватного партнерства

Виконано аналіз діючого нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промисловості на засадах публічно-приватного партнерства. Досліджено та узагальнено зарубіжний досвід реалізації інноваційних проектів на засадах ППП. Надано пропозиції щодо вдосконалення правового

забезпечення інноваційного розвитку вугледобувних підприємств на засадах публічно-приватного партнерства.

Ключові слова: вугільна промисловість, інноваційний розвиток, нормативно-правове забезпечення, публічно-приватне партнерство.

Драчук Ю. З., Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В. Совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационного развития угольной промышленности на основе публично-частного партнерства

Выполнен анализ действующего нормативно-правового обеспечения инновационного развития промышленности на основе публично-частного партнерства. Исследован и обобщен зарубежный опыт реализации инновационных проектов на основе ПЧП. Даны предложения по совершенствованию правового обеспечения инновационного развития угледобывающих предприятий на основе публично-частного партнерства.

Ключевые слова: угольная промышленность, инновационное развитие, нормативно-правовое обеспечение, публично-частное партнерство.

Drachuk Yu. Z., Kocheshkova I. N., Trushkina N. V. Improving the regulatory framework of the innovative development of the coal industry on the basis of public-private partnerships

An analysis of the current regulatory framework of the innovative development of the industry is made on the basis of public-private partnerships. Foreign experience in the implementation of innovative projects based on PPP is investigated and generalized. Proposals to improve the legal provision of innovative development of coal mines are on the basis of public-private partnerships.

Keywords: coal industry, innovative development, regulatory support, public-private partnership.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Актуальність теми. Для успішного розвитку країни, співпраці з країнами світу необхідно здійснювати поступову модернізацію економіки, яка повинна ґрунтуватися на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу з метою виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках. При цьому державну політику необхідно спрямувати на зміну структури економіки шляхом пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв як основи переведення її на інноваційний шлях розвитку.

Модернізація економіки України передбачає формування нової економічної політики, в основі якої лежить інноваційний розвиток країни. Перемагають у конкурентній боротьбі в глобальному просторі саме країни, які модернізують свою економіку та орієнтують діяльність підприємств на виготовлення продукції інноваційного характеру.

В основі інноваційного розвитку лежить формування інституційного середовища та інфраструктури, яка включає мережу бізнес-інкубаторів, індустриальних, техно-наукових парків, яка б сприяла технічному розвитку та модернізації економіки. Створення мережі інфраструктури інноваційного розвитку передбачає формування системи державної підтримки підприємств, які займаються інноваційною діяльністю.

Після економічної та політичної кризи 2013–2014 рр. в Україні розпочався перший етап реформ щодо модернізації економіки країни. На першому етапі переглянуто систему законодавства країни щодо формування мережі індустриальних парків, планується спростити регуляторні процедури, які пов'язані із передачею землі в оренду та суборенду; встановити прозорі критерії для отримання державної підтримки; ввести додаткові стимули або відтворити дію існуючих; забезпечити права резидентів індустриальних парків на безперешкодний доступ до інформації щодо наявних потужностей (електро-, тепло-, водопотужностей тощо) у ресурсних монополістів; запровадити обов'язкову систему публічного оприлюднення інформації про індустриальні парки.

На цей час опубліковано значну кількість праць, присвячених проблемам модернізації економіки та вдосконалення інноваційної політики. Серед учених, які зробили найбільший внесок у дослідження цих питань, слід відзначити В.М. Гейця [1], І.Г. Дежину [2, 3], М.З. Згуровського [4], О.Б. Ленчук

[5], О.А. Мазура [6], С.В. Пустовойта [7], Н.В. Смолодинську [8], Є.В. Савельєва [9], Л.І. Федулову [10]. Але питання вдосконалення інституційних засад формування інноваційної політики в умовах модернізації економіки не достатньо відпрацьовано.

Метою статті є аналіз інституційного середовища інноваційної політики, системи державної підтримки інноваційної діяльності в Україні та країнах, що здійснювали ефективні економічні реформи в інноваційній сфері, та визначення напрямів активізації інноваційної діяльності.

Результати дослідження Однією із проблем зовнішньоекономічної діяльності України є те, що вона продовжує залишатися сировинною базою та імпортозалежною, незважаючи на величезний ресурсний потенціал та наявні можливості. Модернізація економіки країни залишається гостропроблемним питанням для країни через відсутність системи реформ в цьому напрямі. Реформи повинні в першу чергу стосуватися засад інноваційної політики в напрямі створення стимулів до розвитку наукового потенціалу, який би відповідав викликам сучасної економіки; інфраструктури інноваційної діяльності; привабливих умов для інвесторів; жорсткої системи контролю за державною підтримкою, засад для розвитку інноваційної культури в країні.

Зміну інноваційної політики в першу чергу необхідно розпочати з визначення пріоритетних напрямів інноваційної політики, що створить максимально сприятливі умови для модернізації промисловості.

Загальні показники, які характеризують інноваційну діяльність в Україні, мають тенденцію до зростання кількості інноваційних підприємств та обсягу витрат на інноваційну діяльність, але при цьому реальних структурних зрушень та модернізації економіки не відбувається (рис. 1, 2).

Серед причин відсутності інноваційного розвитку є складні умови ведення бізнесу в Україні. За рейтингом світового банку Україна займає у світі 183 місце за показниками, які характеризують легкість ведення бізнесу. Найбільш проблемними складовими цього рейтингу є податкова система, введення міжнародної торгівлі, реєстрація майна, відкриття та закриття бізнесу на території України (табл. 1).

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх

форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних. Визначення поняття

«інноваційна політика» в цьому законопроекті відсутнє, але наведено мету і принципи інноваційної політики [15].

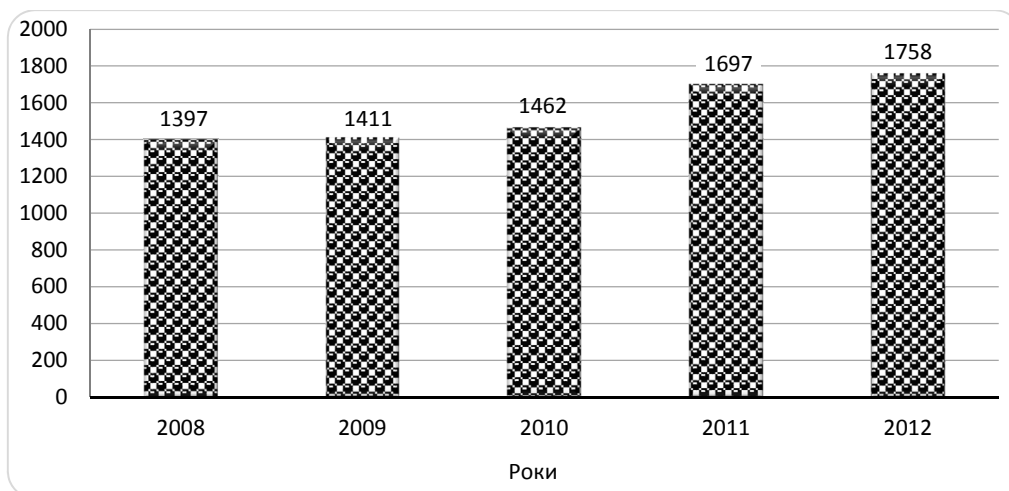


Рис. 1. Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю

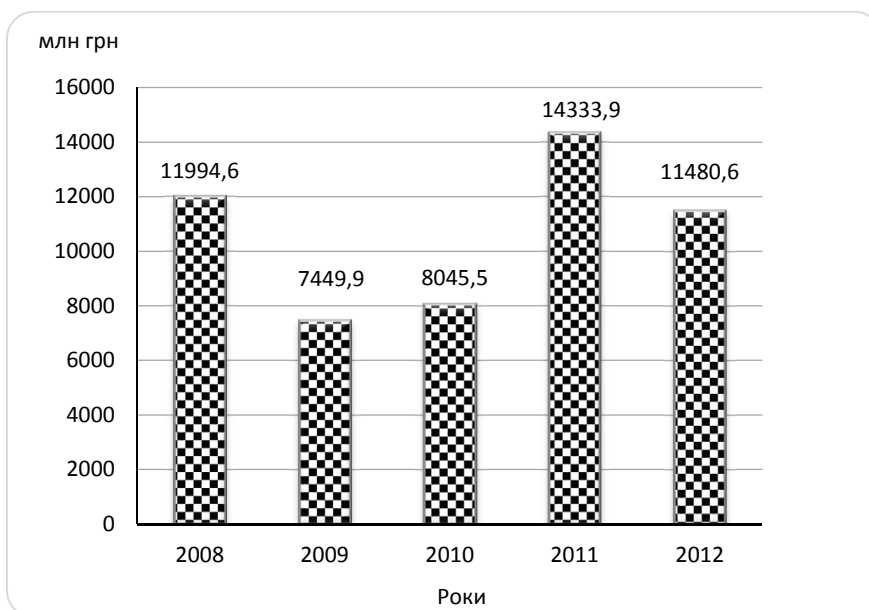


Рис. 2. Обсяг витрат промислових підприємств на інноваційну діяльність, млн грн

Складено автором за: Наукова та інноваційна діяльність у 2008 р.: статистичний збірник. – С. 156, 179; Наукова та інноваційна діяльність у 2013 р.: статистичний збірник. – С. 160, 182.

Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу України, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

До основних принципів державної інноваційної політики належить: орієнтація на інноваційний

шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-

технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [15]. Виходячи із вищезазначеної мети інноваційної політики, існує чотири напрями інноваційної політики, а саме: інноваційна політика «технологічного поштовху», інноваційна політика «ринкової орієнтації» (ґрунтується на тому, що держава за такої політики відіграє другорядну роль, головними учасниками є безпосередньо суб'єкти господарської діяльності, які здійснюють інноваційну діяльність з власної ініціативи); інноваційна політика «соціальної орієнтації» спрямована на залучення громадськості як рушійної сили інноваційного розвитку; інноваційна політика, що спрямована на зміни економічної структури господарського механізму.

Таблиця 1

**Рейтинг України щодо показників,
які характеризують легкість ведення бізнесу
в Україні за 2011 р. [13]**

Показник	Місце у рейтингу 2010 р.	Місце у рейтингу 2011 р.
Відкриття бізнесу	136	118
Робота з дозволами на будівництво	181	179
Реєстрація майна	160	164
Отримання кредиту	30	32
Захист інвесторів	108	109
Сплата податків	181	181
Міжнародна торгівля	139	139
Забезпечення виконання контрактів	43	43
Закриття бізнесу	145	150

Універсальною інноваційною політикою є комбінація зазначених політик з пріоритетним розподілом галузей впровадження. Проте в сучасних умовах економічних реформ необхідно активізувати діяльність громадськості, створити умови формування неурядових організацій та спілок, які будуть безпосередньо зацікавлені в модернізації економіки та виступати ініціаторами інноваційного розвитку, вносити пропозиції щодо змін в інституційному середовищі інноваційної політики. Слід зазначити, що порівняно з європейськими, українські мережі інновацій інфраструктури підтримки бізнесу мають достатньо низький рівень взаємодії як в мережах, так і між ними. Українські складові інфраструктури під-

тримки бізнесу та інновацій не об'єднуються в мережі, оскільки вони здебільшого про них навіть не знають.

Фінансування науки за залишковим принципом, відсутність стимулів до інноваційної діяльності та державної підтримки високотехнологічних підприємств, недосконале законодавство, тотальна корумпованість державних чиновників призвели до вкрай негативних структурних змін в економіці, а саме зростання частки сировинних, низькотехнологічних виробництв та занепаду високотехнологічних.

Однією з форм розвитку інновацій на першій стадії є створення наукових парків при університетах країни. При цьому у ст. 65 Закону України «Про вищу освіту» зазначається, що «основною метою наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є здобуття нових наукових знань шляхом проведення наукових досліджень і розробок та їх спрямування на створення і впровадження нових конкурентоспроможних технологій, видів техніки, матеріалів тощо для забезпечення інноваційного розвитку суспільства, підготовки фахівців інноваційного типу. У ст. 66 Закону України визначено умови створення бізнес-інкубаторів, технологічно-наукових парків тощо [16].

Проте адміністрація науково-дослідних установ та університетів не має вагомих стимулів для активізації своєї наукової діяльності в межах наукових парків та розраховує на стару договірну форму виконання робіт для замовників, яких стає з часом все менше. Альтернативною формою договірної форми виконання робіт є формування наукових парків в вишах, в яких здійснювалися б «start-ups». Регіональних інноваційних систем, в яких би формувалися ідеї та відповідний попит, в країні не сформовано. Причиною цього є законодавчі колізії, відсутність дієвої державної підтримки, застарілий механізм науково-дослідної діяльності, який не передбачає вироблення конкурентоспроможних ідей та самостійний пошук інвесторів.

Слід зазначити, що система управління інноваційною політикою в Україні має нескоординований характер, відсутній будь-який орган управління, який би відповідав за інноваційну політику як єдиний представник, система охоплює велику кількість різних міністерств, агентств і комітетів. Міністерство освіти і науки відповідає за розробку та реалізацію державної політики в науковій, технологічній та інноваційній сфері, реалізація інноваційної політики включається й до завдань Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Національна академія наук, галузеві міністерства формують власні інноваційні політики, створюють інструменти реалізації, мають систему науково-дослідних інститутів, джерела фінансування (свій бюджет), матеріальну базу

та трудові ресурси. Необхідно скоординувати діяльність органів, які реалізують інноваційну політику в єдиній стратегії, де кожне міністерство, комітети, інститут відповідає за етапи модернізації економіки, реалізацію інноваційної політики та закріплення їх функцій законодавчою нормою.

Для цього доцільно Міністерство економічного розвитку та торгівлі визначити координуючим орга-

ном та закріпити це законодавчою нормою. В Законі України «Про інноваційну діяльність» необхідно визначити окремим розділом роль та функції міністерства щодо координації діяльності органів влади з реалізації інноваційної політики (рис. 3).

Для усунення цих перешкод необхідно визначити пріоритетні цілі як для національних, так і регіональних програм.



Рис. 3. Схема координації державних та законодавчих органів щодо активізації інноваційного розвитку [авторська розробка]

У багатьох країн ЄС, що розпочали свої реформи двадцять років тому (включаючи Болгарію та Румунію) існує проблема розриву національних інноваційних програм з регіональними, що пояснюється різноманітністю інноваційних потенціалів кожного регіону та країни. Перехід від регіональної до централізованої політики інноваційного розвитку є складним процесом, регіонам важко перебудувати свою інноваційну політику відповідно до національних програм. Після двадцяти років реформ регіональні програми ЄС відстають від національних, цей факт необхідно враховувати при формуванні інноваційної політики в Україні в процесі модернізації економіки України. В країнах ЄС не існує рішень щодо можливості збалансування інтересів регіонів у єдиній програмі, хоча існують компромісні рішення між відносними перевагами багаторегіональних програм (добре фінансованих, відсутність дублювання) та регіональними програмами, які адаптовані до вирішення регіональних питань інноваційного

розвитку та враховують специфіку регіонального розвитку [13]. Тобто в ЄС так і невідпрацьований єдиний підхід до координації регіональних програм у єдиній державній програмі.

В Україні регіональна інноваційна політика є залежною та побічною від стану та діяльності її промисловості. В період модернізації економіки стан розвитку регіональної інноваційної політики можна охарактеризувати початковим. Слід зазначити, що урядом України було докладено багато зусиль для визначення конкретних цілей та започаткування певних проектів, зроблено кроки для розвитку інноваційної інфраструктури. Проте інфраструктура не відповідає вимогам інвесторів, відсутні необхідні комунікації, місцезнаходження індустріальних парків є незручним для інвесторів (віддаленість від ринку збуту, транспортних шляхів, кордону, відсутність наявності кваліфікованої робочої сили), немає інформації щодо наявності та стану розвитку інфра-

структури. Розвиток регіональної інноваційної політики відрізняється в кожному регіоні, в західних регіонах та центрі більше уваги приділяють створенню наукових парків, умов їх роботи; на сході сформувалась мережа індустріальних парків, були спроби до формування вільних економічних зон промислового типу. Багато регіонів мають труднощі із залученням інвесторів та обранням траєкторії інноваційного розвитку. Цей факт необхідно врахувати при формуванні національної інноваційної політики в умовах модернізації економіки.

Інноваційна політика країн ЄС підтримується державою на належному рівні. Сума коштів, яка виділяється в Європі, вища, ніж в Україні: у ЄС бюджет невеликих програм складає близько 90000 євро. Для великих програм передбачено фінансування від 2 до 3 млн євро. В Україні навіть найбільш фінансовані програми мають бюджет в межах 15–18 тис. євро (дані за 2007 та 2009 рр.) [13].

Національні та регіональні програми ЄС спрямовані на створення інноваційних компаній при науково-дослідних установах, університетах, формування бізнесу у сфері інновацій, ефективну маркетингову політику просування зразків, пошук інвесторів. Місія та цілі такої програми залежать від національної стратегії та амбіцій вищого керівництва. Основні цілі програми можуть бути економічними (розвиток окремих галузей), соціальними (створення робочих місць, охорона здоров'я, безпека). Регіональні інноваційні програми ЄС спрямовані на децентралізацію інноваційної політики, спочатку визначаються цілі національної економіки, а потім формуються регіональні програми залежно від ролі регіону та його потреб, промислового потенціалу. Національні кластерні програми широко застосовуються в країнах ЄС. Європейська кластерна обсерваторія визначила 69 національних кластерних програм у 31 країні, що досліджувалися. У більшості країн є одна чи дві програми, що фінансуються державою.

Інноваційна політика країн світу спрямована на підтримку розвитку мережі бізнес-інкубаторів, наукових та технологічних парків. Перші бізнес-інкубатори були створені у США, Великобританії та Франції у 1960-х роках, зараз вони існують у більшості промислово розвинених країн. Наукові та технологічні парки забезпечують сприятливе середовище для таких підприємств, вони надають дешеві приміщення, в яких існує необхідне виробниче обладнання.

В Європі існує понад 900 бізнес-інкубаторів, і щороку в інкубаторах формуються тисячі нових компаній. Бізнес інкубатори створюються за підтримки місцевих органів влади та за рахунок спонсорських внесків. Упродовж двох останніх десятиліть кластерні ініціативи з'явилися у всіх ринкових еко-

номіках, вони сформувалися в ефективну модель організації інноваційної діяльності.

В Україні сформувалось інституційне середовище регулювання інноваційної діяльності, в якому відсутня будь-яка державна фінансова підтримка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Для цих підприємств передбачені тільки митні преференції, ускладнює цю ситуацію неповернення кредитів за ПДВ (табл. 2). Державна фінансова підтримка надається інвесторам, які здійснюють інвестування у пріоритетні галузі економіки (табл. 3). При цьому надання цієї підтримки припинено та інвесторам надаються тільки митні преференції. Визначені в законодавчому акті критерії пріоритетності галузей економіки є незрозумілим для потенційних іноземних інвесторів, та сфера діяльності потенційних інвесторів найчастіше виходить за межі цього законодавчого акту. В практиці ЄС критерії пріоритетності в законодавстві не використовуються, для того щоб не створювати додаткових обмежень. На перших кроках становлення інноваційної системи державі доцільно зайняти роль менеджера, при цьому вкладення грошей в розвиток інноваційних видів діяльності принесє прибутки до держбюджету.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі повинно визначати точки економічного зростання, а інноваційна система країни може формуватися поетапно. Наприклад, на першому етапі створити одну дійову вільну економічну зону промислового типу з певними пільгами та жорсткою системою контролю щодо виходу товару без сплати податків та митну територію України для одного з видів діяльності промислового виробництва.

Зробіть це у вигляді експерименту в одному із регіонів країни для визначення ризиків та механізму функціонування її у сучасних економічних умовах.

На другому етапі доцільно створити план формування таких зон та надання пільг науко-індустріальним паркам. При цьому ініціатива формування вільних зон та інноваційних систем повинна виходити «зверху», тобто з боку уряду, що зменшить прояви корупції на перших етапах створення інноваційних систем.

Так, в Законі України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 р. також відсутній механізм податкових пільг для стимулювання інноваційної діяльності.

Закон описує модель інноваційних відносин традиційно орієнтованої економіки, що будується виключно на механізмах прямого і непрямого державного фінансування, які фактично не працюють. В ньому відсутня чіткість у визначеннях таких понять, як «інноваційна діяльність», «інноваційне підприємство», «інноваційна інфраструктура», «суб'єкти інноваційної діяльності», «національна інноваційна система».

**Законодавчі акти, які регулюють надання фінансової підтримки підприємствам,
що займаються інноваційною діяльністю**

Нормативно-правові акти	Державна фінансова підтримка
Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV	Відсутня
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII	Припинено
Закон України «Про індустриальні парки» від 21.06.2012 р. № 5018-VI	Припинено / надаються тільки митні преференції
Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205-VI	Припинено / надаються тільки податкові та митні преференції
Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.10.2012 р. № 5460-VI	Державної підтримки немає. Визначаються пріоритетні напрями інноваційної діяльності
Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 рр.» від 01.03.2010 р. № 243	Припинено
Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. №94/96-ВР	Державної підтримки немає. Формується правовий режим інвестиційної діяльності, надаються державні гарантії у разі зміни законодавства, гарантується компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам

Таблиця 3

Державна фінансова підтримка, яка надається інвесторам згідно із Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» (надання фінансової підтримки припинено)

Держана підтримка	Реалізація
Зниження ставки на прибуток: з 2013 до 2017 рр. ставка податку – 0%; з 2017 по 2022 рр. – 8%; з 2023 р. – 16%.	Поетапне підвищення ставки податку
Звільнення від мита та можливість відстрочення сплати податку на додану вартість при імпорті обладнання та комплектуючих, які необхідні для реалізації проекту	Звільнення від мита. Відстрочення шляхом надання митниці податкового векселя на суму податкового зобов'язання за кредитом по ПДВ
Встановлення методи прискореної амортизації	Можливість швидкого повернення інвестицій за рахунок застосування методи прискореної амортизації

Стан справ з державною підтримкою інноваційної діяльності свідчить про повну її відсутність, що вважається проявом корупції. Слід зазначити, що інноваційна діяльність на стадії start-ups супроводжується великим ризиком та повністю відсутня мотивація у науковців щодо створення інноваційного продукту.

У Європейському Союзі розповсюджена практика надання прямої фінансової підтримки підприємствам, полегшення доступу до джерел фінансування, зменшення податкового тягаря, усунення бюрократичних перепон. В країнах з розвинутою ринковою економікою існують такі форми стимулювання інноваційних підприємств: створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Великобританія, Нідерланди); відстрочення сплати мита або звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія); пряме фінансування (субсидії, позики), що сягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США й інші країни); спрощене оподаткування для підприємств, що діють в інноваційній сфері; надання позичок, зокрема без виплати відсотків (Швеція); безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених (Нідерланди, Німеччина) [17]. Слід відзначити досвід такої країни, як Ірландія, яка магістральним напрямом своєї економічної політики визначила створення інноваційного офшора та запровадила максимальні

податкові пільги для інновацій серед своїх прикордонних сусідів. У країнах ОЕСР обсяг податкових стимулів значно збільшився за останні 15 років. Податкові стимули переважно передбачаються для сфери розробок та досліджень і вважаються непрямими заходами стимулювання наукових досліджень та інноваційної діяльності. В країнах ЄС існує два основних види податкових стимулів:

- 1) податкові кредити і зниження розміру податків на оподатковуваний прибуток;
- 2) відшкодування сплачених податків [13].

Програми стимулювання інноваційної діяльності відрізняються податковими пільгами, спеціальними умовами цільових програм, в них визначені система стимулів та податків для неприбуткових компаній, іноземних і національних наукових досліджень. Система стимулів для кожної галузі у більшості випадків сформована окремо, передбачено трансфер технологій. Відсутність державної фінансової підтримки підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, та існуюча система їх оподаткування в Україні залишаються найголовнішою перешкодою для розвитку підприємництва. Для України доцільно використовувати систему пільг країн, які проходили ті ж етапи становлення інноваційної системи. Так, дія парків у Польщі здійснюється на підставі дозволу Міністра економіки. Для управляючого парку існує таке коло пільг:

- 1) управляючий звільняється від податку на придбання або права збуту на нерухомість, що перебуває на території індустріального парку (СЕЗ);
- 2) міністр економічного розвитку своїм розпорядженням може звільнити управляюче товариство від податку на прибуток від юридичних осіб у витратній частині протягом фінансового року або в наступному році з метою розвитку зони, в тому числі на придбання управляючим нерухомості або інших речей, які будуть використовуватись для ведення підприємницької діяльності на території зони, також на модернізацію і розширення економічної і технічної інфраструктури на території зони [17].

За умови використання досвіду Польщі щодо надання пільг для підприємців в Україні сформулюються умови і менш обтяжливі для Держбюджету України, ніж ті що сформульовані в Законі України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» та можуть бути використані замість існуючих. При цьому буде сформований дійовий механізм розвитку інноваційної діяльності та підґрунтя для залучення інвесторів.

Існуючі наукові розробки та ідеї не відповідають сучасним викликам економіки та практично не приваблюють інвесторів. Для активізації інноваційної діяльності необхідно здійснити реформи в цій сфері в напрямі створення єдиної системи державного регулювання інноваційної діяльності, надання

фінансової підтримки інноваційній діяльності (як в більшості країн Європи), створити систему обмежень, щоб уникнути прояви корупції, жорстку систему контролю за наданням державної фінансової підтримки. При формуванні балансу стимулів та обмежень інноваційної діяльності в Україні необхідно враховувати європейський досвід та сучасні виклики національної економіки.

Щодо формування сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності необхідно переглянути Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.10.2012 р. № 5460-VI та Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205-VI, визначити в них державну фінансову підтримку та доповнити пріоритетні напрями інноваційної діяльності. Одним з можливих варіантів є формування окремого переліку пріоритетів інноваційної діяльності, який затверджується Кабінетом Міністрів України або Міністерством економічного розвитку і торгівлі. Для економічних реформ інноваційної сфери на перших етапах модернізації економіки необхідно враховувати досвід країн, які проходили такі ж етапи становлення економіки у сучасному світі, як Україна, та мають вагомий результат в цьому процесі. Так, у Польщі створені спеціальні єдині умови для всіх техно-індустріальних парків, які переглядаються радою міністрів.

В Законі України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 р. № 5018-VI також припинена державна підтримка, надаються тільки митні преференції. Державна підтримка щодо кредитування та фінансування інноваційної діяльності була передбачена в Законі України «Про інноваційну діяльність» та в Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 рр.» від 01.03.2010 р. № 243 (табл. 4).

Державну підтримку щодо кредитування та фінансування також припинено. За таких умов інноваційна діяльність в країні, яка знаходиться на першому етапі модернізації економіки, не може існувати.

Для активізації інноваційної діяльності в університетах необхідно спростити процедуру створення інноваційних компаній «start-ups», визначити процедуру включення майнових інтелектуальних прав до статутних фондів, а також процедуру передачі дивідендів інститутам. Окремі питання виникають щодо надання університетам більшої фінансової автономії, для здійснення певних фінансових операцій, оминаючи в більшості випадків тривалі і виснажливі процедури подачі заяв до Казначейства

України, надати можливість університетам витрачати доходи від зазначених коштів на інтернаціоналізацію, підтримку досліджень і розробок або комерційну діяльність.

Таблиця 4

Державна підтримка щодо кредитування та фінансування інноваційної діяльності (припинена)

Нормативні акти, відповідно з якими надається підтримка	Зміст підтримки
<i>Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» надаються:</i>	
– державні гарантії щодо залучених кредитних ресурсів для інвестиційних проектів; – компенсація за рахунок бюджетних коштів відсотків за кредитами; – фінансування реалізації інвестиційних проектів	– зниження відсоткових ставок за кредитами; – повне або часткове покриття кредиту; – зниження обсягу залучених коштів для реалізації проекту
<i>Згідно із Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 рр.» від 01.03.2010 р. № 243 надається:</i>	
– компенсація за рахунок бюджетних ресурсів відсотків за кредитами; – фінансування реалізації інвестиційних проектів	– повне або часткове покриття витрат відсотків за залученими кредитами; – зниження обсягу коштів, які необхідні для реалізації проекту

Необхідно переглянути засади кредитної політики для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, пропонується визначити в Законі України «Про інноваційну діяльність» компенсацію відсотка за кредитами, безвідсоткове кредитування чи надання державних гарантій. Доцільно здійснювати діяльність за рахунок Національної венчурної компанії, яку необхідно створити шляхом початкового створення фінансово-кредитної установи у структурі Держінформнауки та поступово трансформувати у національну венчурну організацію.

Для активізації інноваційної діяльності необхідно відновити державну фінансову підтримку шляхом внесення правок в законодавчі акти, які регламентують її одержання та в яких її дія припинена, створити новий законопроект «Про державну фінансову підтримку інноваційної діяльності», в якому надавалися б державна фінансова підтримка та пільги щодо розвитку венчурного підприємництва. До державної фінансової підтримки в Україні необхідно ввести: пільги на ПДВ; пільги на податок на прибуток один рік; звільнення від податку на нерухомість; митні преференції при ввезенні обладнання; компенсація (повна або часткова) відсотку по кредитах, що сплачуються підприємствами банкам

та 50% іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; безвідсоткове кредитування (з інфляційною індексацією) інноваційних проектів у пріоритетних напрямках. При цьому необхідно законодавчо закріпити державні гарантії банкам, які займаються кредитуванням інноваційних проектів (табл. 5). Введення пільг з одночасною жорсткою системою контролю з її використання призведе до активізації інноваційної діяльності. Наприклад, введення митних преференцій при ввезенні обладнання призведе до активізації інвестиційної діяльності в переробній промисловості, а саме в таких видах діяльності: виробництво електронного устаткування, виробництво комп'ютерів, електронної продукції, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, текстильного виробництва, виробництво готових металевих виробів, виробництво автотранспортних засобів та причепів.

Механізмом формування державної підтримки може бути створення фондів вечурного фінансування на регіональному рівні і виділення в Держбюджеті, обласних бюджетів коштів для державної фінансової підтримки. Ця практика розповсюджена в більшості країн світу.

За даними ЮНЕСКО, загальний рівень фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розрахунку на одного наукового працівника в Україні приблизно у 6 разів нижчий, ніж у США та Німеччині, в 5 разів – у Японії та у 1,3 раза – у Російській Федерації. «Недостатній обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності за рахунок коштів державного бюджету протягом останніх 10 років унеможливило виконання державних цільових наукових і науково-технічних програм, на виконання яких спрямовується лише 6-7% загального обсягу фінансування наукової і науково-технічної діяльності» [25]. Це визнаний державою факт та закріплений в розпорядженні Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 2012 р. № 780-р. Наприклад, в Фінляндії в бюджеті на 2009 р. було заплановано виділення 1,9 млрд євро на науку та дослідження.

В Нідерландах існує схема Technical Development Credits, яка передбачає надання малому бізнесу позик, що також можуть не повертатися у випадку технічної чи комерційної невдачі. Шведський інвестиційний фонд ALMI Foretagspartner AB, основним акціонером якого є уряд, звільняє фірми, що одержали на 6-10 років кредити з метою забезпечення стартового капіталу, від сплати відсотків у перші два роки і виплати самого боргу по позиції протягом перших чотирьох років. У Німеччині і Франції для таких цілей створюються спеціальні фінансові інститути, де держава виступає як великий акціонер чи вторинний гарант. В Ізраїлі була створена державна компанія Yozma, основною ідеєю створення компанії – залучити до партнерства широко відомих і успішних на Заході венчурних підприємців.

Таблиця 5

Законодавчі зміни, які необхідно зробити для активізації інноваційної діяльності

Нормативно-правові акти	Державна фінансова підтримка
Створити новий Законопроект «Про державну фінансову підтримку інноваційної діяльності» та ввести зміни в існуючий Закон України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 р. № 5018-VI	Пільги на ПДВ. Пільги на податок на прибуток один рік. Звільнення від податку на нерухомість. Митні преференції при ввезенні обладнання. Компенсація (повну або часткову) відсотку по кредитах, що сплачуються підприємствами банкам та іншими фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів. Безвідсоткове кредитування (з інфляційною індексацією) інноваційних проектів у пріоритетних напрямках. Надання державних гарантій банкам, що здійснюють кредитування інноваційних проектів у пріоритетних напрямках
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII	Створити національну венчурну компанію, яка буде здійснювати фінансування інноваційних проектів. Відтворити фінансову підтримку кредитування: зниження відсоткових ставок за кредитами. Повне або часткове покриття кредиту; зниження обсягу залучених коштів для реалізації проекту або сформувавши у вигляді, який пропонується автором законопроекту «Про державну фінансову підтримку інноваційної діяльності»
Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 рр.» від 01.03.2010 р. № 243	Відтворити фінансову підтримку та узгодити з новими законодавчими актами

Існуючі в Україні венчурні фонди не виконують тих функцій, які притаманні для них у міжнародній практиці щодо активізації інноваційної діяльності. Для повноцінного функціонування в Україні венчурних фондів необхідно запровадити низку організаційно-правових заходів: залучення до інвестування венчурного підприємництва не тільки юридичних, але й фізичних осіб, створити систему відповідних гарантій як з боку держави, так і з боку муніципальних органів, запровадити заохочувальні механізми податкових пільг.

Незважаючи на низку законів, наказів, та нормативно-правових актів, які було прийнято для вирішення цих питань, інноваційний бізнес залишається у непрозорому та затратному регуляторному середовищі.

В ЄС сформована мережа підтримки підприємництва (EEN), яка допомагає міжнародним партнерам у введенні бізнесу, і спрощує технологічну співпрацю підприємств і дослідних інститутів. В Україні існують проблеми щодо практичного використання наукового потенціалу. Власники українських підприємств віддають перевагу придбанню технологій в країнах ЄС замість розробки технологічних рішень у співпраці з українськими державними на-

уково-дослідними інститутами університетами. Головною проблемою цього є відсутність стимулів у науковців до комерціалізації своїх розробок, надання розробок відповідно до потреб вітчизняних підприємств. Законодавство з прав інтелектуальної власності досі є суперечливим.

Вартість патентування для вітчизняних науковців є високою та на 40-85% вища, а ніж у західних країнах. З метою захисту та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, створених за рахунок коштів державного бюджету необхідно передбачити надання безкоштовної ліцензії та створити умови щодо можливості її використання на потреби держави. Законодавство, що регулює створення наукових парків є недосконалим, в ньому відсутні поштовхи для їх створення та будь-яка фінансова підтримка.

В Україні також необхідно створювати та здійснювати фінансування центрів Європейської мережі підтримки підприємництва (ЄМП) з метою забезпечення інфраструктури підтримки бізнесу та інновацій, можливості надання сучасних брокерських послуг та послуг з трансферу технологій. З цією метою Міністерству економічного розвитку та торгівлі необхідно:

1) скоординувати діяльність міжнародних, національних та регіональних центрів з трансферу технологій;

2) забезпечити доступ до науково-технічної інформації, що дозволить вітчизняним підприємцям користуватися інформацією щодо розробок вітчизняних науково-дослідних інститутів та університетів;

3) привести законодавство з проведення тендерів на НДДКР у відповідність зі стандартами держав-членів ЄС;

4) створити процедуру відбору розробок прозорою і відкритою, залучати незалежних експертів.

Висновки. Українська інноваційна система перебуває на стадії реорганізації з метою модернізації економіки. Одним із перших етапів активізації інноваційної діяльності є створення зони вільної торгівлі промислового типу для переробної промисловості з закріпленою законодавчою нормою системою пільг. Державну фінансову підтримку доцільно створювати з врахуванням досвіду країн, які пройшли такі ж етапи становлення, що й Україна. У механізмі створення та координації інноваційної діяльності Міністерству економічного розвитку та торгівлі необхідно надати координуючу роль у визначенні пріоритетів інноваційного розвитку, точок економічного зростання та закріпити це законодавчою нормою. На другому етапі доцільно сформувати план створення таких зон та надання пільг науко-індустріальним паркам, системам контролю за пільгами та відповідальності за порушення. Для формування інноваційної політики, яка б задовольняла сучасним викликам, необхідно використовувати схему регуляторного режиму інноваційної діяльності, який би включав цілі, суб'єкти, стимули та обмеження, алгоритми реалізації інноваційної діяльності, ресурси, стратегії.

Для визначення привабливості та цінності розробок вітчизняних науковців для інвесторів необхідно здійснювати моніторинг та оцінку інноваційного розвитку, досліджувати розробки науковців, аналізувати вже існуючі розробки (базу Українського інституту науково-технічної та економічної інформації), систематизувати в аналітичні матеріали та розміщувати їх на сайтах, до яких мали б доступ підприємці, їх спілки (ці дослідження може здійснювати Держінформнауки).

Для вдосконалення законодавчо-нормативної бази регулювання інноваційної політики необхідно внести зміни в Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ, Закон України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 р. № 5018-VI, Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205-VI, Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»

від 16.10.2012 р. № 5460-VI, Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 рр.» від 01.03.2010 р. № 243, Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. №94/96-ВР в напрямі формування стимулів для активізації інноваційної діяльності, координації діяльності міністерств та відомств при формуванні та реалізації інноваційної політики.

Література

1. **Гесць В.** «Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще не до кінця вивчена...» / В. Гесць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
2. **Дежина И.Г.** Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2004. – 151 с.
3. **Дежина И.Г.** Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / И.Г. Дежина. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 124 с.
4. **Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни [Електронний ресурс] /** Інтерв'ю ректора Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут» журналісту газети «Дзеркало тижня» // Дзеркало тижня. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/articles/73711#article>.
5. **Ленчук Е.** Формирование инновационной инфраструктуры в российских регионах / Е. Ленчук // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 5. – С. 76–91.
6. **Мазур А.А.** Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9, № 3. – С. 59–72.
7. **Пустовойт С.В.** Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Пустовойт, В. С. Петрук, І. О. Совершенна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 1. – С. 86–93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg_2013_1_10.pdf.
8. **Смородинская Н.** Организация особых экономических зон в мировой и российской практике: концептуальные аспекты / Н. Смородинская // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2011. – № 3. – С. 16–36.
9. **Савельев С.В.** Пріоритети у рформованні української економіки / С.В. Савельев, В.Є. Куриляк // Економіка України. – 2015. – № 5. – С. 79–89.
10. **Федулова Л.І.** Методологічні засади формування технологічних кластерів / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 61–73.
11. **Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: моногр.** / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
12. **Пояснювальна записка до проекту Закону**

України «Про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=60270>. 13. **Інновації** в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – К.: Фенікс. – 2011. – Т. 3. – 76 с. 14. **Наукова** та інноваційна діяльність у 2008 р.: статистичний збірник. – К.: Держкомстат, 2009. – 256 с. 15. **Про інноваційну** діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (редакція від 05.12.2012 р.). 16. **Про вищу освіту**: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>. 17. **Лебедева Л. В.** Сучасний інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.pauka.com.ua/?op=1&z=2664>. 18. **Бизнес** в Польше. Особые экономические зоны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://poland.allbusiness.ru/content/document_r_F9F131C0-1116-4C30-A995-BDA33C4D4756.html. 19. **Про наукові** парки: Закон України від 25.06.2009 р. № 1563-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17> (редакція від 05.12.2012). 20. **Про державне** регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16/page>. 21. **Про спеціальний** режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>. 22. **Податковий** кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 23. **Про внесення** змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>. 24. **Ляшенко В.І.** Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В.І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с. 25. **Про схвалення** Концепції реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю: розпорядження КМУ від 8 жовтня 2012 р. № 780-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/780-2012-%D1%80>.

Осадча Н. В. Шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні

Модернізація економіки України передбачає формування нової економічної політики в основі

якої є інноваційний розвиток країни. Тому формування засад інноваційної політики, яка націлена на модернізацію є актуальним та доцільним. Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення інституційних основ інноваційної політики в умовах модернізації економіки України. До завдань статті відноситься аналіз законодавчих колізій формування інноваційної політики, інфраструктури інноваційного розвитку, системи державної підтримки інноваційної діяльності в Україні та країнах, що здійснювали ефективні економічні реформи в інноваційній сфері, розробка рекомендацій щодо модернізації економіки. До методів дослідження відноситься: методи економічного аналізу, синтезу, дедукції та індукції, методи соціологічних досліджень (анкетування, опитування) та інші загальнонаукові методи. В статті досліджено та виявлено ряд перешкод, які стримують ефективний розвиток підприємств в умовах модернізації економіки та не дають їм стимулів для введення інновацій із-за відсутності державної фінансової підтримки та законодавчих колізій. Визначено перелік колізій, наявних в законодавчих актах, які регулюють надання фінансової підтримки підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю. Проаналізовано програми стимулювання інноваційних підприємств в країнах Європи та запропоновано напрями активізації інноваційної діяльності, одним із яких є внесення змін в інституційне середовище інноваційної політики та створення нового законопроекту «Про державну фінансову підтримку інноваційної діяльності», в якому сформувані пільги для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Для активізації інноваційної діяльності також необхідно скоординувати роботу державних органів, вдосконалити комунікаційні процеси, законодавство щодо захисту інтелектуальної власності, створити умови до формування інноваційної культури на підприємствах. Ключовим фактором розвитку інноваційної діяльності в Україні є обов'язкове забезпечення декларованої фінансової підтримки. Для цього необхідно здійснити суттєві зміни в законодавчо-нормативні акти, створити системи інноваційних пільг в новому законопроекті «Про державну фінансову підтримку інноваційної діяльності», створити сприятливий інвестиційний клімат, що стане поштовхом для модернізації економіки.

Ключові слова: інноваційна політика, пільги, державна фінансова підтримка, наукові розробки, модернізація економіки

Осадчая Н. В. Пути активизации инновационной деятельности в Украине

Модернизация экономики Украины предусматривает формирование новой экономической политики в основе которой есть инновационное развитие страны. Поэтому формирование принципов иннова-

ционной политики, которая нацелена на модернизацию является актуальным и целесообразным. Целью статьи является разработка рекомендаций относительно совершенствования институциональных основ инновационной политики в условиях модернизации экономики Украины. К заданиям статьи относится анализ законодательных коллизий формирования инновационной политики, инфраструктуры инновационного развития, системы государственной поддержки инновационной деятельности в Украине и странах, которые осуществляли эффективные экономические реформы в инновационной сфере, разработка рекомендаций относительно модернизации экономики. К методам исследования относятся: методы экономического анализа, синтеза, дедукций и индукции, методы социологических исследований (анкетирование, опрос) и другие общенаучные методы.

В статье исследован и выявлен ряд препятствий, которые сдерживают эффективное развитие предприятий в условиях модернизации экономики и не дают им стимулов для введения инноваций из-за отсутствия государственной финансовой поддержки и законодательных коллизий. Определен перечень коллизий, имеющих в законодательных актах, которые регулируют предоставление финансовой поддержки предприятиям, которые занимаются инновационной деятельностью. Проанализированы программы стимулирования инновационных предприятий в странах Европы и предложены направления активизации инновационной деятельности, одним из которых есть внесение изменений в институциональную среду инновационной политики и создания нового законопроекта «О государственной финансовой поддержке инновационной деятельности», в котором сформировать льготы для предприятий, занимающиеся инновационной деятельностью. Для активизации инновационной деятельности также необходимо скоординировать работу государственных органов, усовершенствовать коммуникационные процессы, законодательство относительно защиты интеллектуальной собственности, создать условия до формирования инновационной культуры на предприятиях. Ключевым фактором развития инновационной деятельности в Украине является обязательное обеспечение декларируемой финансовой поддержки. Для этого необходимо внести существенные изменения в законодательно-нормативные акты, создать системы инновационных льгот в новом законопроекте «О государственной финансовой поддержке инновационной деятельности», создать благоприятный инвестиционный климат, что станет толчком для модернизации экономики.

Ключевые слова: инновационная политика, льготы, государственная финансовая поддержка, научные разработки, модернизация экономики.

Osadcha N. V. Ways to enhance innovation activity in Ukraine

The modernization of Ukrainian economy provide for the formation of a new economic policy which is based on the innovative development of the country. Therefore, the principles formation of innovation policy, which aims to modernization is relevant and reasonable.

The object of the article is policy recommendations for improving the institutional basis of innovation policy under modernization conditions of Ukrainian economy. The tasks of article are analysis the conflicts of laws of innovation policy formation, the analysis of infrastructures of the innovative development, state support of innovation activities in Ukraine and the countries that implement effective economic reforms in innovation sphere, policy recommendations of economy modernization. The research methods include: methods of economic analysis, synthesis, induction and deductions, sociological research methods (questionnaires, surveys) and other general scientific methods.

The article examines and determine a number of obstacles that hinder the effective development of businesses in the modernization of economy and do not give them incentives for introduction of innovations. The main reasons of these obstacles are the lack of state financial and conflicts of laws. The article determines the list conflicts of laws, which govern the relations in sphere of financial support to innovation enterprises. The author analyses the programs of stimulate innovation enterprises in Europe. The author offers improvement measures of innovation policy. One of these motions is legislation amendments and create a new law "About state financial support to innovation activity". This law will be determine the benefits for innovation enterprises. With the purpose of making more innovative activities also need to coordinate the work of state bodies, improve communication processes, legislation in the field of intellectual property and create conditions for formation the innovation culture among enterprises. A key factor of the development of innovative activity in Ukraine is mandatory , guarantee of financial support. It is necessary to introduce adjustments to existing laws and ensure their financing facility. In order to get that done make alterations to legal system, create the system of innovation benefits in the new law "About state financial support to innovation activity " and improve investment climate which influence on modernization process in Ukrainian economy.

Keywords: innovation policy, benefits, state financial support, research and development, modernization of the economy.

Стаття надійшла до редакції 21.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах формування інноваційної інфраструктури, яке покликане створити сприятливі умови для розширеного відтворення та забезпечення економічного зростання, безпосередньо пов'язане з економічною політикою держави. Реалізація такої політики має сприяти ефективній взаємодії підприємницьких, освітніх та наукових структур із метою формування інноваційних мотивів діяльності, розвитку національної інноваційної системи та стимулювання інноваційної моделі розвитку.

Теоретичні аспекти функціонування інноваційної інфраструктури, її економічних, організаційних та інституційних умов розглядали західні учені Р. О'Brien та А. Pike [18], Z. Vrixiouva [15], М. Locke та К. Evans [17], Р. Subacchi [20], R. Tomalty [21].

Проблеми розвитку і функціонування інноваційної інфраструктури в Україні досліджували В. Бабаєв та А. Поронько, [1], В. Вакалюк [2], Т. Гринько [3], М. Жук [4], А. Землянкін [5], В. Ля-

шенко [5; 7], Н. Осадча [7], І. Підоричева [5; 7], М. Скиба [11], Т. Стройко та І. Рехтета [12], Ю. Шкворець [19] та інші.

Проте питання поліпшення економічного середовища, в якому функціонує інноваційна інфраструктура в умовах, коли в Україні мають місце негативні наслідки геополітичних та внутрішніх подій, досліджено недостатньо. Тому **метою даної статті** є визначення напрямів удосконалення економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури з урахуванням чинної ситуації.

Наразі в Україні з інноваціями склалась доволі складна ситуація, що насамперед обумовлено загальновідомими геополітичними проблемами, внутрішніми викликами, які, у свою чергу, вплинули на економічні умови функціонування суб'єктів господарювання.

На рис. 1 наведено дані щодо рівня сприйнятливості підприємств промисловості до інновацій та результатів їхньої діяльності в динаміці.



Складено за [6].

Рис. 1. Показники інноваційної активності підприємств України

Як видно з рис. 1, поступовий спад інноваційної активності підприємств розпочався з 2013 р., зокрема, це стосується частки підприємств, що займались інноваціями: у 2012 р. цей показник становив 17,4% від загальної кількості підприємств, тоді як у 2014 р. 16,1%.

Протягом 2012-2013 рр. частка підприємств, що впроваджували інновації, була незмінною

(13,6% від загальної їх кількості), проте у 2014 р. цей показник скоротився до 12,1%.

Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсягу промислової продукції поступово скорочувалась, починаючи з 2008 р., тобто року початку світової фінансово-економічної кризи. Також слід зазначити, що чинні геополітичні проблеми безпосередньо пов'язані з обсягами іноземного інвестування в інноваційну діяльність (рис. 2).



Складено за [6].

Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України

На рис. 2 чітко простежується різке падіння (майже у 10 разів) протягом 2013-2014 рр. коштів іноземних інвесторів, що використовувалися як джерело фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств.

Також, починаючи з 2012 р. спостерігається поступове скорочення власних коштів підприємств, за рахунок яких вони фінансували інноваційну діяльність. Обсяг коштів Державного бюджету України є дуже незначним і навіть підвищення цього показника у 2014 р. суттєвим чином не вплинуло на поживлення інноваційної діяльності підприємств. Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що наявний стан інноваційної діяльності в Україні є в корені незадовільним, характеризується скороченням інноваційної активності підприємств, а також коштів на її фінансування. Одним із головних напрямів покращення цієї ситуації має стати удосконалення еко-

номічних умов функціонування інноваційної інфраструктури.

Аналіз відповідного досвіду інноваційно розвинутих країн, дозволив виокремити декілька напрямів, які можуть бути використані для покращення економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури в Україні (рис. 3).

Розглянемо зазначені на рис. 3 заходи більш детально.

1. Створення сприятливого ділового оточення для бізнесу з низькими витратами, низькими податками та більш конкурентними ринками.

Стан ділового оточення безпосередньо впливає на здатність країни залучати прямі іноземні інвестиції, які, у свою чергу, потім можуть бути спрямовані на фінансування інновацій. У цьому напрямі важливим є скорочення бюрократичного та регуля-



Рис. 3. Напрями удосконалення економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури в Україні

торного тягаря, зокрема, податкового, що виражається у спрощенні податкової системи, скороченні витрат на дотримання податкового законодавства (*tax compliance*).

Також одним з елементів сприятливого для залучення інвесторів ділового оточення є стимулювання інноваційної діяльності, зокрема такий його аспект як застосування методів прискореної амортизації для підприємств з іноземними інвестиціями. Особливо це має бути у пріоритетних галузях економіки.

Важливим є спрощення митних процедур у випадках, коли йдеться про доступ до високоякісної інноваційної продукції, а також для перевірених партнерів.

Підприємства малого, середнього та мікробізнесу спроможні використовувати нишевий ринок, розвивати нові технології та методи роботи й швидше, порівняно з великими підприємствами,

адаптуватись до змін економічного середовища. У свою чергу це робить їх кращим об'єктом для тестування і впровадження інноваційних ідей і процесів, перед тим, як запропонувати їх великим компаніям та розширити на всю економіку.

Водночас, такі підприємства мають більш складний доступ до фінансових ресурсів, менше можливостей для розподілення ризиків і для залучення та утримання кваліфікованих робітників. Всі зазначені чинники мають критичне значення при розробці та впровадженні інновацій, а тягар дотримання законодавства для малого та середнього бізнесу сильніший порівняно з великими компаніями. Це частково пояснюється обмеженістю ресурсів, знань та професіональних зв'язків. Тому задля формування сприятливого ділового оточення, як елементу поліпшення економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури, у цій сфері, необхідно:

виявити та скоротити регуляторний тягар, зокрема, бюрократичний, у всіх інноваційних програмах та ініціативах, які стосуються малого та середнього бізнесу;

забезпечити ефективну співпрацю та проведення консультацій з представниками суб'єктів малого та середнього бізнесу при розробці таких інноваційних програм;

забезпечити доступ до інформації для суб'єктів малого, середнього та мікробізнесу у придатному форматі;

стимулювати ефективну кооперацію у галузі інноваційної діяльності за участю представників середнього, малого та мікробізнесу.

2. Поліпшення економічної інфраструктури як необхідної передумови для розвитку інновацій.

Головна увага у цьому аспекті з урахуванням поточного стану економіки має приділятися забезпеченню зростання державних та приватних інвестицій у економічну інфраструктуру.

При цьому особливу увагу слід приділити пріоритетним галузям економіки, до яких, згідно переліку, визначеному Кабінетом Міністрів України, відносяться такі [9].

1. Агропромисловий комплекс за напрямками – виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування, а також виробництво біопалива, з орієнтацією на імпортозаміщення.

2. Житлово-комунальний комплекс за напрямками:

створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими та відходами, які утворилися в результаті добування та перероблення корисних копалин і виробництва електричної та теплової енергії);

будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення.

3. Машинобудівний комплекс за напрямками – виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів.

4. Транспортна інфраструктура за напрямками – будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури.

5. Курортно-рекреаційна сфера і туризм за напрямками – будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури.

6. Переробна промисловість за напрямком – імпортозаміщуюче металургійне виробництво.

Слід зазначити, що роль приватного сектору у розвитку економічної інфраструктури має збільшуватись, проте наразі в Україні вона обмежена майже у всіх пріоритетних галузях економіки, за винятком

агропромислового комплексу та курортно-рекреаційної сфери, і частково машинобудівної та переробної промисловості. Однак наявність бюджетних обмежень, особливо в сучасних інституційно-економічних умовах України, означає, що традиційна модель інвестування у розвиток економічної інфраструктури вже не є задовільною, оскільки її підтримка потребує або підвищення податкового тягаря або скорочення видатків бюджету за іншими напрямками.

За цим напрямком урядова політика має сконцентруватись на розробці особливих умов, які б забезпечили «доповнення» державних інвестицій приватними. Зокрема, такі угоди можуть включати надання кредитів на пільгових умовах, державних гарантій, інвестицій у акціонерний капітал, поетапні гранти та інші цільові платежі.

До даного напрямку відноситься також проведення активної промислової політики, яка сприятиме розвитку інновацій та підприємництва.

Варто окремо виділити два інституційно-організаційних аспекти:

посилення ролі спеціалізованих урядових установ;

створення центрів інноваційного розвитку.

В Україні подібною установою наразі є Департамент інноваційної діяльності та трансферу технологій Міністерства освіти і науки України, основні напрями роботи якого полягають в удосконаленні правового регулювання в інноваційній сфері, формуванні стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та моніторингу їх реалізації, розвитку інфраструктури у сфері інновацій та трансферу технологій, створенні умов для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та трансферу технологій у виробництво тощо.

На сьогоднішній день ключовим завданням цього Департаменту є забезпечення Програми розвитку інновацій, яка є складовою частиною Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [10].

Тактичні завдання на найближчий період стосовно формування економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури включають:

створення сучасної інноваційної системи для забезпечення безперервного зв'язку в ланцюжку від дослідної лабораторії до виробництва, що включатиме технологічні та наукові парки, венчурні фонди, мережі трансферу технологій тощо;

запровадження механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері;

формування із залученням приватних інвесторів сучасної індустріальної інфраструктури, яка відповідатиме вимогам іноземних та вітчизняних інвесторів для розміщення виробничих підприємств і науково-дослідницьких центрів;

забезпечення ефективної системи захисту інтелектуальної власності і трансферу технологій для залучення до роботи в Україні науково-дослідних центрів провідних багатонаціональних високотехнологічних корпорацій [8];

створення центрів інноваційного розвитку у пріоритетних галузях економіки з метою надання відповідних інноваційних послуг саме у цих напрямках. Такі центри мають сконцентрувати спеціалістів у цих сферах.

Функції центрів інноваційного розвитку полегшать у такому.

1. Розвиток стратегічних та оперативних планів роботи галузі, зокрема, стратегії залучення інновацій з урахуванням специфіки роботи галузі.

2. Практична співпраця з урядом з метою покращення регуляторного середовища.

3. Спрощення і налагодження взаємозв'язків між малим та середнім бізнесом, та великими підприємствами в рамках галузі, з одного боку, і науковими та освітніми установами – з іншого, з метою розвитку та впровадження інноваційних продуктів і послуг та інформування останніх щодо реальних потреб бізнесу та можливостей комерціалізації інновацій.

4. Розвиток можливостей бізнесу для вбудови у світові ланцюжки формування доданої вартості.

3. Фінансування інновацій як економічна засада діяльності інноваційної інфраструктури.

Фінансування інноваційної діяльності залежить як від якості наявної фінансової системи, так і від її спроможності забезпечувати необхідними ресурсами. Чим краща фінансова система, тим вищими є темпи зростання пріоритетних галузей економіки, які мають потреби у інноваціях, а, відповідно, й інвестиціях у цю сферу.

Як зазначалось вище, деякі особливості, з якими пов'язано вкладання коштів у інновації в умовах сьогодення України (складність податкової системи, значний регуляторний тягар, високі витрати дотримання законодавства, асиметрія інформації тощо), скорочують стимули для приватних інвестицій, а також прямих іноземних інвестицій у цю сферу.

Одним з ефективних інструментів полегшення доступу до фінансових ресурсів, як свідчить досвід розвинених країн, є використання венчурного капіталу.

Слід зазначити, що система державної підтримки інновацій значною мірою побудована на принципі уникнення ризиків. Державна підтримка інноваційної активності має ключове значення, перш за все, тому, що держава може дозволити собі більший рівень ризиків порівняно із приватними інвесторами. Хоча, використання приватними інвесторами венчурного капіталу дозволяє їм збільшити рівень допустимих ризиків.

Ефективне залучення венчурного капіталу являє собою альтернативну форму довгострокового фінансування інновацій для швидкозростаючих компаній та/або суб'єктів малого та середнього бізнесу, особливо в умовах наявних проблем з банківським кредитуванням, пов'язаним з фінансуванням інноваційної діяльності.

Особливість венчурного капіталу – активне інвестування шляхом довготермінової участі в капіталі у приватних компаніях – потребує інвестиційних фондів, якими можна досить гнучко керувати, відповідно до стадії життєвого циклу та інноваційного циклу товару.

Проте залучення та використання венчурного капіталу для фінансування інновацій в Україні стикається зі значними проблемами, пов'язаними зі зменшенням інвестиційної привабливості України. Результатом цього процесу є те, що компанії з високим інноваційним потенціалом мають гальмувати свої плани зростання, оскільки не мають достатньо капіталу для їх реалізації.

Виходом може стати створення та забезпечення діяльності так званих fund-of-funds – довірчих інвестиційних фондів, які належать організації, більша частина фондів якої вкладена в ряд інших довірчих інвестиційних фондів, якими вона володіє.

У свою чергу, діяльність таких довірчих інвестиційних фондів дозволить:

покріпити доступ до міжнародних інституційних інвесторів;

стимулювати інституційних інвесторів приватного сектору до інвестування у венчурний капітал;

скоротити вимоги до державного сектору стосовно підтримки венчурного фінансування інновацій.

Слід зазначити, що такі фонди мають забезпечити інвестиції у інноваційний процес у різних галузях народного господарства. Проте з урахуванням того, що різні галузі мають різні цикли фінансування та їх інноваційна продукція також різниться за циклами, без урахування рушійних сил відповідного ринку, це може призвести до викривлень. Крім того, варто взяти до уваги, що спрямованість на конкретний сектор може скоротити ініціативи приватних інвесторів.

4. Активізація міжнародного співробітництва в інноваційній сфері. Ефективний інноваційний розвиток відкритої економіки України є нерозривно пов'язаним із міжнародним співробітництвом у цій сфері.

Це має проявлятися, перш за все, у ініціюванні та виконанні міждержавних угод з обміну науково-технічними ресурсами для інноваційної діяльності. Зокрема, Угода про асоціацію між Україною та ЄС [13] передбачає сприяння розвитку інноваційної політики шляхом обміну інформацією та передовим досвідом щодо комерціалізації науково-дослідних

та проектно-конструкторських робіт (зокрема механізми підтримки заснування підприємницької діяльності, пов'язаної з використанням технологій), кластерний розвиток та доступ до фінансових ресурсів (Ст. 379 Угоди). Одним з аспектів реалізації цієї Угоди стала ратифікація 15.07.2015 р. Угоди з Європейським Союзом про продовження дії Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво.

Важливим актуальним інструментом впровадження інноваційної стратегії, зафіксованої в Угоді, є участь України у проекті «Горизонт 2020» – рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій, яка триватиме до 2020 р., із загальним бюджетом у розмірі приблизно 70 млрд євро [15].

«Горизонт 2020» є фінансово-економічним інструментом реалізації ініціативи за Сьомою Рамковою програмою досліджень (FP7), Програмою конкурентоспроможності та інновацій (CIP) та програмами Європейського інституту інновацій та технологій (EIT).

Основні сфери економічно-інноваційного розвитку, які передбачає ця програма – це інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, новітні матеріали, біотехнології, інноваційні та конкурентні виробничі технології, космічна галузь. Також програма передбачає забезпечення доступу до венчурного капіталу (приблизно 627 млн. євро) та підтримку суб'єктів малого та середнього бізнесу у розмірі 136 млн євро.

У вересні 2015 р. було визначено попередні Робочі програми, за якими передбачається фінансування на 2016-2017 рр. [16].

Враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що чинні умови, які склались в Україні, потребують нагального створення сприятливого економічного середовища для суб'єктів інноваційної діяльності та трансферу технологій, розробку та запровадження ефективних механізмів державної підтримки та залучення фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів.

Покращення економічних умов інноваційної діяльності та трансферу технологій сприятиме розвитку інноваційної інфраструктури з метою забезпечення ефективної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та інфраструктури по всьому ланцюжку створення та комерціалізації інновацій, спрямованих на виробництво конкурентоспроможної продукції.

Література

1. **Бабаєв В.Ю.** Формування інноваційної інфраструктури в Україні / В.Ю. Бабаєв, А.О. Поронько // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3(34). – С.1-7. 2. **Вакалюк В.А.** Інноваційна діяльність в регіонах України / В.А. Вакалюк // Тези

Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки. – ЖДТУ, 2014. – Т.2. – С.349-350. 3. **Гринько Т.В.** Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств / Т.В. Гринько // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – №628. – С. 438-442. 4. **Жук М.** Функціонування національної інноваційної інфраструктури в умовах трансформації: інституціонально-економічний аспект / М. Жук // Науковий вісник. – 2013. – Вип. 12. "Демократичне самоврядування". 5. **Ляшенко В.І.** Перспективи розвитку наукових парків як елементів інфраструктури малого інноваційного підприємництва в Україні / В.І. Ляшенко, А.І. Землякін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна // Вісник економічної науки України. – 2012. – №1. – С.89-109. 6. **Наукова та інноваційна діяльність (1990-2014 рр.)** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 7. **Підоричева І.Ю.** Формування мережі наукових парків як полюсів зростання інноваційної економіки (на прикладі Придніпровського регіону) / І.Ю. Підоричева, В.І. Ляшенко, Н.В. Осадча // Держава та регіони. – 2014. – Сер.: Економіка та підприємництво. – №6 (81). – С.111-121. 8. **План заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» у 2015 році: розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 213-р** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>. 9. **Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.03.2015 р. № 843-р** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>. 10. **Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»:** указ Президента України від 14.09.2013 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. 11. **Скиба М.** Спеціальні економічні зони як інструмент активізації інвестиційно-інноваційної діяльності: теоретико-прикладний аспект / М.Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – №3. – С.129-137. 12. **Стройко Т.В.** Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України / Т.В. Стройко, І.І. Рехтета // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.2. – С.97-101. 13. **Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_

Association_Agreement_(body).pdf. 14. **Brixiova Z.** Closing Africa's Infrastructure Gap: Innovative Financing and Risks / Z. Brixiova, E. Mutambatsere, C. Ambert, D. Etienne // Africa Economic Brief. African Economic Bank. – 2011. – Vol. 2. – Issue 1. – P.1-8. 15. **Communication** from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Horizon 2020 – The Framework Programme for Research and Innovation. – COM(2011) 808 final від 30.11.2011. – Brussels, 2011. – 14 p. 16. **Draft work programmes 2016-17** [Electronic resource]. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/draft-work-programmes-2016-17>. 17. **Locke M.** Funding Infrastructure: Time for a new approach? / M. Locke, K. Evans. – PwC, 2011. – 32 p. 18. **O'Brien P.** The governance of local infrastructure funding and financing / P. O'Brien, A. Pike // Infrastructure Complexity. – 2015. – №2(3). – P. 1-9. 19. **Shkvorets Y.** Institutional Conditions of Development of an Innovative Infrastructure in Ukraine. – Economics & Sociology. – 2009. – Vol. 2, No 1. – P. 27-36. 20. **Subacchi P.** Building Growth in Europe. Innovative Financing for Infrastructure. / P. Subacchi, S. Pickford, D. Tentori, H. Huang. – Chatham House Report. The Royal Institute of International Affairs, 2014. – 46 p. 21. **Tomalty R.** Innovative Infrastructure Financing Mechanisms for Smart Growth / R. Tomalty. – Smart Growth BC, 2007. – 154 p.

Шульга Г. В. Економічні умови функціонування інноваційної інфраструктури в Україні

В статті проаналізовано сучасний стан економічного середовища, в якому функціонує інно-

ваційна інфраструктура, визначено напрями удосконалення економічних умов функціонування інноваційної інфраструктури, розглянуто кожний захід більш детально.

Ключові слова: інновації, інноваційна інфраструктура, венчурний капітал, міжнародне співробітництво, довірчі інвестиційні фонди.

Шульга А. В. Экономические условия функционирования инновационной инфраструктуры в Украине

В статье проанализировано современное состояние экономической среды, в которой функционирует инновационная инфраструктура, определены направления совершенствования экономических условий функционирования инновационной инфраструктуры, рассмотрено каждое мероприятие более детально.

Ключевые слова: инновации, инновационная инфраструктура, венчурный капитал, международное сотрудничество, доверительные инвестиционные фонды.

Shulga G.V. Economic conditions for the functioning of innovation infrastructure in Ukraine

The article analyzed the current state of the economic environment in which an innovative infrastructure operates, defined ways of improving the economic conditions for the functioning of the innovation infrastructure, looks at each event in more detail.

Keywords: innovation, innovation infrastructure, venture capital, international cooperation, fund-of-funds.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ОСОБИСТОСТІ: ОЦІНКА Й УПРАВЛІННЯ

Формулювання проблеми. Погляд на людину як носія продуктивної сили став загально визнаним ще за часів Адама Сміта (XVIII сторіччя). Досліджуючи природу і причину багатства народів, він відніс таку силу до однієї із статей залученого у виробництво капіталу, яка складається «... з придбаних і корисних здатностей усіх жителів або членів суспільства. Придбання таких здатностей, враховуючи також утримання їх володаря впродовж його виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, який як би реалізується в його обличчі» [1, с. 295].

Відомий російський економіст М.Д. Кондрат'єв у 1934 році запропонував модель економічної динаміки капіталістичного господарства і здобув наступний результат [2, с.503 – 506]:

$$E = m\sqrt{AK}, \quad (1)$$

де E – народний дохід, m – відносний показник впливу рівня техніки на економічні результати господарювання, A – кількість самодіяльного населення, K – національний капітал. Автор не зробив пояснень, але (з міркувань узгодженості одиниць виміру) величини E , A і K повинні мати вартісний характер, тому за суттю A – не що інше, як капітал, носієм якого виступає самодіяльне населення.

Теодор Шульц і Гаррі Беккер – нобелівські лауреати за 1979 і 1992 роки відповідно – назвали цей капітал людським [3, 4]. Беккер довів, що людський капітал (ЛК) формується за рахунок інвестицій в людину. У них він включив, окрім витрат на загальну і професійну освіту, витрати на виховання дітей, охорону здоров'я, пошук інформації, зміну роботи і інші вкладення, що так або інакше сприяють розвитку продуктивної сили людини.

Професор М.М. Крітський (м. Санкт-Петербург, 1991 рік) висунув тезу про те, що ЛК є загальною формою економічної життєдіяльності [5, С. 4]. На відміну від товару «робоча сила» ЛК не просто продається і купується, але й авансується, амортизує і відшкодовується як основний капітал, тобто вимагає значних інвестицій і виступає довгостроковим капітальним ресурсом. ЛК здійснює специфічний економічний кругообіг, проходячи відповідні стадії свого відтворення, проявляється в різних функціональних формах, у тому числі інтелектуальних, не властивих звичайній робочій силі (наприклад, силі тварин, залучених у трудовий процес).

Перелік досягнень фахівців-економістів з питань, що пов'язані з ЛК, достатньо великий і постійно поповнюється, що свідчить про довготривалу актуальність досліджень із даної тематики. Серед проблем, які не знайшли свого остаточного вирішення, можна відзначити проблеми виміру ЛК окремої особи та управління ним, що позначилося б, наприклад, на визначенні адекватної заробітної плати, необхідних інвестицій у розвиток особистості та таке інше.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Порівняльному аналізу методик та показників оцінки ЛК підприємства присвячено статтю [6]. Автор цієї праці виокремлює три підходи (витратний, дохідний і порівняльний, які використовуються в оцінці бізнесу [7]) до оцінки ЛК, але наголошує на відсутності чіткої методики для комплексної оцінки ЛК, яка б враховувала і фінансові показники ЛК, і показники, що віддзеркалюють людські якості особистості.

В роботі [8] на основі системного підходу побудовано модель управління ЛК підприємства у контексті концепції людського розвитку, в якій наголошується, що розвиток людини є однією з основних цілей суспільно-економічного прогресу. Шляхи досягнення такої глобальної цілі не зовсім зрозумілі на рівні окремої особистості.

Можна було б вказати ще на низку аналогічних публікацій, але, практично, майже усі вони обминають стороною питання оцінки та управління ЛК особистості.

Мета даної роботи – відшукати можливості адекватної сучасним реаліям оцінки ЛК особистості та управління розвитком цієї цінності.

Виклад основного матеріалу. Насамперед, необхідно визначитись з природою предмета дослідження, тобто ЛК, з його ознаками та рисами, які будуть працювати на досягнення озвученої мети. Доцільно почати з дефініції «капітал». За А. Смітом до капіталу необхідно віднести ту частину накопичених запасів, від використання яких їхній володар отримає дохід [1, с. 291]. Дж. С. Мілль стверджував, що капіталом є попередньо накопичені запаси продуктів минулої праці [9, с. 136]. За К. Марксом капітал – це вартість (цінність), що безперервно множить себе [10, с. 166]. Узагальнюючи думки економістів-класиків, можна дійти висновку, що капітал –

це попередньо накопичений за рахунок минулої праці та відтворений запас цінностей, від використання яких в господарській діяльності їхній володар отримує дохід (під доходом розуміють будь-який приплив грошових коштів або отримання цінностей, що мають грошову вартість). Таким чином, капіталом в широкому сенсі можна назвати усе те, що породжує за рахунок господарської діяльності потік доходів.

Згадаємо, що відповідно до статті 3 Господарського кодексу України під господарською «... розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» [11, с. 4].

Основною рушійною силою, яка створює потоки доходів, є людина зі всіма її спроможностями, що долучаються до продуктивної діяльності. Останні, у свою чергу, за всіма ознаками можна кваліфікувати як капітал, який за ознакою «джерело» здобув назву «людський».

В теорії людського капіталу одним із центральних є питання про його складові (тобто структуру). Класифікація видів людського капіталу можлива за різними підставами і в різних цілях. У рамках цього дослідження у фокус потрапляють так звані «капітал здоров'я» і «розумово-психологічні (або інтелектуальні) здатності (капітал)». До складових капіталу здоров'я (або фізичного капіталу) людини можна віднести його фізичну силу, витривалість, працездатність, імунітет та ін. [12, с. 101].

Розумово-психологічний (або інтелектуальний) капітал людини складається із здатностей [13, с. 102]: 1) знаходити рішення проблем на основі абстрагування і логічного мислення (оцінюється за допомогою класичних IQ тестів інтелекту [14]), 2) управляти своїми почуттями і поведінкою, тобто емоціями (емоційний інтелект, вимірюваний за допомогою показника EQ [15]), 3) «генерувати» креативне або творче вирішення неординарних завдань (креативний інтелект, вимірюваний показником CQ [16]).

Вмістищем і фізичного, і інтелектуального капіталу людини є її тіло (сома) зі всіма органами. З цієї причини обидві складові ЛК добре пов'язані між собою та підтримують одна одну (див. приклади використання тілесно-орієнтованих психотехнологій, спрямованих на розвиток ЛК [17]), що знайшло віддзеркалення у так званому принципі психосоматичної єдності та протилежності Вільгельма Райха [18, с. 9].

Підкреслимо, що капітал – це задіяні у господарську діяльність цінності, які породжують потік доходів. У протилежному випадку такі цінності можна віднести до категорії «ресурси». Вони також

можуть мати вартісну оцінку і про них доцільно згадувати, якщо мова йде про потенціал людини.

Під потенціалом (capability) людини можна розуміти реальну або ймовірну її спроможність виконувати цілеспрямовану роботу (таке визначення збігається з думкою Боба Райана [19, с. 61]). Безумовно, до потенціалу людини доцільно залучити всі її фізичні та розумово-психологічні здібності (тобто природні задатки), здатності (тобто набуті властивості, а саме: вміння, знання, навички, компетенції) та наявні можливості (умови), що можуть бути використані для продуктивної діяльності, яка «згенерує» дохід.

Потенціал особистості та його структура (тобто стан) виявляється завдяки цілеспрямованій роботі людини на досягнення певного результату. Користуючись фізичними аналогіями, можна наголошувати, що вказана робота може відбутися під впливом якоїсь сили, що є величиною векторною, або силового поля [20, с. 76]. В якості сили (або силового поля), що змушує людину виконувати цілеспрямовані дії (або роботу), виступає будь-яка реальна або очікувана потреба (чи людини, чи суспільства, чи всіх разом), яка генерує відповідний попит та пропозицію. Їх співвідношення визначає величину такої сили, під впливом якої людина (носії особистих здатностей) формує (створює) за рахунок об'єднання різноманітних ресурсів, що знаходяться в її розпорядженні, необхідний особистий потенціал. В якості ресурсів може розглядатися все, що може бути залучене до виробництва необхідних для забезпечення життєдіяльності людини та суспільства матеріальних і нематеріальних благ. При цьому потенціал людини повинен визначатися не тільки кількістю спроможностей, а ще й ефективністю їхнього надбання та подальшого використання. Ефективність будь-якої діяльності є, як відомо [21], величиною векторною, в якості координат якої виступають показники результативності, ресурсоемності та часу досягнення результату. З цих причин потенціал людини також повинен бути величиною векторною, координатами якої можуть бути обсяги її здатностей до певної діяльності та ефективність їх використання. При такому визначенні потенціалу з'являється природна можливість для його вимірювання, а з останнім - і управління.

Розглядаючи певну здатність людини до діяльності в якості ресурсу, їй можна дати вартісну оцінку, підраховуючи усі витрати на набуття цієї здатності. Тобто для вартісної оцінки потенціалу людини достатньо скористатися витратним підходом (на відміну від оцінки ЛК). Це певним чином спрощує і процедуру самооцінки потенціалу особистості, і процедуру ціноутворення за його «експлуатацію» на користь іншої особи. В останньому випадку можна скористатися, наприклад, формулою [22]:

$$P = \sqrt{Z_B \cdot R_C^B}, \quad (2)$$

де P – ціна за використання потенціалу особистості; Z_B – витрати особистості на створення потенціалу; R_C^B – додана споживча вартість за рахунок використання потенціалу особистості на користь іншої особи.

Коли потенціал особистості залучено до створення доданої споживчої вартості на користь іншої особи, він трансформується у капітал з нормою капіталізації

$$r = \frac{P \cdot Z_B}{Z_B} = \sqrt{\frac{R_C^B}{Z_B}} - 1. \quad (3)$$

Природна вимога $r > 0$ задовольняється лише, коли $R_C^B > Z_B$, тобто додана споживча вартість за рахунок використання потенціалу особистості на користь іншої особи повинна перевищувати витрати особистості на створення цього потенціалу. За таких умов оцінка потенціалу особистості може сприйматися в якості оцінки її ЛК.

Стан потенціалу людини формально, у самому загальному вигляді можна описати наступним n – вимірним вектором [23, с. 41-42]:

$$\vec{Q} = \begin{pmatrix} q_1 \\ \dots \\ q_n \end{pmatrix}, \quad (4)$$

де $\{q_1, \dots, q_n\}$ – множина здатностей особистості на момент оцінки.

При умові приведення їх до однієї одиниці виміру (достатньо не просте питання), можна цілком коректно визначити величину потенціалу особистості, а саме:

$$|\vec{Q}| = \sqrt{q_1^2 + q_2^2 + \dots + q_n^2}. \quad (5)$$

Якщо існуючий стан потенціалу особистості \vec{Q}_{ic} її не задовольняє і вона бажає дістатися стану $\vec{Q}_{баж}$, виникає проблема переходу з існуючого стану в бажаний, який можна описати наступним символьним виразом (ідею запозичено у [24, с. 84]):

$$[R, \vec{Q}_{ic}] \xrightarrow{D(I)}_{S \triangleright s; T \triangleright t} [Q_{баж}, W], \quad (6)$$

де R – ресурси будь-якої природи, що витрачаються на здійснення цілеспрямованого переходу; W – «побічний продукт» або непередбачуваний результат переходу; S і T – ймовірність і час цілеспрямованого досягнення цілі $\vec{Q}_{баж}$; s і t – ймовірність і час спонтанного переходу; D – оператор (драйвер, механізм), завдяки якому здійснюється перехід; I – управлінське рішення (інформація, інструкція), що визначає роботу драйвера.

Для відпрацювання управлінського рішення I можна використати, наприклад, матрицю «Здібності, здатності / Мотиви, стимули» (вона нагадує загальновідому SWOT-матрицю), яку зображено на рис. 1.

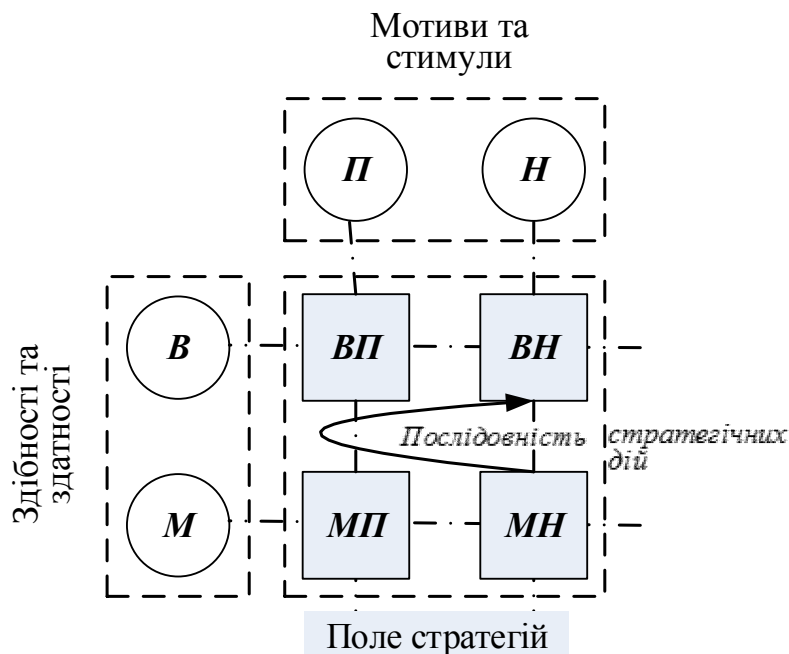


Рис. 1. Матриця «Здібності, здатності / Мотиви, стимули»

Пояснення: В – високопродуктивні, М – малопродуктивні, П – позитивні, Н – негативні.

Алгоритм аналізу за допомогою матриці «Здібності, здатності / Мотиви, стимули» подібний SWOT-аналізу, але основне завдання для аналізу –

стати платформою для подальшого синтезу (це самостійна проблема, яка виходить за межі даної публікації і з якою можна ознайомитися, наприклад, в

роботі [25]) стратегічних рішень, спрямованих на управління змінами в потенціалі (капіталі) окремої людини.

Для поточної оцінки (діагностики) та оперативного управління потенціалом особистості можна застосувати технологію, яка використовує принципи і інструменти візуалізації біоенергоінформаційного поля людини [26, с. 56–60] і вже достатньо опрацьована фахівцями з питань фізичного виховання спортсменів [27]. Вказана технологія базується на всесвітньо відомому ефекті Кірліан – явищі світіння, що спостерігається навколо об'єктів, розпоміщених у височастотному високовольтному електромагнітному полі (ЕМП). При вивченні явища виявилось, що світіння пальців рук людини міняється залежно від його самопочуття, настрою і багатьох інших чинників, а світіння об'єктів неживої

природи залишається незмінно стабільним. Завдяки останнім досягненням науки і техніки з'явилася можливість не лише спостерігати, але вимірювати і аналізувати це явище за допомогою новітніх комп'ютерних технологій. Все це відбулося у лабораторії проф. К.Г. Короткова (м. Санкт-Петербург), де в 1996 році уперше у світі було створено програмно-апаратний комплекс «ГРВ-камера» (рис. 2) і розроблено метод газорозрядної візуалізації (ГРВ) або ГРВ-біоелектрографії. Останній базується на діагностичних таблицях, які зв'язують характеристики світіння окремих зон пальців рук з функціональним станом органів і систем. Згадані таблиці побудовані на концепціях традиційної китайської медицини (системі меридіан і акупунктурних точок) і теорії голографічної будови Всесвіту і людини.

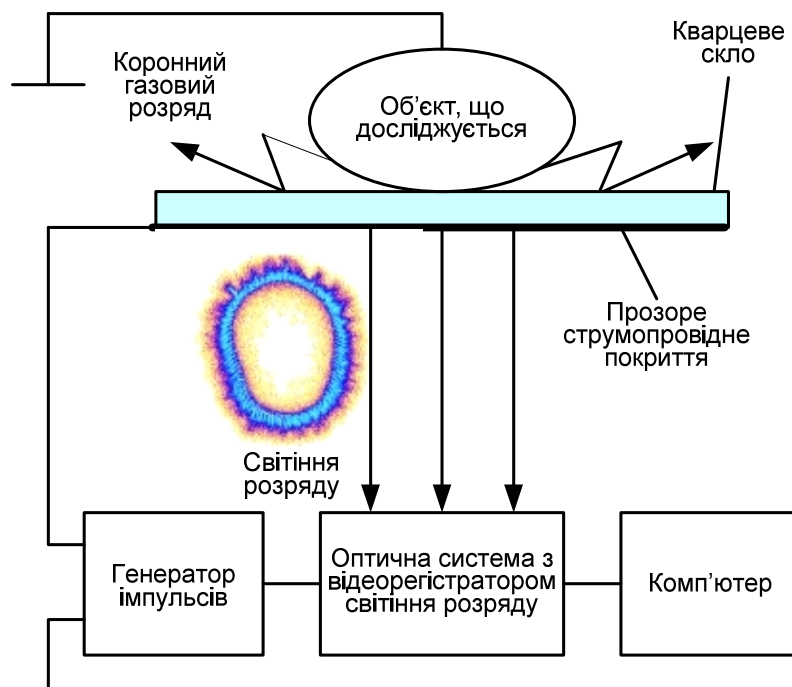


Рис. 2. Принципова схема методу ГРВ

Однією з форм подання вихідної інформації при використанні ГРВ є так звані кроунограми або ауурограми людини (рис. 3 і 4).

Було доведено [27, 28], що поточний стан потенціалу людини (спортсмена) добре корелює з її психосоматичним станом, який можна дослідити за допомогою ГРВ-біоелектрографії. Зрозуміло, що за інших рівних умов поточний стан потенціалу людини, ауурограма якого зображена на рис. 4, значно гірший, ніж у людини, якому належить ауурограма з рис. 3. Ауурограма, що на рис. 4 – це прямий сигнал на розробку управлінського рішення щодо програми покращення поточного стану потенціалу людини. Виконання її, безумовно, потягне за собою рівень

капіталізації потенціалу, а значить і рівень відповідної оцінки ЛК особистості.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В даній роботі вперше запропоновано оцінювати людський капітал особистості і управляти ним на основі цих дій з її потенціалом, що значно зрозуміліше для особистості. Для оцінки потенціалу достатньо використати витратний підхід. Для управління потенціалом особистості можуть стати в нагоді відомі інструменти менеджменту (наприклад, матричний аналіз). Крім того, для оперативного управління станом потенціалу людини можна залучити такі сучасні інструменти дослідження психосоматичного стану людини, як ГРВ-біоелектрографія.



Рис. 3. Аурограми чоловіка із задовільним психосоматичним станом

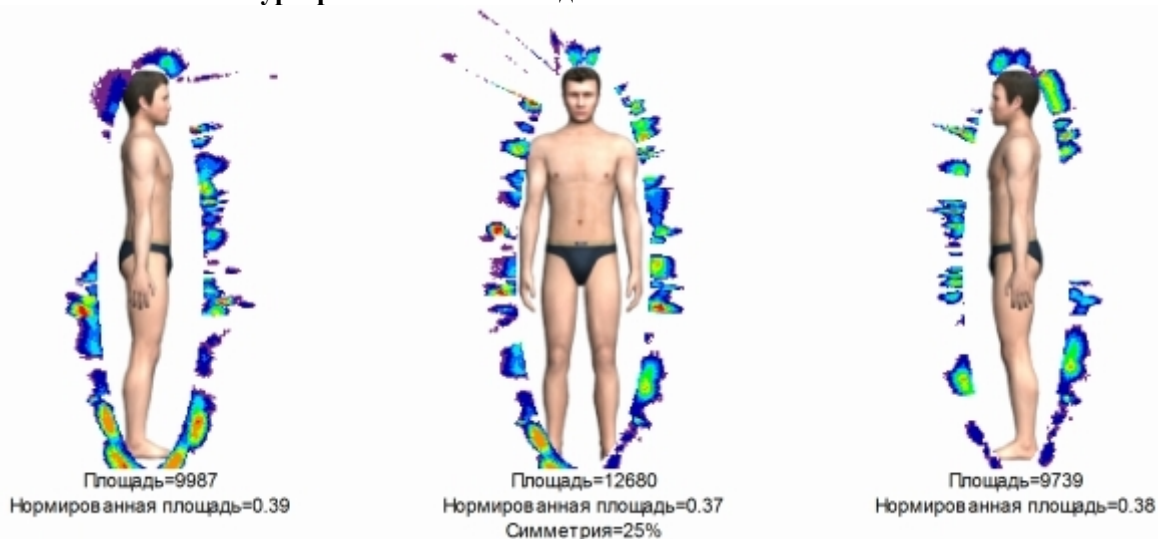


Рис. 4. Аурограми чоловіка із незадовільним психосоматичним станом

Оскільки робота має пошуковий характер по заявленій у її назві проблемі, то майже всі викладені в ній ідеї потребують подальшого опрацювання.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / Адам Смит; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. 2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды [Текст] / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; Ред. колл.: Абалкин Л.И. и др.; сост. Яковец Ю.В. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с. 3. Schultz T. Investment in Human Capital [Text] / Theodore W. Schultz // The American Economic Review/ – 1961.– Vol. 51.– № 1.– P. 1–17. 4. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis [Text] / Gary S. Becker. – N.Y.: Columbia University Press for NBER, 1964. – 412 p. 5. Критский М.М. Человеческий капитал [Текст] / М.М. Критский. – Л.: Изд-во

ЛГУ, 1991. – 120 с. 6. Тугускина Г.Н. Сравнительный анализ методик и показателей оценки человеческого капитала предприятия [Текст] / Г.Н. Тугускина // Современные технологии управления, 2015. – № 6(54). – Режим доступа к журн.: <http://sovman.ru>. 7. Смирницький Г.Б. Оцінка бізнесу: основи, інструментарій, практика. [Текст] / Г.Б. Смирницький, А.М. Чиркін. – К.: Видавництво «Арт Економі», 2013. – 312 с. 8. Цимбаленко Н. В. Формування моделі управління людським капіталом підприємства [Текст] / Н. В. Цимбаленко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 684 : Проблеми економіки та управління. – С. 301–305. 9. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии [Текст] / Дж. С. Милль; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с. 10. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала [Текст] / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1973. – VIII, 907 с.

11. **Господарський** кодекс України: Офіц. видання [Текст]. – К.: ВД «Ін Юре», 2003. – 344 с. 12. **Человеческий** капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография [Текст] / В.Т. Смирнов [и др.]; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1; Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с. 13. **Супрун В.А.** Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке [Текст] / В.А. Супрун. – М.: КомКнига, 2006. – 192 с. 14. **Айзенк Г.** Классические IQ тесты [Текст] / Ганс Айзенк; пер с англ. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 192 с. 15. **Стейн С. Дж.** Преимущества EQ: Эмоциональный интеллект и ваши успехи [Текст] / Стивен Дж. Стейн, Говард И. Бук; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 384 с. 16. **Алдер Г.** CQ, или Мускулы творческого интеллекта [Текст] / Гарри Алдер; пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 496 с. 17. **Сандомирский М.Е.** Психосоматика и телесная психотерапия: Практическое руководство [Текст] / М.Е. Сандомирский. – М.: Независимая фирма «Класс», 2005. – 592 с. 18. **Лоуэн А.** Психология тела. Телесноориентированный биоэнергетический психоанализ [Текст] / А. Лоуэн; пер. с англ. – М. Независимая ассоциация психологов-практиков, 1997. – 200 с. 19. **Райан Б.** Стратегический учет для руководителя [Текст] / Боб Райан; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с. 20. **Кухлинг Х.** Справочник по физике [Текст] / Хорст Кухлинг; пер. с нем. – М.: Мир, 1982. – 520 с. 21. **Сериков А.В.** Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление [Текст] / А.В. Сериков // *Економічний вісник Донбасу*. – 2011. – № 2(24). – С. 212-219. 22. **Серіков А.В.** Оцінка вартості блага: синтезуючий підхід [Текст] / А.В. Серіков // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 12(90). – С. 236-246. 23. **Справочник** по математике для экономистов. [Текст] / В.Е. Барбаумов, В.И. Ермаков, Н.Н. Кривенцова и др.; Под ред. В.И. Ермакова. – М.: Высш. шк., 1987. – 336 с. 24. **Корогодін В.И.** Информация и феномен жизни [Текст] / В.И. Корогодін. – Пушкино: ОИЯИ АН СССР, 1991. – 202 с. 25. **Серіков А.В.** SWOT: системний погляд [Текст] / А.В. Серіков // *Вісник економічної науки України*. – 2013. – № 1(23). – С. 159-164. 26. **Коротков К.Г.** Принципы анализа ГРВ биоэлектрографии [Текст] / К.Г. Коротков. – СПб.: «Реноме», 2007. – 286 с. 27. **Андрющенко М.И.** Использование технологии ГРВ-биоэлектрографии в диагностике физической подготовленности студента. [Текст] / М.И. Андрющенко, Л.А. Дорошенко // *Теорія та методика фізичного виховання*. – 2008. – № 4. – С. 42-46. 28. **Величко Е.Н.** Оценка соревно-

вательной готовности спортсмена на базе методики газоразрядной визуализации [Текст] / Е.Н. Величко // *Научно-технический вестник Санкт-Петербургского университета информационных технологий, механики и оптики*. – 2010. – № 4(67). – С. 123.

Серіков А. В. Людський капітал особистості: оцінка й управління

В роботі вперше запропоновано оцінювати людський капітал особистості і управляти ним на основі цих дій з її потенціалом, що значно зрозуміліше для особистості. Для оцінки потенціалу достатньо використати витратний підхід. Для управління потенціалом особистості можуть стати в нагоді відомі інструменти менеджменту (наприклад, матричний аналіз). Крім того, для оперативного управління станом потенціалу людини можна залучити такі сучасні інструменти дослідження психосоматичного стану людини як ГРВ-біоелектрографія.

Ключові слова: особистість, людський капітал, потенціал, вимір, управління.

Сериков А. В. Человеческий капитал личности: оценка и управление

В работе впервые предложено оценивать человеческий капитал личности и управлять им на основе этих действий с ее потенциалом, что значительно понятнее для личности. Для оценки потенциала достаточно использовать расходный подход. Для управления потенциалом личности могут пригодиться известные инструменты менеджмента (например, матричный анализ). Кроме того, для оперативного управления состоянием потенциала человека можно привлечь такие современные инструменты исследования психосоматического состояния человека как ГРВ-биоэлектрография.

Ключевые слова: личность, человеческий капитал, потенциал, измерение, управление.

Serikov A. V. Human Capital of Personality: Estimation and Management

For the first time this work is devoted to estimate human capital of personality and subscribe how to manage it on the base of the actions of its potential what is clearer for personality. It is enough to use consumed approach to measure the potential. Other instruments to manage potential of personality can be used from management science (for example, matrix analysis). Moreover such modern research instruments of man psychosomatic state (such as GDV-bioelectroerography) can be appealed for quickly managing of human potential.

Keywords: personality, human capital, potential, measuring, management.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

КОНЦЕПТУАЛЬНА СХЕМА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Якість управління професійними ризиками визначає ефективність прийняття рішень і результативність реалізації заходів щодо усунення загроз або зниження шкідливого впливу небезпечних факторів на здоров'я людини. Достовірність і обґрунтованість встановлення й оцінки значень рівнів професійних ризиків дозволяють роботодавцю мати можливість їх аналізувати й управляти ними, а регулятору – визначати політику у сфері охорони праці та соціального страхування. У зв'язку з цим підвищена увага з боку вчених і практиків до методів управління професійними ризиками у першу чергу викликана прагненням посилення комплексного впливу превентивних заходів як основи профілактики виробничого травматизму.

Аналіз літератури. Професійний ризик – категорія об'єктивна, має ступінь, межі, об'єктивні характеристики. Згідно з джерелом [1] управління ризиком – це здійснення моніторингу господарської діяльності суб'єкта з метою виявлення максимальної кількості потенційних ризиків, їх оцінка та інформованість про ступінь їх впливу до мінімально можливих меж, а також розробка стратегії поведінки при настанні обставин прояву ризику.

На думку О. Гримашевич, створення адаптивної системи ризик-менеджменту підприємства становить замкнутий і циклічний процес, при здійсненні якого, виходячи з поточного стану внутрішнього і зовнішнього середовища промислового підприємства, кожен з його елементів модифікується у сфері своїх функцій і завдань. Автор стверджує, що період проходження одного циклу залежить від динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища [2, с. 175]. За наявності будь-яких ризиків на підприємстві служба охорони праці повинна підтримувати політику мінімізації ризиків, запроваджуючи відомий у сучасній літературі принцип ALARA (As Low As Reasonably Achievable): «Будь який ризик повинен бути знижений настільки, наскільки це є практично досяжним або ж до рівня, який є настільки низьким, наскільки це розумно досяжно» [3, с. 40].

Варто погодитися з О. Амошею, що для успішного вирішення економічних проблем поліпшення умов праці слід дотримуватися вимоги повного охоплення елементів умов праці, методів, функцій і форм управління ними, етапів і способів вирішення завдань щодо поліпшення (автор рекомендує будувати систему управління умовами праці на системному та процесному підходах) [4, с. 53-54].

Метою статті є розробка концептуальної схеми управління професійними ризиками на підприємстві.

Основний матеріал. Для виробничої діяльності підприємств характерні промислові (виробничі, професійні) ризики, пов'язані з низькою кваліфікацією працівників, незадовільним станом організації охорони праці у виробничих підрозділах підприємства, несправністю інструменту й устаткування (верстатів, приладів, складних технічних комплексів тощо) а також з порушеннями щодо експлуатації виробничих будівель і споруд.

В основі визначення професійного ризику лежить теза, що втрата постраждалим спроможності до повноцінного існування пов'язана з тимчасовою або постійною непрацездатністю через професійну хворобу або виробничу травму. Для зниження професійних (виробничих) ризиків необхідно запроваджувати механізми захисту життя і здоров'я працівників, що пов'язані із законодавчою і контрольною працезахисними функціями держави, організаційно-технічним функціонуванням підприємств, компенсаційно-реабілітаційною діяльністю систем соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

На рівні підприємств управління професійним ризиком – це комплекс працезахисних заходів, що передбачають, наприклад, оцінення технічного стану машин і механізмів, інструментальне дослідження параметрів виробничого довкілля, відстеження ступеню дотримання працівниками нормативів безпеки і гігієни праці на робочих місцях, реєстрацію небезпечних ситуацій та виявлення їх причин тощо.

Аналіз професійного (виробничого) ризику повинен передбачати виконання комплексу завдань щодо визначення, ідентифікації та оцінення ступеня небезпеки травмування і професійної хвороби, а управління професійним ризиком – це ряд механізмів та заходів їх реалізації, що сприяють зниженню ризику та наданню працівникам встановлених працезахисних законодавством компенсацій.

Система управління професійним ризиком охоплює багато впорядковану ієрархію управління, завданням якої є акцентування уваги на попередженні виникнення небезпек, мотивації, активізації, регулювання і контролю даної функції системи охорони праці на всіх рівнях соціально-економічної вза-

емодії, які пропонується поділити на мега-, макро-, мезо-, мікро-, нанорівень.

Мегарівень – це глобальне (міжнародне) забезпечення безпеки праці (нормативне, регламентуюче, рекомендаційне).

Макрорівень – національне (державне) забезпечення безпеки праці, економічного стимулювання і компенсацій (нормативне забезпечення – впровадження соціальних нормативів, визначення економічного механізму; контроль, виплати).

Мезорівень – галузеве, обласне, міське забезпечення безпеки праці (реалізація рішень макрорівня).

Мікрорівень – це забезпечення безпеки праці на підприємстві, побудова ефективної системи охорони праці й управління професійними ризиками.

Нанорівень – це безпосередня мінімізація професійного ризику, безпека праці працівника, окремої категорії працівників (формування культури безпеки, поінформованість у можливих професійних ризиках).

З метою підвищення рівня ефективності управління професійною безпекою розкриємо концепцію механізму управління професійними ризиками (рис. 1).

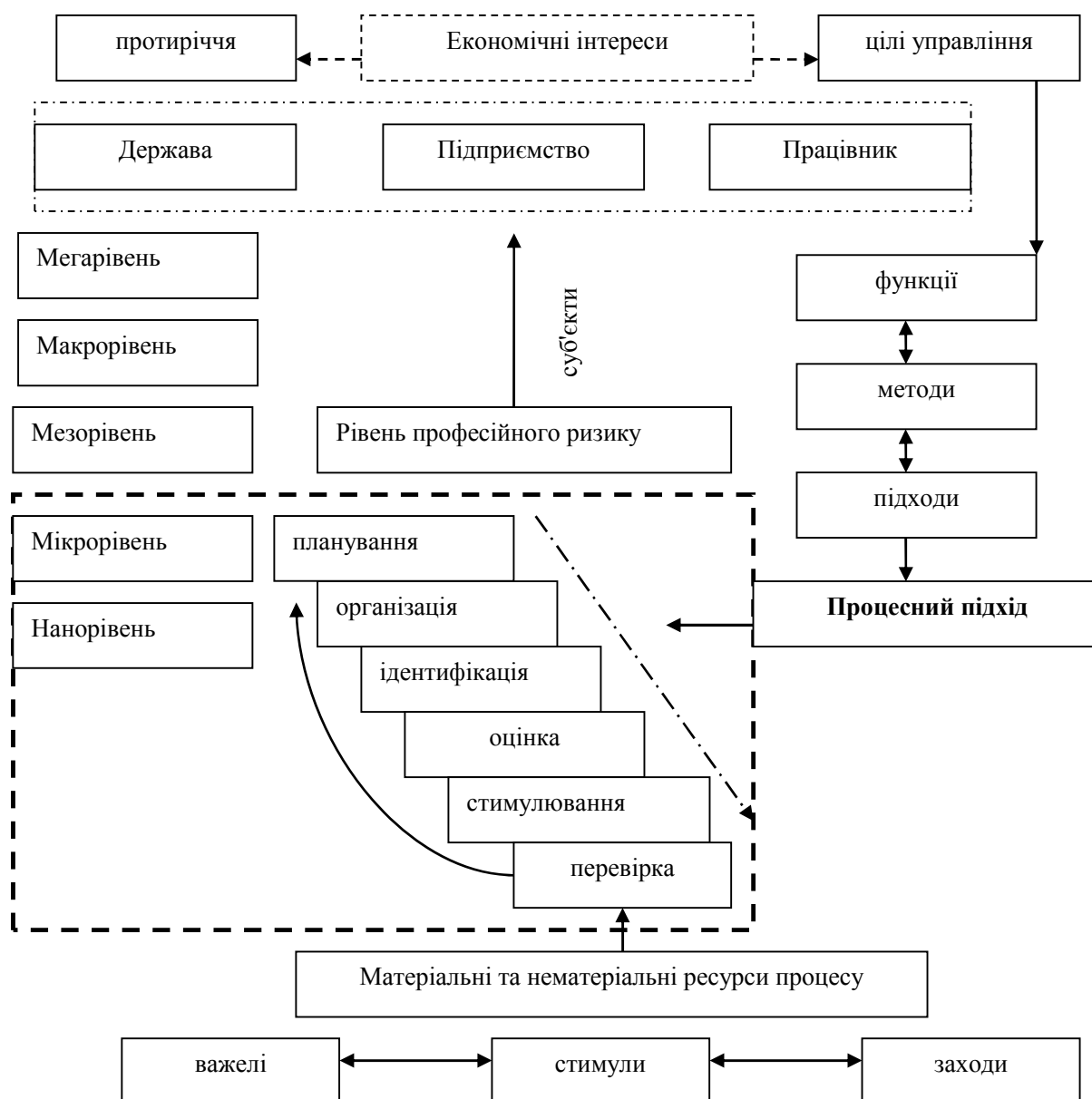


Рис. 1. Концептуальна схема механізму управління професійними ризиками

Згідно концептуальної схеми на рівень професійного ризику впливають суб'єкти: держава, підприємство та працівник. Держава забезпечує реалі-

зацію економічного механізму на засадах реалізації законодавства з позиції заохочення та регулювання заходів щодо втілення процесного підходу на під-

приємствах. Підприємство на засадах організаційно-розпорядчих документів та мотивації щодо реалізації процесного підходу. Працівник є невід'ємною частиною процесу мінімізації професійного ризику.

Реалізація запропонованої концепції у вигляді розробки економічного механізму та процесної моделі управління професійними ризиками сприятиме формуванню нового погляду на управління професійними ризиками.

Реалізація процесного підходу до управління професійними ризиками на підприємстві включає комплекс послідовних заходів, спрямованих на адаптацію, оновлення і вдосконалення складових механізму, що, на відміну від існуючих розробок, передбачає узгодження управлінських рішень, економічних методів, інструментів, важелів, організаційного забезпечення діяльності з управління професійними ризиками на державному, галузевому рівнях і рівні підприємства.

Діаграму процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві наведено на рис. 2. Побудову процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві здійснено у нотації IDEF0.

Запропонована процесна модель управління професійними ризиками на виробництві дозволяє підвищити ефективність процесу управління професійними ризиками шляхом стандартизації даного процесу, а також розподілення відповідальності за процес управління професійними ризиками між групами посадових осіб на підприємстві.

Крім того, завдяки цьому, має місце значна економія коштів за рахунок зменшення випадків виникнення професійних ризиків та, відповідно, зменшення суми грошових компенсацій.

Формалізуємо дану процесну модель. Для цього позначимо входи, виходи, елементи управління та механізми у вигляді математичних множин.

Так, множина входів процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві записується за допомогою такої формули:

$$A = \{a_1, \dots, a_5\},$$

де a_1 – види професійних ризиків;

a_2 – потреба в управлінні професійними ризиками;

a_3 – цілі управління професійними ризиками;

a_4 – ресурси для управління професійними ризиками;

a_5 – поточна стратегія управління професійними ризиками.

Множина виходів процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві записується за допомогою такої формули:

$$B = \{b_1, \dots, b_4\},$$

де b_1 – результати управління професійними ризиками;

b_2 – нова стратегія управління професійними ризиками;

b_3 – управлінські рішення з управління професійними ризиками на виробництві;

b_4 – економічний ефект від управління професійними ризиками на виробництві.

Множина механізмів процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві записується за допомогою такої формули:

$$E = \{e_1, \dots, e_5\},$$

де e_1 – персонал промислового підприємства;

e_2 – керівництво промислового підприємства;

e_3 – відділ з управління ризиками;

e_4 – сертифікаційне бюро;

e_5 – аудиторська фірма.

Множина регламентів процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві записується за допомогою такої формули:

$$F = \{f_1, \dots, f_6\},$$

де f_1 – статут промислового підприємства;

f_2 – регламенти процедур оцінки;

f_3 – стандарти промислового підприємства;

f_4 – посадові інструкції;

f_5 – регламенти аудиторських процедур;

f_6 – регламенти процедур планування.

Слід зазначити, що множини входів, виходів, управління та механізмів можуть динамічно змінюватися залежно від потреб моделювання, його області тощо.

Висновки. Реалізація запропонованої концепції у вигляді розробки економічного механізму та процесної моделі управління професійними ризиками сприятиме формуванню нового погляду на управління професійними ризиками. Формуванню ефективної системи забезпечення професійної безпеки замість регламентованої системи охорони праці.

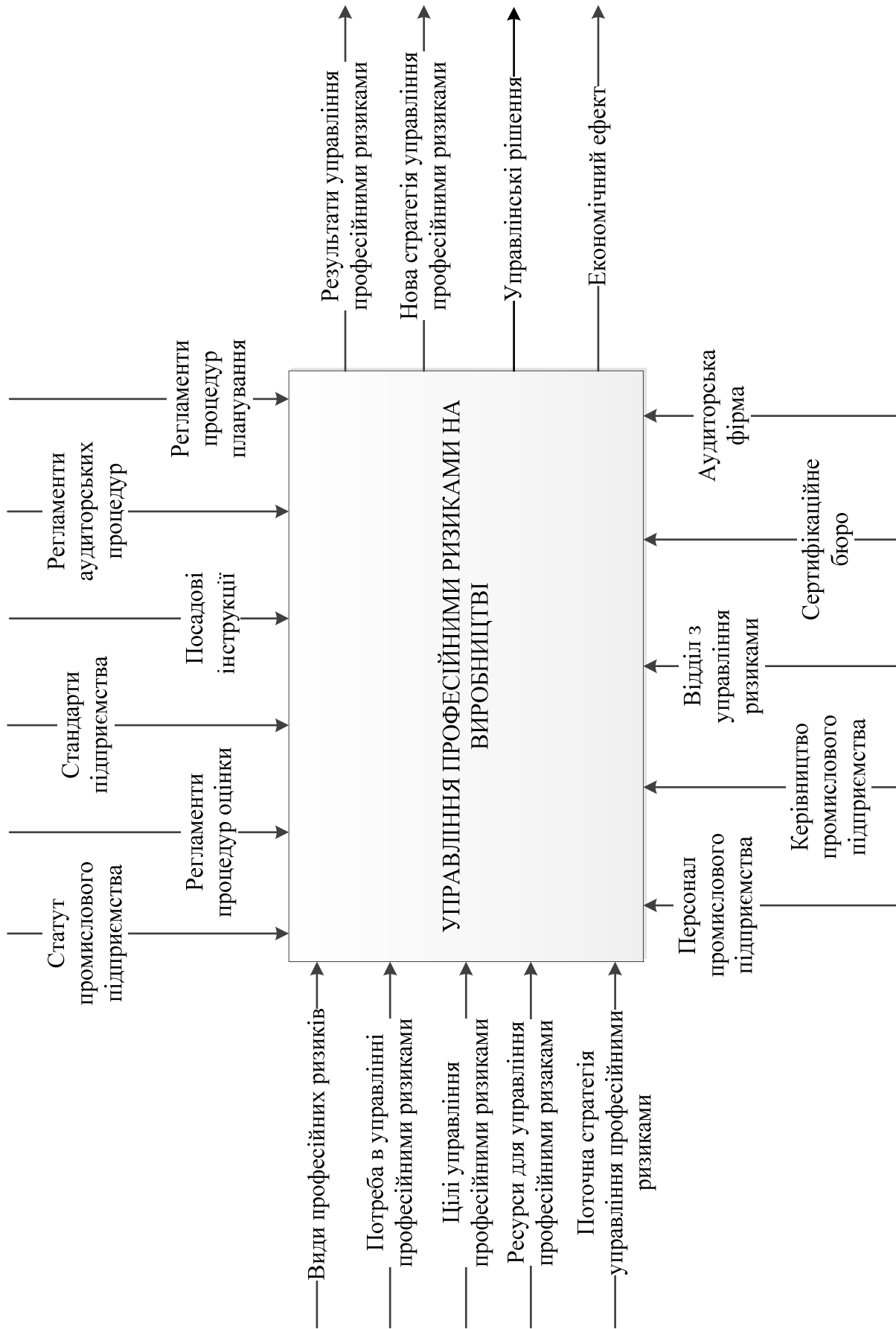


Рис. 2. Діаграма процесної моделі управління професійними ризиками на виробництві рівня А-0

Запропонована модель управління професійними ризиками на виробництві дозволяє підвищити ефективність процесу управління професійними ризиками шляхом стандартизації даного процесу, а також розподілення відповідальності за процес управління професійними ризиками між групами посадових осіб на підприємстві. Крім того, завдяки цьому, має місце значна економія коштів за рахунок зменшення випадків виникнення професійних ризиків та, відповідно, зменшення суми грошових компенсацій.

Література

1. **Ус М.Ф.** Економічний ризик та методи його вимірювання / М.Ф. Ус, З.М. Гадецька. – Черкаси: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2005. – 64 с. 2. **Гримашевич О.Н.** Формирование адаптивных интегрированных систем управления рисками промышленных предприятий / О.Н. Гримашевич // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 232. – С. 175-178. 3. **Основи охорони праці: підручник** / К.Н. Ткачук, М.О. Халімовський, В.В. Зацарний та ін.; за ред. К.Н. Ткачука, М.О. Халімовського. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К.: Основа, 2006. – 448 с. 4. **Амоша А.И.** Экономическая эффективность улучшения условий труда (предпосылки, анализ, прогнозирование) / А.И. Амоша. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 378 с.

Бойченко М. В. Концептуальна схема механізму управління професійними ризиками на підприємстві

У статті розроблено концептуальну схему механізму управління професійними ризиками на підприємстві. Якість управління професійними ризиками визначає ефективність прийняття рішень і результативність реалізації заходів щодо усунення загроз або зниження шкідливого впливу небезпечних факторів на здоров'я людини.

Згідно концептуальної схеми на рівень професійного ризику впливають суб'єкти: держава, підприємство та працівник. Держава забезпечує реалізацію економічного механізму на засадах реалізації законодавства з позиції заохочення та регулювання заходів щодо втілення процесного підходу на підприємствах. Підприємство на засадах організаційно-розпорядчих документів та мотивації щодо реалізації процесного підходу. Працівник є невід'ємною частиною процесу мінімізації професійного ризику.

Реалізація запропонованої концепції у вигляді розробки економічного механізму та процесної моделі управління професійними ризиками сприятиме формуванню нового погляду на управління професійними ризиками.

Реалізація процесного підходу до управління професійними ризиками на підприємстві включає комплекс послідовних заходів, спрямованих на адаптацію, оновлення і вдосконалення складових механізму, що, на відміну від існуючих розробок, передбачає узгодження управлінських рішень, економічних методів, інструментів, важелів, організаційного забезпечення діяльності з управління професійними ризиками на державному, галузевому рівнях і рівні підприємства.

Запропонована процесна модель управління професійними ризиками на виробництві дозволяє підвищити ефективність процесу управління професійними ризиками шляхом стандартизації даного процесу, а також розподілення відповідальності за процес управління професійними ризиками між групами посадових осіб на підприємстві. Крім того, завдяки цьому, має місце значна економія коштів за рахунок зменшення випадків виникнення професійних ризиків та, відповідно, зменшення суми грошових компенсацій.

Ключові слова: професійні ризики, процесна модель, умови праці, збитки.

Бойченко Н. В. Концептуальна схема механізму управління професійними ризиками на підприємстві

В статтю розроблена концептуальна схема механізму управління професійними ризиками на підприємстві. Якість управління професійними ризиками визначає ефективність прийняття рішень і результативність реалізації заходів щодо усунення загроз або зниження шкідливого впливу небезпечних факторів на здоров'я людини.

Згідно концептуальної схеми на рівень професійного ризику впливають суб'єкти: держава, підприємство та працівник. Держава забезпечує реалізацію економічного механізму на засадах реалізації законодавства з позиції заохочення та регулювання заходів щодо втілення процесного підходу на підприємствах. Підприємство на засадах організаційно-розпорядчих документів та мотивації щодо реалізації процесного підходу. Працівник є невід'ємною частиною процесу мінімізації професійного ризику.

Реалізація запропонованої концепції у вигляді розробки економічного механізму та процесної моделі управління професійними ризиками сприятиме формуванню нового погляду на управління професійними ризиками.

Реалізація процесного підходу до управління професійними ризиками на підприємстві включає комплекс послідовних заходів, спрямованих на адаптацію, оновлення і вдосконалення складових механізму, що, на відміну від існуючих розробок, передбачає узгодження управлінських рішень, економічних методів, інструментів, важелів, організаційного забезпечення діяльності з управління професійними ризиками на державному, галузевому рівнях і рівні підприємства.

ние составляющих механизма, что, в отличие от существующих разработок, предусматривает согласование управленческих решений, экономических методов, инструментов, рычагов, организационного обеспечения деятельности по управлению профессиональными рисками на государственном, отраслевом уровнях и уровне предприятия.

Предложенная процессная модель управления профессиональными рисками на производстве позволяет повысить эффективность процесса управления профессиональными рисками путем стандартизации данного процесса, а также распределения ответственности за процесс управления профессиональными рисками между группами должностных лиц. Кроме того, благодаря этому, имеет место значительная экономия средств за счет уменьшения случаев возникновения профессиональных рисков и, соответственно, уменьшения суммы денежных компенсаций.

Ключевые слова: профессиональные риски, процессная модель, условия труда, убытки.

Boychenko M. Conceptual scheme of management mechanism of occupational risks in the enterprise

In the article the conceptual scheme of management mechanism of occupational risks in the enterprise. The quality of professional risk determines the efficiency of decision-making and implementation of performance measures to eliminate the threats or reduce harmful effects of dangerous factors on human health.

According to the conceptual framework at the level of occupational risk affecting actors: the state, the com-

pany and the employee. The State shall ensure the implementation of the economic mechanism based on the implementation of legislation promoting and regulating the position of measures to implement the process approach in the workplace. Enterprise based on organizational and administrative documents and motivation to implement the process approach. An employee is an integral part of the occupational risk minimization.

The implementation of the proposed concept as a mechanism for economic development process model and risk management professional help to form a new view of risk management professional.

Implementation of process approach to management of occupational risks in the enterprise includes a set of consistent measures to adapt, update and improve component mechanism, in contrast to existing development involves coordination of administrative decisions, economic methods, tools, instruments, organizational support of Management professional risks at national, sectoral level and enterprise level.

The proposed process model professional risk management in manufacturing improves the efficiency of the management of professional risks by standardizing the process and shares responsibility for the management of occupational risks among groups of officers in the company. In addition, because of this, there is a significant cost savings by reducing the incidence of occupational hazards and the associated decrease in cash compensation.

Keywords: occupational risks, process model, working conditions, losses.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

УДК 330.342.146:504

Г. Г. Виногоров,

кандидат экономических наук,

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ (ПРИРОДООХРАННЫЙ) АСПЕКТ

Рыночные условия хозяйствования, усиливающийся глобальный характер конкуренции объективно обуславливают необходимость самого благоприятного позиционирования любого субъекта хозяйствования в своей отрасли.

Руководству предприятия необходимо сосредоточиться не только на экономическом, но и на экологическом и социальном развитии своей компании. Экологическая и социальная деятельность должна стать частью общей стратегии, а при ее разработке должны учитываться интересы всех заинтересованных сторон. Важным моментом является также система мониторинга, которая позволяет стейкхолдерам (то есть всем лицам, так или иначе связанным с деятельностью предприятия) определить, есть ли реальные улучшения в деятельности предприятия. Социальная ответственность бизнеса (СОБ) и отчетность – это прозрачность предприятий, которая находится в тесной связи с качественным корпоративным управлением.

Сегодня репутация играет очень важную роль при рыночной оценке предприятия – устойчивая репутация способствует повышению акционерной стоимости и росту популярности бренда.

Некоторые компании полагают, что самое лучшее – оборудовать собственную поликлинику или оплатить отдых для детей сотрудников. Однако наибольший эффект от внедрения принципов социальной ответственности бизнеса достигается, когда предприятие занимается экологической и социальной деятельностью, непосредственно связанной со своим основным бизнесом.

Однако часто можно встретить и неполное или искаженное понимание концепции СОБ. Так, например, некоторые считают, что СОБ сводится к уплате налогов в полном объеме и соблюдении законов, другие полагают, что СОБ – это благотворительная деятельность или новая форма PR, а социальный отчет – еще один вид рекламы, используемый преуспевающими предприятиями, которые при этом ничего не меняют в своей деятельности. Третьи уверены, что СОБ – форма бюрократического давления, затратная статья, не способствующая финансовой эффективности и отвлекающая ресурсы от решения

более важных бизнес-задач. Есть и такие, кто думает, будто СОБ не имеет отношения к средним и малым предприятиям, а также, что это – изобретение консультантов, стремящихся продать новые услуги. И, наконец, кто-то убежден, что СОБ – это вообще что-то несерьезное и недостойное внимания топ-менеджеров.

Для компаний во всем мире источником подхода, в основе которого лежали бы разумные принципы раскрытия информации, содержательный набор показателей, а также процесс, пользующийся широким признанием, является Руководство по отчетности в области устойчивого развития, разработанное Глобальной инициативой по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI) в результате процесса взаимодействия различных заинтересованных сторон. Руководство GRI – результат работы сотен специалистов, предоставляющих различные заинтересованные стороны со всего мира, подготовленный при поддержке ведущих корпораций, неправительственных организаций, профсоюзов и государственных органов.

Глобальная инициатива по отчетности (GRI) была создана в 1997 г. Коалицией за экологически ответственный бизнес (The Coalition for Environmentally Responsible Economies, CERES), с целью разработать, пропагандировать и распространять общепринятый подход к отчетности, отражающей экономическую, экологическую и социальную результативность организаций. GRI стала независимой организацией в 2002 г. В своей деятельности GRI формирует отчетность в области устойчивого развития на беспрецедентный уровень сопоставимости и полноты. Тысячи представителей коммерческих, аудиторских, инвестиционных, экологических, правозащитных, исследовательских и профсоюзных организаций со всего мира приняли участие в формировании общего подхода, отраженного в «Руководстве по отчетности в области устойчивого развития». Во всем мире сотни компаний-лидеров уже используют Руководство при подготовке собственной отчетности в области устойчивого развития.

Согласно Руководству GRI, «отчетность в области устойчивого развития» охватывает экологиче-

ские, экономические и социальные аспекты деятельности организации (т.н. триединый подход). Это отражает общепринятую концепцию устойчивого развития как нахождения баланса между потребностями нынешнего поколения в экономическом благосостоянии, благоприятной окружающей среде и социальном благополучии без ущерба для аналогичных потребностей будущих поколений. С конца 80-х гг. XX века идеи устойчивого развития во все возрастающей степени определяют подходы международного сообщества, отдельных государств, а также организаций различного масштаба – как коммерческих, так и некоммерческих.

Руководство GRI – документ, предлагающий детально разработанный подход к формированию отчетности, отражающей экономическую, экологическую и социальную результативность организации.

При этом выделение трех отдельных аспектов носит условный характер – при подготовке отчетов они должны рассматриваться во взаимосвязи.

Руководство GRI призвано:

- предложить принципы и содержание отчетности организации в области устойчивого развития;
- помочь организациям в составлении сбалансированной и содержательной картины их экономической, экологической и социальной результативности;
- содействовать подготовке сопоставимых отчетов, в то же время, позволяя учесть практические соображения, относящиеся к раскрытию информации, для широкого круга разнообразных организаций, в том числе тех, деятельность которых охватывает различные регионы;
- способствовать оценке результативности организаций в области устойчивого развития в соответствии с критериями, задаваемыми отраслевыми кодексами, стандартами результативности и добровольными обязательствами;
- служить инструментом, способствующим расширению взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Руководство не является:

- кодексом или набором принципов поведения;
- стандартом результативности;
- описанием системы менеджмента;
- инструкцией по разработке внутренней системы управления данными и подготовки отчетности в организации;
- методологией подготовки отчетов, мониторинга или верификации отчетов.

Повышение значимости СОБ определяется пятью основными мировыми тенденциями.

Во-первых, наконец, стал общепризнанным факт, что природные ресурсы нашей планеты ограничены, а население растет. Человечество слишком

быстро использует невозполнимые ресурсы, с каждым годом создавая все больше проблем для будущих поколений. Но, даже признавая актуальность этих вопросов, наука и бизнес пока прилагают недостаточно усилий для их решения. Так, например, вопрос ограниченности запасов нефти и необходимости использования альтернативных источников энергии стоит на повестке уже более 30 лет, однако потребление нефти продолжает расти, а запасы ее сокращаются.

Во-вторых, загрязнение окружающей среды и глобальное потепление ставят под угрозу жизнь людей сегодня и существование бизнеса завтра. Ухудшение качества почвы, воздуха и воды является результатом деятельности компаний. В сложившейся ситуации им необходимо правильно определить приоритетные направления своей социальной и экологической деятельности, поскольку эффективность бизнеса напрямую зависит от здоровья сотрудников, репутация компании и ее успешность в долгосрочной перспективе – от здоровья местного населения и состояния окружающей среды, а выживание человечества – от здоровья планеты в целом.

В-третьих, многие государства принимают законы, регулирующие использование ресурсов и производство вредных выбросов. Крупнейшие транснациональные корпорации (такие как General Motors, Shell или British Petroleum) добровольно внедряют в свою деятельность социальную и экологическую отчетность. Для международного бизнеса решающую роль приобретает этический контроль за природоохранной и социальной деятельностью со стороны стейкхолдеров из других регионов.

Четвертая тенденция, повышающая значимость СОБ – глобализация информации. О событиях, происходящих на другой половине земного шара, мы узнаем всего через несколько минут благодаря новейшим информационным технологиям, сети Internet и СМИ. Можно с уверенностью сказать, что сегодня все тайное становится явным. Например, более десяти лет назад фирма Nike с целью повышения эффективности деятельности приняла решение перенести часть своего бизнеса в развивающиеся страны, где уровень зарплаты значительно ниже, и оттуда поставлять готовые кроссовки в США и Европу. Предпринятые меры действительно улучшили финансовые результаты компании, однако американская общественность негативно отреагировала на сокращение рабочих мест на предприятиях компании в США и отсутствие сведений об условиях работы в Африке и Индии. Несколько позже в СМИ получила распространение информация о том, что в этих странах Nike использует детский труд. В результате пострадала репутация компании, и руководству пришлось привлекать дополнительные ресурсы для ликвидации ошибок. Сегодня уже суще-

стует множество примеров того, как недальновидность в социальной или экологической политике наносит урон финансовой стабильности и рыночной стоимости компаний.

Пятая тенденция, усиливающая внимание к вопросам социальной ответственности бизнеса, – глобализация рынков капитала. Улучшается информированность инвесторов и финансовых институтов, и они отдают предпочтение более устойчивому бизнесу с точки зрения финансовых, социальных и экологических показателей. Предприятию с хорошей репутацией легче привлечь финансирование, оно меньше платит процентов по кредитам и займам, иными словами, хорошая репутация увеличивает капитализацию компании и обеспечивает доступ к более дешевому капиталу. В США действует целый ряд инвестиционных фондов, которые активно ищут так называемые "зеленые предприятия", имеющие хорошую репутацию с точки зрения заботы о социальной сфере и об экологии. Так, в фонде Calvert Online признают, что "сегодняшние экологические и социальные вопросы могут стать проблемами завтра. Поэтому инвестиции в компании, готовые сегодня заняться проблемами завтрашнего дня, – это не просто "хорошее дело", это обосновано с точки зрения бизнеса".

Внедрение принципов СОБ подразумевает разработку и внедрение разумной стратегии управления предприятием, мониторинг его деятельности, составление корпоративной социальной отчетности. Непосредственную выгоду удастся получить далеко не сразу; для достижения качественного результата необходимо не менее пяти лет.

Внедрение социальной ответственности бизнеса сопряжено с определенными сложностями. Оно требует от менеджмента компании много времени и сил и часто вынуждает топ-менеджеров отвлекаться от решения текущих, нередко срочных вопросов. Быстрого и очевидного результата от внедрения СОБ не бывает, и требуется приложить значительные усилия, чтобы сосредоточиться на долгосрочной перспективе, когда вокруг тебя горячие "живые" проблемы.

Необходимо отметить и то, что качество социального отчета напрямую зависит от качества проделанной работы. Невозможно просто сделать отчет с видами завода и красивыми словами о социальной ответственности, если на самом деле не соблюдаются природоохранные нормы и нормы охраны труда. Подобный отчет только подорвет репутацию руководства. Поэтому, если компания начинает процесс внедрения принципов СОБ, то ей надо быть готовой раскрывать информацию о том, как она работает.

Если у компании хорошая репутация, внедрение СОБ помогает сохранить клиентскую базу, по-

скольку потребителям сегодня есть из чего выбирать.

Преимуществами СОБ являются повышение производительности труда, улучшение качества продукции. Особо следует отметить решение кадровых вопросов. Социально ответственная компания располагает более широкими возможностями, чтобы привлечь и удержать в компании талантливых и энергичных специалистов, а люди хотят работать на предприятии с хорошей репутацией. Среди преимуществ, обеспечивающих коммерческие выгоды, – доверие инвесторов и, соответственно, улучшение доступа к капиталу и получение долгосрочных инвестиций. Крупные инвесторы хотят иметь дело только с абсолютно прозрачными и понятными компаниями, чтобы минимизировать предпринимательские риски.

На сегодняшний день рыночная стоимость многих белорусских компаний в несколько раз ниже, чем у аналогичных предприятий в мире, только потому, что их руководство пока не осознало, насколько важна корпоративная социальная отчетность с точки зрения повышения стоимости бизнеса. Кроме того, снижение рисков автоматически снижает затраты на привлечение капитала. Уменьшить риски помогает также активный диалог со всеми заинтересованными сторонами (например, с сотрудниками и поставщиками), позволяющий своевременно выявить различные проблемы. Внедрив принципы СОБ, компания всегда будет в курсе требований рынка и сможет оперативно на них реагировать, улучшая свою продукцию и услуги, а эффективное использование ресурсов также позволит снизить затраты и повысить прибыль.

Отсюда вытекает объективная необходимость глубокого анализа социальной ответственности бизнеса предприятий любых форм собственности на основе отчетности, подготовленной в соответствии с принципами GRI (хотя следует признать, что в Республике Беларусь количество предприятий, составляющих подобную отчетность, очень мало).

Между тем в специальной экономической литературе по анализу хозяйственной деятельности методика такого анализа не рассматривается вообще [1 – 6, 9 – 19, 21 – 23, 25 – 32, 36, 39 – 41, 43 – 45], и в практике аналитической работы субъектов хозяйствования ему уделяется явно недостаточное внимание. С этих позиций автором впервые предпринята попытка разработки методики проведения анализа социальной ответственности бизнеса.

Перед анализом стоят следующие задачи: проверка реальности плана мероприятий по социальной ответственности бизнеса, оценка напряженности установленных заданий и уровня выполнения плана; изучение динамики показателей, характери-

зующих корпоративную социальную ответственность; определение системы факторов и обусловивших причин отклонений фактических показателей от установленных параметров; количественное измерение влияния факторов на выявленные отклонения показателей, выявление и оценка резервов повышения корпоративной социальной ответственности и разработка конкретных мероприятий по их использованию.

Источники информации: бизнес-план, план экономического и социального развития, план научно-технического развития; отчетность предприятия в области устойчивого развития (корпоративный социальный отчет); соответствующие листки-расшифровки; данные выборочных и специальных обследований и наблюдений и др.

Анализ целесообразно проводить по следующим направлениям: экологическому (природоохранному), социальному, экономическому.

Анализ экологического (природоохранного) направления

Исследуемое предприятие является государственным и руководствуется в своей деятельности одним из приоритетных направлений государственной политики – обеспечение экологической безопасности. Реализация на практике государственной политики обеспечивается разработанной и внедренной на предприятии эффективной работой Системы управления окружающей средой (СУОС).

СУОС является частью общей системы управления предприятием, отвечающая за системный подход к охране окружающей среды во всех сферах производственной деятельности субъекта хозяйствования и интегрирования в процессы системы менеджмента качества, управления охраной труда и социальной ответственности. СУОС является инструментальным средством, позволяющим предприятию достигнуть, систематически контролировать и минимизировать уровень экологических воздействий производственной деятельности на окружающую природную среду региона присутствия предприятия.

В рамках функционирующей системы управления окружающей средой на предприятии выявлен ряд экологических аспектов, оказывающих влияние на окружающую среду, а также определена их значимость. С целью минимизации влияния производственной деятельности на окружающую среду предприятием ежегодно внедряются природоохранные мероприятия, направленные на уменьшение техногенной нагрузки на окружающую среду.

Эффективное функционирование системы экологического менеджмента на предприятии обеспечивается поддержкой и лидирующей ролью высшего руководства. Его позиция в области экологии

и природоохранной деятельности изложена в Корпоративной политике предприятия и других нормативных документах корпоративной системы менеджмента.

Предприятие стремится увеличить долю продукции, произведенной в соответствии со стандартами систем управления качеством, сопровождать свою продукцию информацией и маркировкой об экологическом качестве и экологической безопасности.

СУОС предприятия сертифицирована на соответствие требованиям стандартов ISO 14001:2004, СТБ ИСО 14001-2005 и распространяется на многие виды продукции, что свидетельствует о системном подходе в работе по снижению риска возникновения экологических проблем, уменьшению экологических платежей, формированию имиджа субъекта хозяйствования как экологически ответственного предприятия и улучшению отношений с заинтересованными сторонами по вопросам соблюдения экологических норм и требований.

Исследование показало, что наряду с имеющимися утвержденными среднесрочными экологическими программами на предприятии ежегодно разрабатываются и согласовываются с соответствующими надзорными органами программы экологического контроля и планы мероприятий по охране окружающей среды, которые, в том числе, предусматривают осуществление регулярного экологического мониторинга и контроля в соответствии с Инструкцией по организации производственного контроля в области охраны окружающей среды.

Управление природопользованием и охраной окружающей среды на предприятии осуществляется административным регулированием и экономическими методами.

Свою производственную деятельность предприятие ведет, учитывая свое влияние на окружающую среду и минимизируя его последствия, руководствуясь при этом нормами международного права в сфере экологии и требованиями природоохранного законодательства Республики Беларусь. С целью минимизации воздействия на жизнедеятельность населения региона предприятие построено в северо-восточной части города с учетом розы ветров. Установлена санитарно-защитная зона радиусом 1100 м, площадь которой с учетом территории промышленной площадки составляет 678,4 гектара. Площади, находящиеся между границей территории предприятия и границей санитарно-защитной зоны, на 54,7% заняты лесопосадками хвойных и лиственных пород деревьев, кустарниковой растительностью. Ближайший населенный пункт (деревня) находится на расстоянии 1,68 км. от границы территории предприятия. Жилые здания и кварталы города от местонахождения предприятия находятся на расстоянии 3,0-3,4 километра. Промышленная пло-

щадка расположена в местности с равнинным рельефом, не влияющим на ее задымленность и распространение дымовых факелов в сторону жилых массивов. Ежегодно на предприятии проводятся мероприятия по охране воздушного, водного бассейнов, снижению количества захороненных отходов производства.

В структуре древесной растительности земель лесного фонда района на хвойные породы приходится около 71%, мягколиственные – 25%, твердолиственные – 4%. Доминирующее положение имеют насаждения естественного происхождения – 72%. Основной лесообразующей породой в лесном фонде района является сосна (68,9% покрытых лесом земель). По возрастной структуре преобладают средневозрастные древостои (48,6%). На молодняки приходится 32,3%.

Значительны ресурсы луговой растительности. Район относится к региону богатому лугами, часть которого представлена пологоволнистой равниной, образованной системой плоских надпойменных террас близлежащих рек.

Основным ценозообразователем является осока острая, которая часто сочетается с манником большим (10,4%), реже с калужницей болотной (5,6%). Иногда она формирует чистые заросли монодоминантного типа.

Болотная растительность встречается в понижениях рельефа на землях с постоянным избыточным увлажнением. В травостое преобладает разнотравье, преимущественно мезогидрофитного ряда (виды – каллиэргон гигантский, дрепанокладус промежуточный, дрепанокладус глянцевиный, дрепанокладус крючковато-изогнутый, аулакомниум болотный).

В радиусе около 1,8 км от площадки предприятия доминируют следующие типы растительности.

Лесная растительность на изучаемой территории – это древесная растительность как естественного, так и культурного происхождения, включающая леса земель государственного лесного фонда, защитные древесные насаждения вдоль железнодорожного полотна, вдоль автомобильных дорог.

Лесные массивы относятся к подзоне хвойных лишайниково-кустарничковых лесов. На лесопокрывной территории, расположенной к северо-востоку от площадки завода, доминируют такие породы деревьев, как сосна обыкновенная, береза бородавчатая. На северо-западном участке – сосна обыкновенная и ольха черная, на юго-западе – сосна обыкновенная.

Сегетальная растительность получила развитие на действующих пашнях, сенокосах на сеяных лугах к юго-востоку и востоку от предприятия, а также к юго-западу, между лесным массивом и протекающей рекой.

Селитебная растительность распространена в населенных пунктах, в местах с жилыми застройками и хозяйственными сооружениями.

Луговая растительность находится в надпойменных террасах.

Рудеральная растительность распространена вблизи площадки хранения золошлаковых отходов, склада для бетонного лома, карьера и других нарушенных местообитаний, образовавшихся в результате деятельности человека. Среди рудеральных видов особо следует отметить полынь обыкновенную, клевер ползучий и пырей ползучий.

Характеристика животного мира изучаемой территории приводится на основе литературных данных.

Насекомые по литературным сведениям представлены типичным фаунистическим составом.

Земноводные на исследуемой территории встречаются повсеместно обильно и представлены тремя видами: лягушка травяная, жаба зеленая и жаба серая.

Среди пресмыкающихся преобладает ящерица прыткая.

Видовой состав териофауны представлен белобрюхим ежом, бурозубкой малой, бурозубкой обыкновенной, полевкой эконошкой, полевкой обыкновенной и мышью полевой.

Орнитофауна окрестностей исследуемой территории характеризуется малым видовым разнообразием птиц. Основные биотопы, используемые птицами – это открытые сельскохозяйственные угодья. Фоновыми видами на сельскохозяйственных угодьях являются жаворонок полевой, чекан луговой, славка серая, овсянка обыкновенная. На заболоченных территориях встречается цапля серая. Во время весенней миграции мигрирующие виды птиц встречаются здесь с невысокой численностью и пересекают ее транзитно. Осенняя миграция проходит менее выражено, птицы не образуют значительных скоплений.

Разнообразие млекопитающих на изучаемой территории невелико и не характеризуется обитанием редких и охраняемых видов. Характерны заяц-русак, обыкновенная лисица и дикий кабан.

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) района представлены гидрологическими и ландшафтными заказниками местного значения, а также памятниками природы республиканского и местного значения.

В пределах санитарно-защитной зоны предприятия ООПТ отсутствуют. ООПТ удалены от площадки предприятия приблизительно на 13 км и более.

Заказники района месторасположения предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1

Заказники месторасположения предприятия.

Название особо охраняемой природной территории	Общая площадь, месторасположение особо охраняемой природной территории	Орган, осуществляющий оперативное управление	Удаленность от территории предприятия
Ландшафтный заказник республиканского значения «Свирель»	2700 га: 2068,2 га – район месторасположения предприятия; 631,8 га - близлежащий район	Два райисполкома в пределах своей компетенции	30
Ландшафтный заказник республиканского значения «Рассвет»	18000 га: 7452 га – район месторасположения предприятия; 10548 га - соседний район	Два райисполкома в пределах своей компетенции	21
Гидрологический заказник местного значения «Родничок»	58 га, расположен в северо-восточной части СПК «Радуга» района месторасположения предприятия и примыкает к Большому каналу	Сельскохозяйственное предприятие «Левобережский»	23
Гидрологический заказник местного значения «Иванова Полянка»	35 га, расположен в северо-западной части Дубовлянского лесничества учреждение «Местный лесхоз» вдоль автомобильной дороги в 1 км от н.п. Иваново	ГЛХУ «Местный лесхоз»	11
Гидрологический заказник местного значения «Кросаны»	30 га, расположен в северо-восточной части СПК «Кросановский»	Сельскохозяйственный кооператив «Кросановский»	16
Гидрологический заказник местного значения «Дубрава»	105 га, расположен в юго-восточной части Дубравского лесничества ГЛХУ «Местный лесхоз»	ГЛХУ «Местный лесхоз»	28
Гидрологический заказник местного значения «Канавка»	240 га, состоит из 2 участков в юго-западной Заречного лесничества ГЛХУ «Местный лесхоз» и СПУ «Вымпел»	ГЛХУ «Местный лесхоз» и РДСУП «Авангард»	23
Гидрологический заказник местного значения «Выдра»	102 га, расположен в южной части Заболотского лесничества ГЛХУ «Местный лесхоз»	ГЛХУ «Местный лесхоз»	35
Гидрологический заказник местного значения «Марьяна Полянка»	55 га, расположен в восточной части Новодворского лесничества ГЛХУ «Местный лесхоз»	ГЛХУ «Местный лесхоз»	33

Лесоохотничье хозяйство в Местном лесхозе отсутствует.

Территория предприятия представляет собой своеобразный парк с зелеными насаждениями. В настоящее время количество зеленых насаждений и газонов территории предприятия составляет около 23% от свободной застройки территории. Основными зелеными насаждениями на территории промышленной площадки являются хвойные и лиственные деревья, также на территории разбиты цветочные клумбы. Площадь всех зеленых насаждений промышленной площадки – 52,4 гектара.

В рамках выполнения Программы мероприятий по сохранению природных богатств страны и облагораживанию территории присутствия в течение

2013 г. специалистами предприятия выращено и высажено большое количество растений и произведен широкомасштабный объем работ по благоустройству территории (табл. 2).

Данные табл. 2 свидетельствуют, что на предприятии соответствующие службы и работники ответственно подходят к вопросам, касающимся благоустройства своей территории. По всем намеченным мероприятиям в отчетном году по сравнению с предыдущим темп роста превышает 100%. Следует отметить наиболее существенные достижения предприятия по высаживанию на территории предприятия и заводоуправления саженцев лиственных культур (темп роста составил 120%).

Мероприятия по благоустройству территории предприятия

№ п/п	Наименование работ	Ед.изм.	Количество		Темп роста, %
			За предыдущий год	За отчетный год	
1	Выращено рассады цветочных культур и высажено для благоустройства территории: - однолетников	шт.	128000	129000	100,78
	- двулетников и многолетников	шт.	10500	10750	102,38
2	Высажено на территории предприятия и заводоуправления саженцев древесных культур: - саженцев хвойных культур	шт.	30	32	106,67
	- саженцев лиственных культур	шт.	50	60	120
3	Выполнен капитальный ремонт газонов на территории предприятия	га	1,2	1,4	116,67
4	Установлено с целью благоустройства новых архитектурных форм	шт.	45	48	106,67
5	Заготовлено семян цветочных культур	кг	2,8	30	107,14
6	Заготовлено компонентов почвенных смесей для выращивания рассады цветочных культур	м ³	7	8	114,29

Всего на благоустройство за 2013 год затрачено 100 тыс.\$. Ход выполнения мероприятий Программы регулярно освещался корпоративной газетой предприятия и средствами массовой информации региона.

С целью развития и совершенствования работы по обустройству и озеленению территории, стимулирования моральной и материальной заинтересованности работников субъекта хозяйствования в успешном выполнении программы благоустройства, вовлечения персонала в процесс улучшения эстетического вида предприятия и заводских дошкольных учреждений организовано соревнование коллективов цехов по благоустройству территорий, итоги которого подводятся два раза в год. Вовлеченность в соревнование составляет более 70% работников.

При производстве продукции на предприятии использовалось сырье, являющееся переработанными или повторно используемыми отходами. Процент перерабатываемых материалов по отношению ко всему объему сырья в 2012-2013 гг. характеризуется следующими данными (табл. 3).

Следует отметить рост используемых в производстве отходов черных металлов. Темп роста составил 104,86% (94,9:90,5*100).

Принятие управленческих и инвестиционных решений предприятие осуществляет на основе многовариантности сценариев развития с учетом эколо-

гических приоритетов, предусматривающих энергосбережение, рациональное использование природных и энергетических ресурсов.

Таблица 3

Удельный вес перерабатываемых и повторноиспользуемых отходов в общем объеме потребляемого сырья, %

Материал	Количество	
	2012 г.	2013 г.
Отходы черных металлов	90,5	94,9
Огнеупорный лом	0,3	0,3
Электроды	0,004	0,004
Отходы	0,06	0,07

В соответствии с Программой развития Корпоративной системы менеджмента в 2013 г. введен раздел «Система управления энергопотреблением» (СУЭП), разработанный в соответствии с требованиями национального (СТБ 1777-2010) и европейского (EN: 160001) стандартов.

Основа развития системного подхода построена на четком документировании и управлении взаимосвязанными процессами, существенным образом влияющими на эффективность энергопотребления, в частности:

- мотивации персонала;

- точного определения ключевых ролей персонала в системе управления;
- распределения ответственности, обязанностей и полномочий начиная с самого высокого уровня;
- поддержания соответствующего уровня и компетенции персонала;
- обеспечения осведомленности персонала о выгодах, в том числе финансовых, которые он может получить, повышая эффективность энергопотребления;
- эффективного обмена информацией;
- максимально полной инвентаризации факторов, влияющих на потребление энергии;
- определения приоритетных областей, значимых для управления энергопотреблением;
- планирования деятельности по повышению эффективности энергопотребления.

В соответствии со стратегией государства в области энергосбережения и энергетической безопасности на предприятии разработана Программа мероприятий по энергосбережению, определяющая приоритеты и направления энергетической политики и включающая:

- мероприятия, направленные на формирование комплексной системы энергосбережения;
- организацию подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала по вопросам энергосбережения и рационального использования ресурсов;
- совершенствование системы оценки и анализа оборудования и осуществляемых производственных процессов;
- внедрение энергосберегающих мероприятий;
- внедрение новых прогрессивных технологий;
- эффективное использование существующих мощностей;
- внедрение новейших научных достижений в области энергоэффективности.

В 2014 г. традиционными мероприятиями в области энергосбережения стали:

- инициативы по внедрению энергосберегающих продуктов и технологий, использованию возобновляемых источников энергии, снижению потребностей в результате осуществления инициатив;
- экономия энергии благодаря консервации и повышению эффективности потребления;
- использование тепловых вторичных энергоносителей;
- инициативы по сокращению непрямого потребления и экономии и другие.

Благодаря внедренной автоматизированной системе технического учета (АСТУЭ) производится мониторинг потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в режиме реального времени, а также оперативный учёт, с ежедневным подведе-

нием итога, и выполнением корректирующих действий. Такая форма контроля позволяет эффективно управлять энергоёмкостью и системно уточнять технические мероприятия. Фактически, создана инновационная интеллектуальная система с использованием АСУ ТП, SAP R/3 и заводской компьютерной сети. Проведен целый комплекс мероприятий, направленных на превращение информационных технологий из инструмента в реальный научно-технический ресурс для снижения издержек, и, как следствие, получение дополнительных доходов. В 2013 г. удалось сохранить сложившуюся за последние годы положительную динамику снижения удельных расходов ТЭР по основным энергоёмким производствам предприятия.

Общая экономия энергетических ресурсов за 2013 г. составила 284468 ГДж.

Работа предприятия в области энергосбережения в 2012-2013 гг. отмечена Дипломами победителя 9 и 10 конкурсов энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий и оборудования Белорусского промышленного форума.

С целью повышения вовлеченности персонала в процессы энерго- и ресурсосбережения на предприятии разработаны и действуют:

- положение «О конкурсе среди персонала предприятия на лучшие идеи по повышению энергетической эффективности производства»;
- положение «О конкурсе на лучшее структурное подразделение предприятия по энергосбережению»;
- активное on-line окно «Предложения по энергосбережению» в информационно-справочной системе «Инфо-предприятие».

В 2013 г. реализовано 40 проектов К наиболее значимым мероприятиям по энергосбережению относятся:

- внедрение водоохлаждаемого газохода с утилизацией тепла отходящих газов в системе отопления;
- внедрение частотно-регулируемых приводов на оборудовании цехов метизного производства;
- внедрение динамической компенсации на подстанциях ЦСПиТО;
- внедрение системы контроля уровня шлака на ДСП-3 ЭСПЦ-2;
- внедрение энергосберегающего осветительного оборудования в подразделениях предприятия;
- экономия газа за счет подогрева воздуха горения котельных установок.

Экономия энергетических ресурсов от реализации внедренных проектов составила 81326 ГДж.

Использование вторичных тепловых энергоносителей в 2013 г. составило 22,5% в балансе котельно-печного состава.

Достигнутая экономия ТЭР дает не только уменьшение финансовой нагрузки на предприятие,

но и снижает негативное влияние от производственной деятельности на окружающую природную среду предприятия, что можно проследить по данным табл. 4.

Таблица 4

Энергия, сэкономленная в результате мероприятий по снижению энергопотребления и повышения эффективности в 2012-2013 гг.

Энерго-ресурс	Ед. изм.	Количество		Темп. %
		2012 г.	2013 г.	
Электро-энергия	МВтч (ГДж)	40200 (144720)	41205 (148338)	102,5
Природный газ	тыс. м ³ (ГДж)	5000 (167000)	5075 (169505)	101,5

Данные табл. 4 показывают, что темп роста сэкономленной электроэнергии в отчетном году по

сравнению с предыдущим составил 102,5%, а природного газа 101,5%, действительно снижает негативное влияние от производственной деятельности предприятия на окружающую природную среду.

Основными источниками вредного воздействия на окружающую среду являются источники выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. На предприятии эксплуатируются 510 источников с разрешенным валовым выбросом 6644,175 тонн/год. Для минимизации вредного воздействия основные источники выбросов, дающие наибольший вклад, оснащены установками очистки газов, которых насчитывается 115 единиц.

Доля загрязняющих веществ в валовом выбросе за 2013 г. представлена на рис. 1, а их фактический выброс и удельное образование загрязняющих веществ в табл. 5.

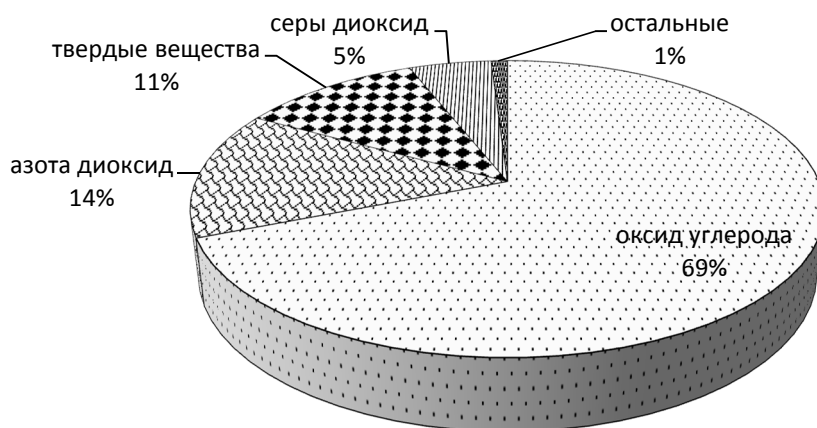


Рис. 1. Доля загрязняющих веществ в валовом выбросе за 2013 г.

Таблица 5

Данные о выбросах загрязняющих веществ

Наименование загрязняющих веществ	Фактический выброс			Удельное образование загрязняющих веществ на выплавленную сталь		
	2012 г. (тонн)	2013 г. (тонн)	темп роста, %	2012 г. (кг/т)	2013 г. (кг/т)	темп роста, %
Оксид углерода	3600	4320	120	1,38	1,4	101,45
Азота диоксид	610	719,8	118	0,25	0,27	108,00
Серы диоксид	350	345,8	98,8	0,15	0,14	93,33
Твердые вещества	540	588,6	109	0,21	0,21	100,00
Общее количество загрязняющих веществ	5100	5974,2	117,14	1,99	2,02	101,51

Анализируя показатели выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (табл. 5) следует отметить, что валовый выброс загрязняющих веществ в атмосферу в 2013 г. увеличился по сравнению с 2012 г. на 17,14% (874,2 тонн), что обусловлено увеличением объемов работы технологического оборудования, а также введением в эксплуатацию новых ис-

точников выбросов: стелды сушки и разогрева сталеплавильных ковшей ЭСПШ-2; водогрейный котел ЦПОЛ; вальцетокарная мастерская ТПЦ; ванны глубокого травления темплетов ЦЗЛ.

В собственности предприятия числится 125 единиц автотранспортной техники, использующих

различные виды топлива. Из них 68 транспортных средств используют дизельное топливо.

Перевозки ж/д транспортом осуществляются только на территории предприятия, автомобильным – в районе границы санитарно-защитной зоны предприятия.

В качестве топлива для транспортных средств используется неэтилированный бензин различных марок, сжиженный газ, а также дизельное топливо с содержанием серы 0,005%.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от передвижных источников за 2012-2013 гг. представлены в табл. 6.

Данные табл. 6 свидетельствуют о том, что благодаря проделанной целенаправленной работе на предприятии сократились выбросы всех видов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от передвижных источников.

Являясь крупным эмитентом парниковых газов, предприятие осуществляет постоянный контроль за объемами их выбросов в атмосферу. В развитие положений Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой, на предприятии продолжается работа по поэтапному сокращению к 2020 году потребления веществ Приложения С этого протокола. Предприятие выполняет государственные требования по сокращению потребле-

ния озоноразрушающих веществ. Объемы использования ОРВ на предприятии неуклонно снижаются.

Таблица 6

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от передвижных источников за 2012-2013 гг., т

Наименование загрязняющих веществ	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Углерода оксид	542,5	505,51	93,2
Азота диоксид	118,8	110,484	93,0
Серы диоксид	70,6	66,364	94,0
Углеводороды	210,0	195,51	93,1
Сажа	49,6	46,376	93,5
Бензапирен	0,001	0,0009	90,0
Итого	991,501	924,3449	93,2

Обращение с озоноразрушающими веществами на предприятии осуществляется на основании требований лицензии на право осуществления деятельности, связанной с использованием природных ресурсов и воздействием на окружающую среду в части обращения с озоноразрушающими веществами.

Данные о деятельности, связанной с обращением с озоноразрушающими веществами в 2012-2013 гг. представлены в табл. 7.

Таблица 7

Данные о деятельности, связанной с обращением с озоноразрушающими веществами

Наименование озоноразрушающих веществ	Объем остатков на начало года, кг.		Приобретено, кг		Собрано для регенерации, кг		Регенировано (рециклировано), кг		Объем использования, кг		Продано, кг		Объем остатка на конец года	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
R-22	-	88,4	252,6	-	-	-	-	-	164,2	48,9	-	-	88,4	39,5
R-12	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R-401 А (R22– 53%; R153-13%; R124-34%)	62,3	45,7	-	-	-	-	-	-	16,60	-	-	-	45,7	45,7
R-114 82	1250,2	8280,4	-	-	-	-	-	-	456,6	25,7	-	-	828,4	802,7

Как показало исследование предприятие разработало и практически реализовало ряд мероприятий по снижению использования разрушающих веществ, что отражено в табл. 8.

Удельное потребление энергии и соответствующий удельный вес выбросов CO₂ на тонну выплавленной стали приведены на рис. 2, а удельный расход природного газа и соответствующий выброс CO₂ на тонну выплавленной стали на рис. 3.

Проведенный анализ (рис. 2 – 4) свидетельствует о том, что за прошедшие пять лет у предприятия имеются безусловные успехи, чего не скажешь о последнем годе. Ему следует усилить контроль за

потреблением энергии, расходом природного газа на тонну выплавленной стали и соответствующим удельным выбросом CO₂.

Республика Беларусь, являясь страной Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата и Киотского протокола к ней, выполняет свои обязательства по данным международным соглашениям. Мероприятия по внедрению энергосберегающих технологий и материалов, по повышению энергоэффективности производственных процессов, реализуемые предприятием, приводят к уменьшению выбросов парниковых газов в атмосферный воздух.

Данные о результатах внедрения мероприятий по снижению использования озоноразрушающих веществ 2012-2013 гг.

Год	Наименование мероприятий по снижению использования озоноразрушающих веществ	Состояние выполнения; результаты, причины невыполнения мероприятий
2012	Перевод холодильного оборудования на альтернативные хладоносители	Расход R-22 снижен на 72,5%; заменено 60 кг озонобезопасными R407 C R-12 выведен из обращения, находится только заправленным в оборудовании. Заменено 24,6 кг озонобезопасным R-134 A; R-401A заменен 10,8 кг озонобезопасным R-134A
2013	Перевод холодильного оборудования на альтернативные хладоносители	Расход R-22 снижен на 93,2%, заменено 450,32 кг озонобезопасными R407C, R404A. R-12 выведен из обращения, находится только заправленным в оборудовании, заменено 18,2 кг озонобезопасным R134A; R-401A – заменено 13 кг озонобезопасным R14A

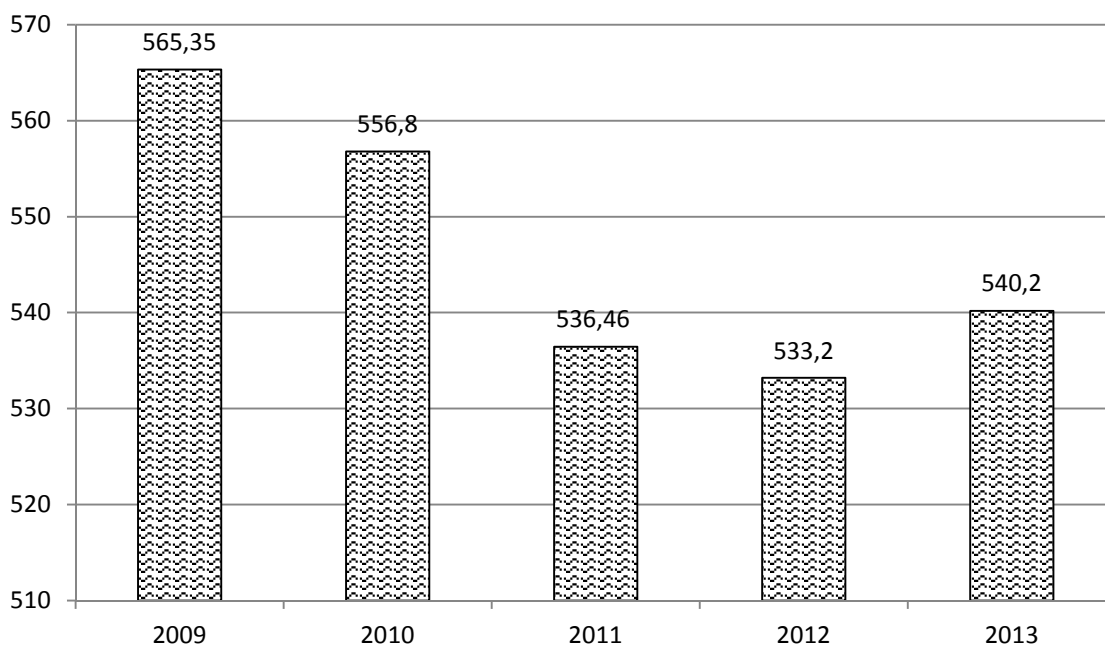


Рис. 2. Удельное потребление энергии на тонну выплавленной стали, кВтч/т

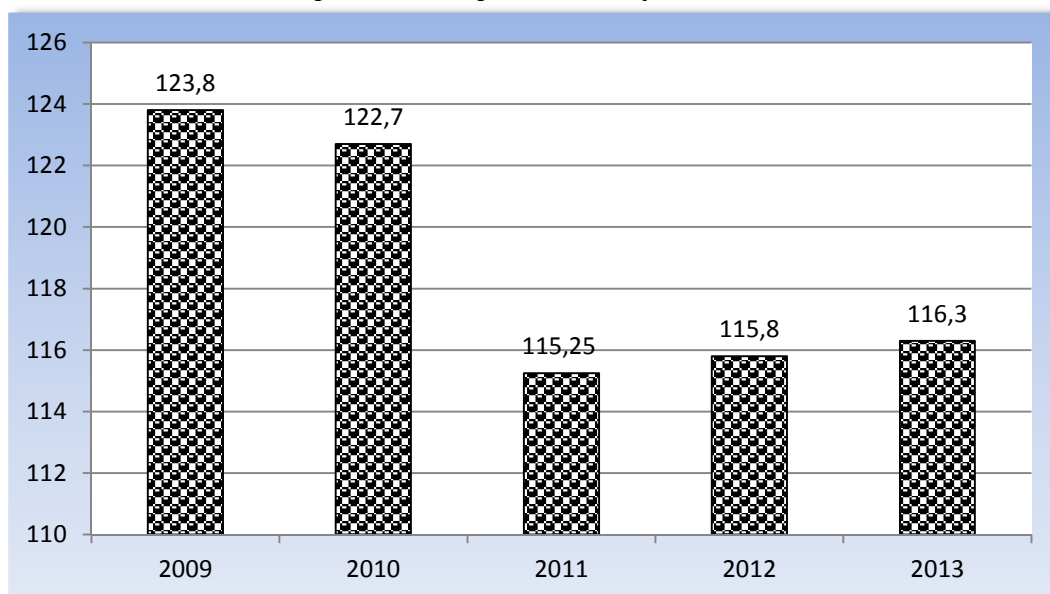


Рис. 3. Удельный выброс CO₂ на тонну выплавленной стали, кг/т

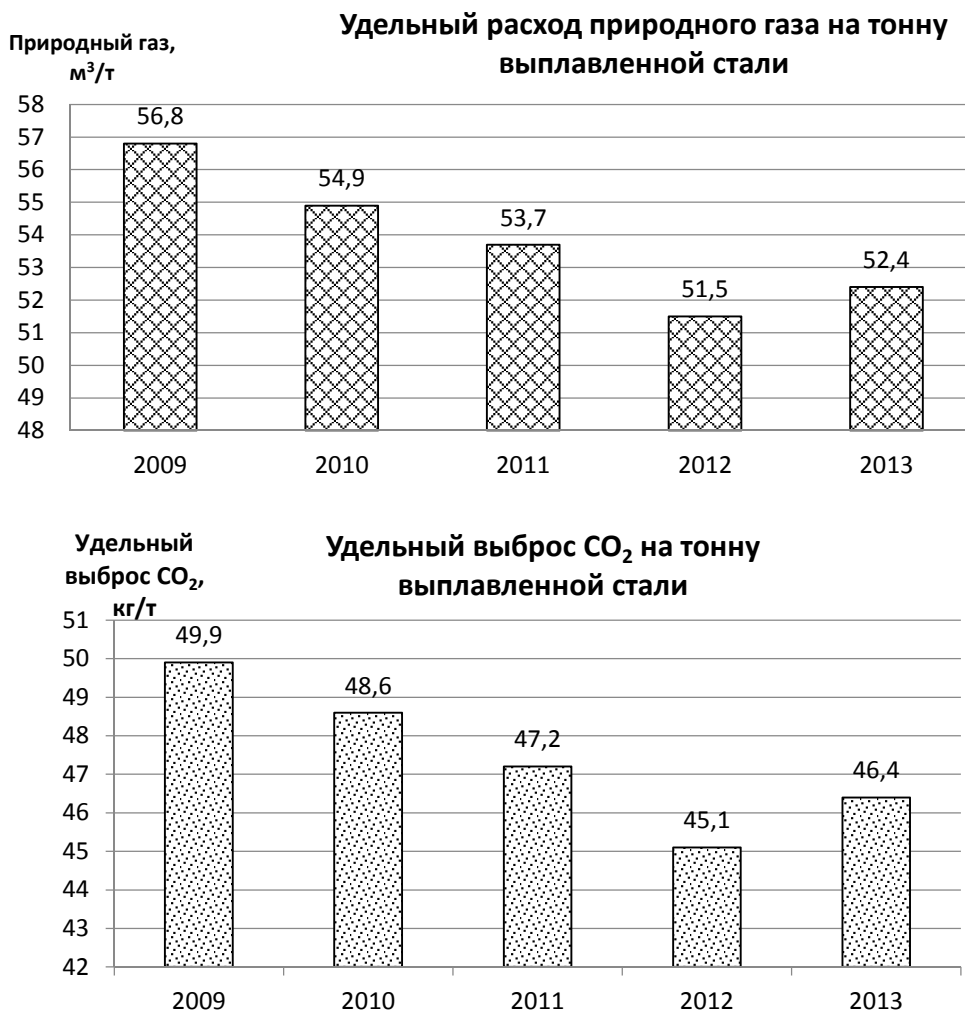


Рис. 4. Удельный расход природного газа и соответствующий удельный выброс CO₂ на тонну выплавленной стали

Сокращение вредных выбросов в атмосферу планируется обеспечить за счет реализации инвестиционных проектов, направленных на модернизацию и техническое перевооружение, внедрение высокоэффективного современного оборудования и технологий.

Предприятие, руководствуясь действующим законодательством и нормами международного права в экологической сфере, включая международные договоры и соглашения, ратифицированные Республикой Беларусь, осуществляет постоянный мониторинг состояния окружающей среды на территории производственной деятельности, основной целью которого является охрана здоровья населения территорий присутствия и работников предприятия.

Как показало исследование, предприятие, осуществляя свою деятельность в сфере экологии, обеспечивает экономное расходование энергии и воды для собственных нужд и, насколько возможно, сокращает их потребление.

Забор воды для технических нужд осуществляется из реки, которая является одной из главных рек на территории Республики Беларусь. Ее длина от истока до устья составляет 1 182 километра. Объем годового стока реки составляет 1 261 440 000 м³. Годовой объем забора воды предприятием составляет 0,12% речного стока. На предприятии реализована оборотная система водоснабжения потребителей – технологического оборудования. Вода из поверхностных источников рек используется для возмещения безвозвратных потерь в системах охлаждения оборудования. На хозяйственно-питьевые нужды используется питьевая вода из артезианских скважин.

Для уменьшения количества потребляемой из реки природной воды на предприятии используются дождевые воды, непосредственно собираемые и очищаемые на специализированных участках.

Структура водопотребления предприятия представлена на рис. 5.

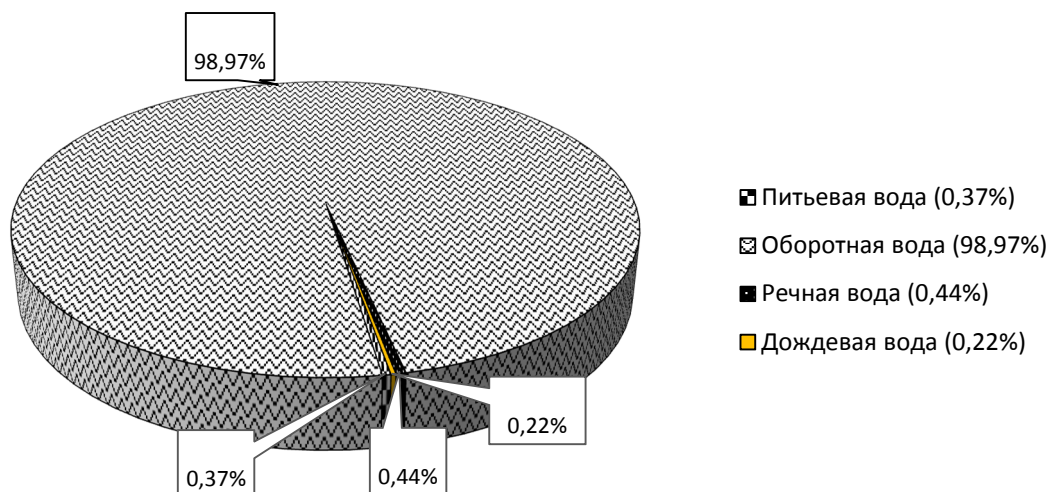


Рис. 5. Структура водопотребления предприятия

Данные о потреблении предприятием воды для различных целей представлены в табл. 9.

Данные табл. 9 свидетельствуют о том, что потребление воды предприятием имеет тенденцию к росту, особенно технологической (за отчетный год выросло на 20%).

Таблица 9

Потребление предприятием воды

Наименование воды	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
1. Потребление технической воды, тыс. м ³ /год	1520,4	1824,48	120,0
2. Потребление питьевой воды, тыс. м ³ /год	770	843,15	109,5
3. Объем оборотной воды, тыс. м ³ /год	310500,5	353970,57	114,0
4. Использование ливневой воды, тыс. м ³ /год	680	765	112,5

Технологические сточные воды, образующиеся в результате производственной деятельности предприятия, направляются на очистные сооружения подразделений предприятия для переработки и возвращаются в производство для повторного использования.

Хозяйственно-бытовые стоки предприятия отводятся на очистные сооружения месторасположения предприятия. Содержание загрязняющих веществ (тяжелые металлы, нефтепродукты, соледержание) в отводимых стоках не превышало установленных нормативных концентраций.

Водные объекты, подверженные существенному влиянию производственной деятельности предприятия, отсутствуют.

Существующая технология производства металлопродукции неизбежно связана с образованием отходов различных видов и классов опасности. Это один из самых значительных аспектов, приводящих к загрязнению окружающей среды. Завод строго соблюдает все требования, связанные с обращением и размещением отходов, и стремится к ограничению выбросов загрязняющих веществ, повторному использованию природных ресурсов и утилизации отходов. В зависимости от степени опасности отходов, их физических свойств на предприятии определен строгий порядок на всех этапах обращения с отходами производства (образование, сбор, перевозка, хранение, использование и обезвреживание), обеспечивающий наименьшее влияние на окружающую среду.

Из всех образовавшихся отходов (рис. 6) производства (1050 тыс. т) на предприятии в 2013 г. было реализовано 525 тыс. т (50%), использовано 114,4 тыс. т (10,4%), захоронено 49,5 тыс. т (4,5%), складировано 386,1 тыс. т (35,1%).

В течение 2013 г. разливы химических веществ, масел и топлива способных оказывать существенное отрицательное воздействие на окружающую среду, представляя потенциальную угрозу для почвы, вод, атмосферы, биоразнообразия и здоровья человека отсутствовали.

В процессе производственной деятельности на предприятии образовались следующие отходы, соответствующие группам отходов, указанным в приложениях к Базельской конвенции:

У1 – медицинские отходы, полученные в результате врачебного ухода за пациентами в больницах, поликлиниках и клиниках;

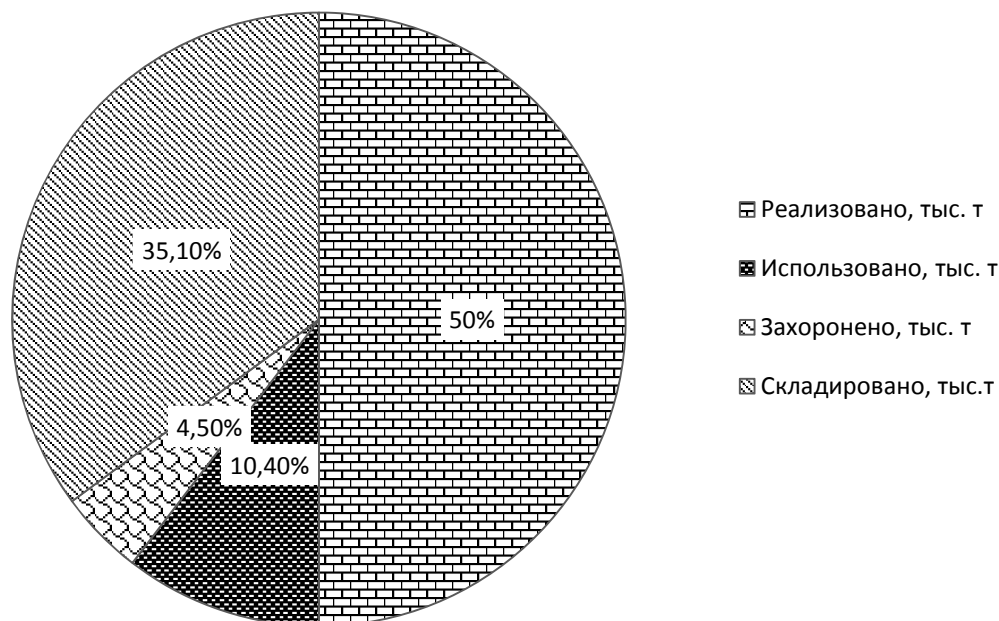


Рис. 6. Характер обращения с отходами производства в 2013 г.

У8 – ненужные минеральные масла, непригодные для первоначально запланированного применения;

У9 – отходы в виде смесей и эмульсий масел (воды), углеводов (воды);

У16 – отходы производства, получения и применения фотохимикатов или материалов для обработки фотоматериалов;

У17 – отходы обработки металлических и пластмассовых поверхностей;

У31 – свинец, соединения свинца;

У34 – кислотные растворы или кислоты в твердом виде;

У36 – асбест (порошок и волокна).

Обращение с данными отходами предприятие осуществляет в соответствии с требованиями природоохранного законодательства Республики Беларусь. Экспорт и импорт с этими группами отходов не осуществляется.

Осуществляя свою производственную деятельность, предприятие предлагает и реализует инициативы по смягчению воздействия своей продукции на окружающую среду, сокращению масштаба вредного воздействия и, так как основным сырьем при производстве продукции является металлолом, предприятие в полном объеме способно утилизировать свою продукцию после окончания срока ее службы.

В целях совершенствования природоохранной деятельности на предприятии проводится обучение вопросам охраны окружающей среды на всех уровнях. Профессиональное обучение работников носит непрерывный характер и проводится в течение всей трудовой деятельности в целях последовательного

расширения и углубления профессиональных знаний и знаний в области охраны окружающей среды и промышленной санитарии. В целях содействия эффективному управлению окружающей средой в процессе производственной деятельности определены, документально оформлены и доведены до сведения всех работников предприятия обязанности, ответственность и полномочия.

Подготовка, переподготовка и повышение квалификации руководителей, специалистов и оперативного персонала по вопросам экологической безопасности и охраны окружающей среды осуществляются в рамках ежегодных планов и программ профессионального обучения.

Для гарантированного соблюдения законодательных и других требований в области экологии на предприятии обеспечен доступ для каждого работника к функционирующим справочно-правовой системе «КонсультантПлюс: Беларусь сеть», информационно-поисковым системам «Стройдокумент» и «Стандарт».

Предприятие использует знания и опыт своих работников в области экологической безопасности и сохранения здоровья для повышения безопасности и благополучия граждан на территории размещения субъекта хозяйствования и области в целом. Работники предприятия организуют лектории для подрастающего поколения, проводят обучение экологическим требованиям и аспектам сотрудников подрядных организаций, выполняющих работы на территории субъекта хозяйствования.

В целях совершенствования системы коммуникаций, расширения сферы взаимодействия между заинтересованными сторонами, развития персонала

и обмена опытом предприятие ежегодно проводит международные научно-технические конференции «Металл». В секции «Энергетика и экология» наряду с участниками из стран СНГ выступают специалисты предприятия. В процессе конференции участники представляют доклады по современным тематикам и обмениваются опытом по выполнению своих стратегических целей и внедрению новейших разработок в областях устойчивого развития производства и корпоративной социальной ответственности.

Информация о деятельности предприятия в области экологии и совершенствовании системы управления окружающей средой систематически публикуется в корпоративных и региональных средствах массовой информации, республиканском отраслевом журнале.

По вопросам оценки воздействия деятельности предприятия на окружающую среду проводятся общественные слушания, на которые приглашаются представители органов контроля, общественность и работники предприятия.

Субъект хозяйствования регулярно принимает участие в природоохранных акциях и неоднократно являлся инициатором их проведения.

Для обеспечения системного подхода к повышению экологической культуры персонала на предприятии разработаны и введены в действие:

- Положение об отрывных талонах и системе работы по предупреждению нарушений охраны окружающей среды и промышленной санитарии, действующее в целях усиления профилактической работы по обеспечению предупредительных, рекомендательных и контрольных функций, направленных на охрану окружающей среды. Работа по предупреждению нарушений требований природоохранного законодательства проводится с применением талонов предупреждения;

- Положение по стимулированию деятельности в области охраны окружающей среды. Данный нормативный документ введен в целях стимулирования деятельности персонала предприятия по соблюдению требований природоохранного законодательства РБ, экологических стандартов предприятия и других нормативных документов и направлен на повышение ответственности нарушителей, а также поощрение рабочих и других категорий персонала за соблюдение требований вышеуказанных документов.

Исследование показало, что субъект хозяйствования предпринимает реальные шаги по сохранению природной среды, в том числе путем внедрения экологически чистых технологий. В целях уменьшения воздействия на окружающую среду на предприятии ежегодно внедряются природоохранные мероприятия. В рамках реализации экологической программы предприятия в 2013 г. выполнены следующие мероприятия:

- внедрение автоматизированной системы контроля за выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух от нагревательных печей стана 850 СПЦ;
- установка водоохлаждаемого газохода на пылегазоочистной установке ДСП-2 ЭСПЦ-1;
- реконструкция станции ливневых вод $V = 16000 \text{ м}^3$;
- приобретение оборудования для обращения с ОПВ и приборов для контроля утечек озоноразрушающих веществ и др.

В процессе анализа выявлено, что предприятием ежегодно направляются значительные финансовые ресурсы на охрану окружающей среды. Средства вкладываются в ремонт, реконструкцию и модернизацию природоохранного оборудования, что видно из табл. 10:

Таблица 10

Затраты на охрану окружающей среды

Текущие затраты на охрану окружающей среды	Всего (за счет собственных средств)						Темп роста, %		2013 к 2011
	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2012 к 2011	2013 к 2012	
	тыс. долл.	уд. вес, %	тыс. долл.	уд. вес, %	тыс. долл.	уд. вес, %			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. На охрану и рациональное использование водных ресурсов	10079,3	48,4	6991,3	30,8	8910,5	37,1	69,4	127,4	88,4
2. На охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата	7601,1	36,5	12439	54,8	12344	51,4	163,6	99,2	162,4
3. На охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства	3082,1	14,8	3155,2	13,9	2713	11,3	102,4	86,0	88,0

Окончание табл. 10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. На экологическую паспортизацию, экологическую сертификацию, экологический аудит, экологическое страхование, экологическое нормирование	62,5	0,3	113,5	0,5	48	0,2	181,6	42,3	76,8
Всего	20825	100	22699	100	24015,5	100	109,0	105,8	115,3

Данные табл. 10 свидетельствуют о том, что анализируемое предприятие за 2012-2013 гг. значительно увеличило затраты на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата (темп прироста составил 62,4%). За этот же период снизились затраты и их удельный вес на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства, чему следует уделить должное внимание. Сильно колеблются затраты и их удельный вес на охрану и рациональное использование водных ресурсов.

Наличие основных средств, предназначенных для охраны окружающей среды, характеризуется следующими данными (табл. 11):

Данные табл. 11 показывают, что в составе основных средств, предназначенных для охраны окружающей среды, наибольший удельный вес занимают основные средства для сбора, транспортировки, очистки сточных вод, систем оборотного и повторного водоснабжения (более 40%).

Таблица 11

Наличие на конец года основных средств, предназначенных для охраны окружающей среды

Наименование показателей	Всего наличие на конец отчетного года			
	по переоцененной стоимости		по остаточной стоимости	
	сумма, тыс. долл.	уд. вес, %	сумма, тыс. долл.	уд. вес, %
Основные средства, предназначенные для охраны окружающей среды, всего в том числе:	59220	100	31868,4	100
- для сбора, транспортировки, очистки сточных вод, систем оборотного и повторного водоснабжения;	27300,4	46,1	13384,8	42,0
- для очистки, нейтрализации, обезвреживания выбросов, загрязняющих веществ в атмосферный воздух;	20016,4	33,8	10484,7	32,9
- для сбора, разделения на виды (сортировки), размещения, обезвреживания и (или) использования отходов производства	11666,3	19,7	7935,2	24,9
- для проведения всех видов мониторинга, осуществления аналитического контроля в области охраны окружающей среды, контроля за озоноразрушающими веществами, выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сбросами сточных вод, загрязнением земель	236,9	0,4	63,7	0,2

Экологические платежи за 2012-2013 гг. характеризуются следующими данными (табл. 12).

Данные табл. 12 показывают, что в 2013 г. выросли такие экологические платежи как: потребление питьевой и технической воды (удельный вес не изменился), захоронение отходов (прирост составил 18,3%, а удельный вес увеличился на 5%), хранение

отходов (прирост составил 8,7%, а удельный вес возрос на 0,6%), на производство и импорт тары (прирост составил 46,2%, удельный вес возрос на 0,3%). Одновременно снизились экологические платежи за выбросы в атмосферу от стационарных и передвижных источников (темп составил 79,5%, а удельный вес сократился на 5,9%).

Экологические платежи

Наименование платежа	2012 г.		2013 г.		Изменение удельного веса, %
	сумма, тыс. долл.	уд. вес, %	сумма, тыс. долл.	уд. вес, %	
1. Потребление питьевой и технической воды	46,2	1,0	49,2	1,0	-
2. Сброс сточных вод в окружающую среду	-	-	-	-	-
3. Выбросы в атмосферу от стационарных и передвижных источников	1076,5	23,3	856,1	17,4	-5,9
4. Захоронение отходов	2079	45,0	2460	50,0	+5,0
5. Хранение отходов	1367,3	29,6	1485,8	30,2	+0,6
6. На производство и импорт тары	37	0,8	54,1	1,1	+0,3
7. Претензии	14	0,3	14,8	0,3	-
Итого	4620	100	4920	100	-

Важным аспектом деятельности предприятия является активное сотрудничество с заинтересованными сторонами – как с контролирующими органами, так и с общественностью, потребителями, поставщиками, подрядчиками.

Одновременно с увеличением промышленных мощностей предприятие планирует и совершенствование оборудования с точки зрения экологической безопасности и уменьшения негативного влияния на окружающую природную среду. Инвестиционные проекты предприятия, планируемые к реализации, предполагают не только ввод новых мощностей, но и внедрение лучших мировых практик в сфере обеспечения экологической безопасности.

В рамках инвестиционной программы субъектом хозяйствования разработан ряд мероприятий, направленных на улучшение экологической обстановки и снижение негативного воздействия производственной деятельности предприятия на окружающую среду.

К наиболее значимым мероприятиям по снижению неблагоприятного воздействия на окружающую среду относятся:

- реконструкция пылегазоулавливающих установок дуговых сталеплавильных печей;
- внедрение второго этапа автоматизированного мониторинга по контролю за выбросами в атмосферу;
- увеличение мощностей по очистке и повторному использованию дождевых и талых вод;
- строительство линии разделения металлолома;
- ввод дополнительных производственных мощностей по переработке электросталеплавильного шлака.

Также запланировано снижение на 1,5% объема хранения отходов производства в окружающей среде.

Предложенная методика анализа экологического направления социальной ответственности бизнеса не носит исчерпывающего характера. Она зависит от специфики технологии и производства

продукции. Она также нуждается в дальнейшей проработке и развитии, над чем автор работает.

Вместе с тем изложенные рекомендации существенно помогут субъектам хозяйствования любых форм собственности в правильной оценке экологического направления корпоративной социальной ответственности, а самое главное, нацеливает на проведение его глубокого анализа, что, в свою очередь, дает возможность установить тенденцию развития и предупредить возможные негативные явления. Кроме этого на основании проведенного анализа можно наметить конкретные мероприятия по улучшению своего позиционирования в рыночной среде, что в свою очередь повысит конкурентоспособность субъекта хозяйствования.

Литература

1. **Адаменкова С.И.** Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: Элайда, 2013. – 397 с.
2. **Анализ** и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / [В.И. Видяпин и др.]; под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 615 с.
3. **Анализ** хозяйственной деятельности: учебное пособие / [В.И. Бариленко и др.]; под ред. В.И. Бариленко. – М.: Омега-Л, 2009. – 413 с.
4. **Анализ** хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / [Л.Л. Ермолович и др.]; под общ. ред. Л.Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
5. **Басовский Л.Е.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 364 с.
6. **Бердникова Т.Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 212 с.
7. **Будурян Т.А.** Современные тенденции корпоративно экологического менеджмента / Т.А. Будурян, Т.В. Филиппова // Вестник Брестского государственного технического университета – Экономика. – 2012. – № 3(75). – С. 58-62.
8. **Виттенберг Е.Я.** Социальная ответственность бизнеса на пост-

- советском пространстве. – М.: Российский государственный гуманитарный университет, 2011. – 488 с.
9. **Герасимова В.И.** Экономический анализ хозяйственной деятельности / В.И. Герасимова, Г.Л. Хадевич. – Минск: Право и экономика, 2008. – 513 с.
10. **Когденко В.Г.** Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 542 с.
11. **Когденко В.Г.** Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.
12. **Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие** / [В.И. Бариленко и др.]; под ред. В.И. Бариленко. – М.: Форум, 2012. – 463 с.
13. **Комплексный экономический анализ предприятия** / [А.П. Калинина и др.]; под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер Пресс, 2012. – 569 с.
14. **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / учебное пособие** / [А.И. Алексеева и др.]. – М.: КноРус, 2009. – 687 с.
15. **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие** / [М.А. Вахрушина и др.]; под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 461 с.
16. **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник** / [О.И. Аверина и др.]. – М.: КноРус, 2012. – 427 с.
17. **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие** / [А.И. Алексеева и др.]. – М.: КноРус, 2013. – 705 с.
18. **Комплексный экономический анализ: учебное пособие** / [С.И. Жминько и др.]. – М.: Форум, 2011. – 367 с.
19. **Косалапова М.В.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косалапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и КО, 2012. – 246 с.
20. **Кричевский Н.А.** Корпоративная социальная ответственность / Н.А. Кричевский, С.Ф. Гончаров. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 216 с.
21. **Лысенко Д.В.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 318 с.
22. **Любушин Н.П.** Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.
23. **Маркарьян Э.А.** Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2010. – 534 с.
24. **Матягина А.М.** Экологически ответственный бизнес: учебное пособие / А.М. Матягина, Е.В. Смирнова. – М.: ФОРУМ, 2012. – 192 с.
25. **Никифорова Н.А.** Управленческий анализ: учебник / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева; под ред. Н.А. Тафинцева; под ред. Н.А. Тафинцевой. – М.: Юрайт, 2013. – 442 с.
26. **Пласкова Н.С.** Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – Москва: Эксмо, 2010. – 702 с.
27. **Савицкая Г.В.** Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 605 с.
28. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: РИПО, 2010. – 364 с.
29. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 536 с.
30. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 534 с.
31. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
32. **Савицкая Г.В.** Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с.
33. **Сенько В.В.** Корпоративная социальная ответственность как элемент устойчивого и динамического развития учреждения высшего образования / В.В. Сенько, О.В. Котова, Т.В. Парада // Вышэйшая школа. – 2013. – №33 (95). – С. 48-51.
34. **Симхович В.А.** Корпоративная социальная ответственность: философско-управленческие аспекты современного бизнеса / В.А. Симхович. – Минск: Мисанта, 2011. – 200 с.
35. **Симхович В.А.** Постсоветская практика корпоративной социальной ответственности в условиях современного экономического кризиса на примере России и Беларуси / В.А. Симхович // Вестник Витебского государственного технологического университета. / УО «ВГТУ», гл.ред. В.С. Башметов. – Витебск, 2011. – Вып. 21. – С. 188-193.
36. **Скамай Л.Г.** Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: Инфра-М, 2011. – 376 с.
37. **Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка** / под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 208 с.
38. **Социально-экономические технологии бизнеса: монография** / Н.В. Киреенко, Л.А. Нохрина, С.Ю. Лукин и др. – Минск: БГПУ, 2012. – 232 с.
39. **Толпегина О.А.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
40. **Шеремет А.Д.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 365 с.
41. **Шеремет А.Д.** Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. – 415 с.
42. **Шлихтер А.А.** Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некомерческим сектором США / А.А. Шлихтер. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 104 с.
43. **Чечевицына Л.Н.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
44. **Чуев И.Н.** Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и КО, 2013. – 383 с.
45. **Экономический анализ: учебник** / [Ю.Г. Ионова и др.]; под ред. И.В. Косоруковой. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 426 с.
46. **Экономика России – XXI век** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruseconomy.ru/nomer20_200511/ec18.html.

Стаття надійшла до редакції 04.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

ДИСКУСІЙНИЙ КЛУБ

В. П. Антонюк,
доктор економічних наук,

О. Д. Прогнімак,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО ТА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ДОНБАСУ В КОНТЕКСТІ НАГРОМАДЖЕННЯ РИЗИК-ПОТЕНЦІАЛУ

Донбас завжди був одним із найбільших та вагомих для України регіонів, в якому сконцентровано значну частку природних та людських ресурсів, а також провідні галузі індустріальної економіки. Промисловий розвиток Донецької та Луганської областей почав формуватися у другій половині XIX ст., найбільшого розквіту досягнув у 60-70-ті роки XX ст. В структурі видів економічної діяльності цих областей переважають капіталомісткі галузі індустріального типу: вугледобувна, металургійна, енергетична, машинобудівна, хімічна, які на сучасному етапі мають низький техніко-технологічний рівень розвитку (в основному 3-й технологічний уклад) та потребують модернізації. Їх функціонування пов'язане з поширеністю небезпечних та важких умов праці, негативним впливом на навколишнє середовище внаслідок більш високого рівня промислового забруднення, що формує специфічне середовище життєдіяльності населення даної території. Донбас є основним старопромисловим регіоном України (СПР) з усім букетом притаманних цим регіонам проблем, які будучи помноженими на специфічне соціокультурне середовище, сформоване внаслідок історичних процесів розселення, інформаційно-культурної політики України та Росії, створили ту вибухонебезпечну соціальну суміш, яка вилилася в сепаратизм та збройний конфлікт на Сході України.

Територія регіону – це конструкт історичний, соціокультурний, економічний та інституціональний, що в комплексі формує потенціал його саморозвитку або потенціал деградації. При цьому соціокультурні процеси в цьому відіграють провідну роль. *В якості гіпотези авторами висунуто тезу, що на теренах Донбасу було сформовано таке соціальне середовище, в якому поступово зростає ризик-потенціал, що в сукупності зі слабкістю та неефективністю державних інституцій призвело до сепаратистських і проросійських настроїв значної частки населення та стало приводом для агресії й*

розв'язання на території Донецької - Луганської областей збройного конфлікту.

Для того, щоб обґрунтувати, що на території Донбасу було сформовано соціальне середовище, яке має значний ризик-потенціал, треба передусім розглянути історичну спадкоємність цього середовища та соціокультурні процеси, в яких значну роль зіграли геополітичний фактор, специфічні процеси заселення території, урбанізації та забудови шахтарських міст, формування освітньо-культурного простору, конструювання регіональної ідентичності, виникнення в цьому регіоні так званих «ризик-солідарностей». При цьому ми виходимо з цивілізаційної парадигми і вважаємо рівнозначною з іншими чинниками роль соціокультурних факторів у суспільному розвитку.

Об'єктивні тенденції посилення ролі соціокультурних чинників територіального розвитку. Ще в середині 80-х років XX ст. відбулося перенесення акцентів з технологічних і політичних аспектів модернізації на її соціокультурні аспекти. В науковому середовищі сформувалася думка, що в пост-індустріальному суспільстві в якості домінанти має розглядатися сфера не суто економічних, а перш за все, соціальних відносин. Науковці відзначають, що економічні процеси визначаються сукупністю суспільних інститутів. До таких інститутів належать не тільки правові норми і адміністративні рішення, а й системи цінностей, пріоритети, традиції, мораль, етика, що панують у суспільстві¹. Науковці інституту економіки й прогнозування НАН України стверджують, що в актуальній структурі соціокультурні фактори визначають економічні зміни. Від свідомості, освіти, поведінки людини залежить те, як буде змінюватися економічна система (актуальна структура), хоча сама свідомість, освіченість, поведінка залежать від рівня економічного розвитку суспільства (фундаментальна структура)².

¹ Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія / Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с. С.49-51.

² «СОЦІОКУЛЬТУРНІ ВИМИРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ» (I етап: Актуальність соціокультурних параметрів економічної модернізації)

[Електронний ресурс] // Відділ моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій ДУ «ІЕПр НАН України» травень - грудень 2014 р. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/Socio_kulturni-vymiry-modernizacii-22_12_2014_V03.pdf.

Згідно з такими уявленнями наповнюється новим змістом поняття людських і соціальних ресурсів, як важливих чинників постіндустріального розвитку. Роль соціокультурних факторів в активізації процесу модернізаційних зрушень поки ще недооцінена в Україні, в той час як в розвинених країнах відбувається не тільки розширення теоретичних уявлень, але і підвищення уваги до цих питань. У рамках західної економічної думки наукове осмислення ролі соціокультурної складової економічного розвитку, бере свій початок з кінця XIX – початку XX ст. за такими напрямками: культурно-історичний (В. Зелізер, Г. Зіммель), стадіально-технологічний (Д. Белл, О. Тоффлер), багатфакторний (Р. Арон, Р.Л. Хайлбронер) та ін.³

Сформувалась цивілізаційна парадигма, яка представлена в роботах О. Шпенглера, К. Ясперса та сучасних авторів – С. Гантінгтона, Ю. Яковця, Ю. Павленка та ін. Досліджуючи економічні закономірності зародження, розквіту та занепаду цивілізацій, прибічники даного підходу наголошують на рівноправності впливу різних факторів (економічних, політичних, релігійних, культурних, національних та ін.) на хід історичного розвитку⁴. При цьому базовий рівень (підґрунтя цивілізаційного процесу) визначається національно-етнічними цінностями, менталітетом людських спільнот, традиційною культурою та стереотипами побуту, звичаїв, укладу буття⁵.

У більшості соціологічних та соціоекономічних теорій обґрунтовується, що в сучасних умовах соціальні чинники, як і морально-етичні цінності стають фундаментом усього суспільного розвитку. Цю зміну суспільної парадигми сформував соціокультурний, соціально-інформаційний тип постіндустріальної спільноти, який прийшов на зміну адміністративному і соціально-економічному типу, або технократично-економічної єдності, заснованої на розподілі праці. Такий підхід в регіональному аспекті означає, що розвиток регіону включає не тільки економічні, а й культурні, освітні, екологічні, соціальні, політичні та інші аспекти життя регіону, що дозволяє сприймати його як регіональний соціум та колективний соціально-економічний суб'єкт.

Такий методологічний підхід є важливим для аналізу та розуміння процесів, які відбуваються в старопромислових регіонах. Це обумовлено також

тим фактом, що і в розвинених країнах інтегрування СПР до економіки знань зіштовхується із чималими труднощами, адже потребує високої концентрації творчих сил, їх «критичної маси», а також постійного накопичення нового в надрах старих структур. Справа не тільки в тому, що різка структурна перебудова в цих регіонах, яка пов'язана із закриттям не ефективних виробництв, породжує значну соціальну напругу. *СПР басейнового типу це – своєрідні регіональні соціуми, які втратили, або ніколи не мали рис центральних регіонів з їх високим креативним та адаптивним потенціалом, спроможним генерувати і сприймати інновації та гнучко реагувати на нові вимоги суспільного розвитку.*

Існує багато визначень регіону як соціуму, але вони в сутності незначно відрізняються одне від одного. Якщо їх узагальнити, то *регіональний соціум може визначатися як стійка соціально-територіальна спільність або соціально-територіальне утворення, яку поєднує схожість умов життєдіяльності людей в єдиному економічному, політично-правовому, екологічному та етнокультурному просторі.* Донбас на протязі десятиріч сформувався не тільки як адміністративно-територіальне утворення, яке об'єднує географічне місце, єдиний центр адміністративного управління, але і як специфічна соціокультурна цілісність, обумовлена єдиним ареалом соціокультурного простору. Він відповідає усім критеріям її виокремлення з позицій економічної соціології, якими є: територіальна концентрація населення на відносно компактній території; просторове уособлення; соціально-економічна цілісність; самодостатність виробничої і невиробничої сфер для задоволення основних потреб населення; специфіка якісного складу населення і середовища його життєдіяльності; усвідомлення більшістю мешканців приналежності до даної територіальної спільноти, наявність спільних інтересів, які формують певні типи територіальної поведінки населення⁶. Особливостями Донбасу є більш пізня (в історичному масштабі) та специфічна історія освоєння та індустріального розвитку його території, особливий статус в межах попередніх державних утворень (Російської імперії та СРСР), його прикордонне розташування в Україні.

Можливості успішного включення в процеси світового розвитку – до регіонів це відноситься в тій

³ Веремієнко Т. С. Соціокультурні критерії концепцій економічного розвитку [Електронний ресурс] / Т. С. Веремієнко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1349>.

⁴ Там само.

⁵ Кримський С.Б. Глобалістка та регіонально-національний чинник в ієрархії цивілізаційних процесів // Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання): Матеріали

міжнародної наук.-практ. конф. 26-27 квітня 2000 р. – С. 39-41.

⁶ Попов В.Б. Соціокультурна гетерогенність України в індустріальному і постіндустріальному вимірах / В.Б. Попов // Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сьогодення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р./ Наук. ред. І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 125.

же мірі, що і до країн – сьогодні більш ніж будь-коли залежить від якості людського капіталу в них. Втім та система його формування і використання, яка на протязі довгого часу склалася в Донбасі тільки закріплює і посилює існуючий центрально-периферійний розлом сучасного суспільства. Суттєва різниця поміж Донбасом і повноцінними центральними районами в тому, що в ньому не тільки не накопичувався, а навпаки, поступово втрачався креативний людський і соціальний потенціал, який є неодмінною складовою центрального району, двигуном його руху.

Історія заселення Донбасу та формування регіонального соціуму. В демосоціальному плані Донбас являє собою регіон зі складною сумішшю національностей, що обумовлено історією його заселення. У XVI-XVII ст. заселення так званого «Дикого поля» здійснювалось українським та донським козацтвом, а також вихідцями з Правобережної України. У XVIII ст. територія сучасного Донбасу поступово заселяється не лише вихідцями з центральної України та Росії, але й переселенцями з Балкан та Криму. Наприкінці XVIII ст. населення Донеччини представляли понад 30 етносів, серед яких у 1779 р. українці становили понад 61,3% від загальної чисельності населення. За ними йшли росіяни (20,5%), греки (7,3), вірмени (6,1%), молдовани (2,5), а на решту припадало трохи більше 2% від загальної кількості населення краю⁷.

На початку індустріального розвитку Донбасу (друга половина XIX – початок XX ст.) інтенсивність заселення території прибулими з інших регіонів зростає, що було обумовлено зростаючою потребою в робочій силі для новостворюваних підприємств. Розвиток вугільної, а в подальшому і металургійної промисловості потребував десятків і сотень тисяч нових робочих рук. При порівняно високій забезпеченості місцевого селянства землею воно неохоче йшло працювати в промисловість, де умови були жакливими. Тож основна частина найманих робітників прибувала з аграрно перенаселених регіонів, причому переважно російських. Перший Всеросійський перепис населення, проведений у 1897 р., виявив, що російські губернії були батьківщиною 46,7% усіх переселенців, українські – 37,9%, білоруські – 0,8%, решта мігрантів походила з інших частин імперії, зокрема з Кавказу⁸.

Наслідком міграційної політики стало домінування у промислових містах Донбасу на початку 20-х років вихідців з українського села, однак в 30-ті роки не тільки загальмувалась природна урбанізація українців, а й погіршилась мовна ситуація в зв'язку із зростанням прибулих із російських регіонів. В 1926 р. в Донбасі українці становили 64,1% населення і тільки 40,6% робітництва, росіяни – відповідно – 26% і 48%⁹.

В досліджуваний період динамічно зростала чисельність населення Донбасу та змінювалась його соціальна структура. Чисельність робітників на Донбасі впродовж 1926-1936 рр. збільшилась в 3,3 рази, в той час як в СРСР – у 2,6 рази. При цьому 45% поповнення робітничих кадрів України в період 1926-1929 рр. становили селяни, а у Донбасі цей процес був ще більш вираженим. Серед шахтарів і металургів, які влаштовувались на підприємствах Донбасу у 1928 р. селяни становили відповідно 70,5%, а у 1930-1932 рр. – 80%¹⁰. У 30-ті роки селяни залучались до промислових міст головним чином за оргнаборами – договорами із колгоспами, за постановою РНК СРСР №861 від 28.04.33 р. органи міліції райцентрів були зобов'язані видавати паспорти завербованим за оргнабором без перешкод¹¹.

Державна політика СРСР активно сприяла міграції в міста «великих строек» представників різних національностей та різних релігійних конфесій. У середньому в 30-х роках для роботи лише у вугільній промисловості і будівництві на Україну щорічно прибувало близько 40 тис. робітників головним чином із РФСР (Курської, Воронежської, Орловської, Смоленської областей)¹². Окрім селян робочою силою слугували також ув'язнені, яких направляли в Донбас на виправно-трудова роботи. Дослідники відзначають, що у повоєнні роки в політиці забезпечення регіону робочою силою окрім комсомольсько-молодіжних призовів та наборів додалися депортації, переселення репатрійованих та інтернованих, розконвойованих, амністованих та військово-полонених. Таким чином, упродовж майже 100 років Донбас поглинав вихідців із теренів усієї Російської імперії, а потім СРСР. Сюди масово їхали після відбуття покарань у місцях позбавлення волі, особливо після низки амністій у 1950-х роках¹³. Найбільшу частку серед переселених на Донбас склали чоловіки працездатного віку, які їхали сюди на

⁷ Пірко В. О. Заселення Донеччини у XVI-XVIII ст. (короткий історичний нарис і уривки з джерел). – Донецьк: Східний видавничий дім, 2003. – 180 с.

⁸ Олексієнко О. З плавильного казана імперії / Тиждень. – 28 листопада, 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/History/35590>

⁹ Гогохія Н.Т. Урбанізаційні процеси в Донбасі в 30-х рр. XX ст. / Н.Т. Гогохія. – Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сьогодення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р./

Наук. Ред. І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 321.

¹⁰ Історія робітничого Донбасу. – К: Наукова думка, 1981. – Т.1. – С.245-246.

¹¹ Державний архів Донецької області (далі – ДАДО).- Ф.-6 – Оп.2. – Спр.23. – Арк.5. (цитуються за [9]. – С 318).

¹² Урбанізація і розвиток міст в СРСР. – Л.: Наука, 1985, с.46.

¹³ Олексієнко О., цит. праця.

заробітки та в пошуках незалежності. Формувалося специфічне соціальне середовище, відірване від свого етнічного та релігійного коріння, родинних зв'язків та обов'язків, що накладало суттєвий відбиток на соціальні відносини (поширеним були брутальність, насилля, пияцтво).

Особливості процесів урбанізації та забудови шахтарських міст Донбасу. Форсована індустріалізація Донбасу в перші десятиріччя ХХ ст. диктувала прискорену урбанізацію. Адже саме місто, згідно з принципами планової економіки, є базовим елементом промислової системи, а міграції, які стимулюються владою, забезпечують її потреби в робочій силі. На початку ХХ ст. на території сучасної Донецької області знаходилось лише 4 міста. Вже протягом 20-30-х років на території Донбасу біля старих і новостворених підприємств виникли робітничі поселення, які згодом почали перетворюватись в індустріальні центри, внаслідок чого з'явилося ще 12 міст (Краматорськ, Макіївка, Дебальцеве, Констянтинівка та інші). Згідно з переписом населення 1939 р., воно зросло у два рази проти 1926 р., три чверті його мешкало в містах. Щорічні темпи приросту міського населення в промисловому Донбасі були, особливо в 1927-1931 рр., у 2,4 рази вищими, ніж загалом по Україні (відповідно 12,2% та 5%). За цей період міське населення Ворошиловградської області зросло у 4,2 рази, Сталінської – у 3,7 рази. Для порівняння, в областях, що традиційно відрізнялись досить високим рівнем урбанізації, приріст міського населення був нижчим: у Харківській області – у 2,3, Київській – 1,5, Одеській – у 1,4 рази¹⁴.

Аналізуючи процеси урбанізації, необхідно враховувати, що Постановою ВУЦВК та РНК від 24 квітня 1924 р. створено дві офіційні категорії міських поселень і визначено порядок переходу населених пунктів у розряд міських, висунувши лише одну «категоричну» умову: наявність 3 тис. жителів для переведення в категорію «селища міського типу» (СМТ) і 10 тис. – в категорію «місто»¹⁵. Також усі так звані «передмістя», що знаходились у безпосередньому підпорядкуванні міськраді були включені до складу даного міста. Тому напередодні проведення перепису до СМТ було зараховано як старі містечка із сталими міськими традиціями, так і велику кількість робітничих селищ, що виникли довкола великих підприємств.

Аналіз статистики даного перепису показує, що 37,8% міського населення Ворошиловградської і понад 20% Сталінської областей мешкало в СМТ, більшість з яких були просто житловими додатками

до підприємств і шахт. Мінімальна кількість мешканців таких селищ міського типу ледве сягала 2 тис., максимальна – наближувалась до рівня малого або навіть середнього міста. Якщо кількість населення подолала певний поріг, це було визначальним фактором перетворення його вже в місто. В 30-ті роки таким чином виникли міста Амвросіївка, Дзержинськ, Дружківка, Брянка, Волноваха, Кадіївка, Краснодон, Лисичанськ, Ровеньки та ін. міста Донбасу.

Сталінська і Ворошиловградська області вже в той час були найбільш урбанізованими в Україні, відповідно 78,1% і 65,7% населення яких було міським. На території Сталінської області в 1939 р. розташовувалось 120 міських поселень (31 місто і 89 смт), Ворошиловградської – 105 (21 місто і 84 смт). Для порівняння – у Харківській – 57 (13 міст і 44 смт), у Дніпропетровській – 38 (10 міст і 28 смт), у Київській – 30 (10 міст і 20 смт). З 87 великих (більше 100 тис. мешканців) та середніх (20-100 тис.) міст України – 31 розташовувалось саме на території Донбасу і мешкало тут 30% усіх жителів великих і середніх міст України. Водночас відбувався процес значного укрупнення самих міст за чисельністю його жителів. Так, за зазначений період населення Краматорська зросло в 7,5 разів, Макіївки – у 5, Сталіна, Жданова, Горлівки – у 4 рази, Констянтинівки – у 3,8, Єнакієва – у 2,5; Луганська – у 2 рази. Але найбільшу активність у процесі зростання населення проявляли колишні селища і малі міста: Часів Яр – у 22, Свердловськ – у 11,97 рази¹⁶.

Для порівняння: великі міста України з давньою історією, які стали осередками культурного і економічного життя, мали менші показники зростання кількості населення: Київ – у 1,6, Одеса – в 1,4, Харків – у 1,9 разів. *Швидкість темпів урбанізації Донбасу в цей час дозволила деяким дослідникам вважати їх не органічними, а патологічними*¹⁷.

На сучасному етапі місто є складним адміністративним, економічним, соціальним утворенням. Поняття «місто» у літературі розглядається у двох ракурсах: як поєднання територіальної громади, території, економіки, або як відкрита система, здатна до самоорганізації. Вона характеризується концентрацією різноманітних форм соціальної й економічної діяльності, суспільних відносин і зв'язків, інформаційних потоків та культурних здобутків, що найбільшою мірою визначає соціально-економічний розвиток та добробут людей регіону й країни. Сучасні великі міста є основними культурними й соціально-економічними центрами, основою розвитку

¹⁴ Гогохія Н.Т. Урбанізаційні процеси в Донбасі в 30-х рр. ХХ ст. / Н.Т. Гогохія. – Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сьогодення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р. /

Наук. Ред.: І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 314.

¹⁵ Там само. – С. 312.

¹⁶ Там само.

¹⁷ Там само. – С. 315 (див. також [19]).

регіонів і держави в цілому. Індустріальні міста концентрують значну частину виробничого, науково-технічного, інтелектуального, інноваційного і фінансового потенціалів та стають сучасними центрами розвитку наукоємних галузей промисловості, що сприяє економічному розвитку та підвищенню якості життя населення.

Прискорені процеси урбанізації Донбасу не забезпечували відповідний міському типу поселень соціокультурний та побутовий розвиток. Вже існуючі міста, розростаючись, поглинали гірничі поселення, автоматично перетворюючи їх мешканців на городян. Саме адміністративний фактор приросту міського населення, замість природного та міграційного, в зазначений період зумовлював штучність та патологічність такої урбанізації. Внаслідок цього нові міста опинилися перед проблемою створення міських традицій на пустці, а це вимагало не тільки часу, а і певних умов, яких не існувало.

Цю штучність урбанізації Донбасу як процесу розповсюдження міського способу життя ілюструє розселення робітників саме вугільної промисловості, яке зумовлювало їх «напівміський» спосіб життя. Шахти здебільшого розташовувались у приміській зоні індустріальних центрів або ж у сільській місцевості. Хоч підвищення статусу робітничих поселень до міст поступово призводило до покращення їх благоустрою, цей процес відбувався надто повільно. Чимало робітників вугільної промисловості Донбасу ще й на початку 40-х років мешкали в бараках і казармах, що не мали центрального опалення і води. Хоч шахтарі за статистичними звітами й потрапили до категорії городян, але не відчували на собі змін, які дав їм міський спосіб життя. Характерною особливістю міського побуту 30-х років була житлова тіснота і скупченість. Тоді на кожного із українських жителів припадало 5,3, а в Донбасі – тільки 3,8 м² житлової площі¹⁸.

Рівень забезпеченості житлом і в 50-х роках залишався украй низьким – в межах 5,5 м² житлової площі на одну особу. Значну частину житлового фонду в шахтарських містах складали напівземлянки, підвали, казарми, бараки, колишні виробничі приміщення, а також будинки, зведені в 1905-1912 рр. У великих містах (Сталіно, Ворошиловград, Макіївка тощо) переважним типом житла була комунальна квартира, заселена кількома сім'ями. Надзвичайно низькою була і якість новозбудованого житла, яке за 4-5 років експлуатації набувало аварій-

ного стану¹⁹. Ситуація почала поліпшуватись лише в кінці 50-х – на початку 60-х років.

Одночасно із значними темпами введення в дію нових промислових підприємств, на Донбасі встала низка проблем пов'язаних із розселенням і облаштуванням побуту прибуваючої в регіон робочої сили. Обов'язки життєзабезпечення шахтарських селищ та міст, облаштування, утримання комунальних об'єктів протягом 1950-1980-х років були майже повністю покладені на Мінвуглепром. Вугільні комбінати виступали також безпосередніми забудовниками шахтарських міст та селищ, хоча щорічні плани зведення нового житла ними не виконувались. Усі витрати, пов'язані з будівництвом інженерно-комунальних споруд, шляхів, будівель соціально-культурного призначення тощо вносились в ті часи до зведеного кошторису будівництва шахти. Так, на початку 50-х років «Сталінвугілля» та «Артемвугілля» здійснювали забудову в 120 селищах та 10 містах Сталінської області; «Ворошиловградвугілля» та «Донбасантрацит» були забудовниками 118 селищ та 15 міст Луганської області²⁰.

З метою поліпшення проектування шахтарських населених пунктів Рада Міністрів УРСР затвердила Положення про будівництво шахтарських селищ, яким детально регламентувалась забудова шахтарських селищ і, наприклад, кількість поверхів житлових будинків навіть центрів міст не мала перевищувати чотирьох, що визначало їх потворний зовнішній вигляд. До середини 60-х років в них переважали одно- та двохповерхові будинки, а в Селидовому, зокрема, були будинки із солом'яними стріхами²¹. Для прискорення вирішення житлового питання також досить часто будували дерев'яні збірні будинки. І хоч в великих містах їх будівництво поступово припинялось, в малих, навпаки, воно ставало дедалі поширенішим У деяких, особливо «молочних» містах збірні дерев'яні будинки становили 60% міської забудови. У шахтарських містах та селищах їх було вдвічі більше, ніж це передбачалось планами забудов внаслідок заміни будівництва двоповерхових будинків одноповерховими дерев'яними²².

Місцеві проектні та архітектурні організації було укомплектовано кадрами недостатньо кваліфікованими, що спричинило застосування одноманітних архітектурних прийомів та композицій, відсутність оригінальних архітектурних рішень. Так, з 14 головних архітекторів Луганської області лише 7

¹⁸ Історія УРСР. – К.: Наукова думка, 1984. – С.231.

¹⁹ Кузіна К.В., Лихолобова З.Г. Соціально-економічні процеси у монопрофільних містах Донбасу (1950 – 1980-ті роки) // К.В. Кузіна, З.Г. Лихолобова. – Донецьк, 2010. – 335 с. – С.120.

²⁰ Центральний державний архів вищих органів влади та управління (далі – ЦДАВО) – Ф.Р-2605. – Оп. 8. – Спр.612. – Арк. 1 (цитується за [19]. – С.111).

²¹ Державний архів Донецької області (далі – ДАДО). – Ф.Р-3780. – Оп. 2. – Спр.37. – Арк. 56 (цитується за [19]. – С.113).

²² ЦДАВО.- Ф.Р-2605. – Оп. 8. – Спр.612. – Арк. 45-47; ДАДО.- Ф.Р-2689 – Оп. 1. – Спр.180. – Арк. 32-33. (цит. за [19]. – С.113).

мали вищу архітектурну освіту, а з 18 районних архітекторів жоден не мав спеціальної архітектурної освіти²³.

Не йшлося про архітектурну неповторність міст, вони були схожими одне на одне, однаково сірими, безвиразними, і навіть потворними. Не дивно, адже будівництво здійснювалось не архітектурними, а, в основному, вугільними об'єднаннями. В той час коли вітчизняною практикою забудови міст в країні становилась нова, суто міська форма, – мікрорайон, для шахтарських міст Донбасу залишалась індивідуальна забудова, в якій поєднувалися елементи міського і сільського стилю життя з неодмінними господарськими спорудами та присадибними ділянками.

З 1958 р. розпочалося масове будівництво малогабаритного дешевого житла за типовими проектами (так званих «хрущоб»), які певним чином знизили гостроту житлової проблеми, але не набагато підвищила комфортність проживання.

Загрозою для подальшого існування шахтарських міст Донбасу стало просідання ґрунту в житлових масивах над шахтними виробітками, оскільки нерідко шахтарські міста та селища проектувались і будувались над дільницями діючих шахт та в безпосередній близькості від них. Внаслідок цього зазнали руйнації не тільки будівлі, а й водогінні та комунікаційні мережі, очисні споруди, шляхи. При цьому ремонт зруйнованих будівель та переселення населення з небезпечних зон відбувалось незадовільно. Наприклад, в м. Новгородівка було підроблено шахтними виробітками 136 будинків, а заплановано ремонт лише чотирьох. Ця проблема шахтарських міст загострювалась з кожним роком – в 80-х роках під деякими з них простягались десятки кілометрів виробіток, а ефективних заходів для її подолання не вживалось. Коштів місцевих бюджетів на це не вистачало. Адже, наприклад, ремонт тільки однієї вулиці м. Білозірська в 1989 р., яка руйнувалась з цих причин, вимагав втричі більше коштів ніж складав бюджет на благоустрій міста²⁴

Обов'язки щодо благоустрою шахтарських міст покладались як на місцеві ради, так і на вугільні підприємства, але на протязі 50-х років цій справі не надавалось великого значення і в багатьох містах роботи з благоустрою фактично не проводились, з причини нестачі коштів, техніки, робітників. В дуже поганому стані була дорожня інфраструктура, освітлення вулиць (в деяких містах, таких як Моспине, Шахтарськ освітлення мала лише п'ята частина довжини усіх вулиць). Відсутність брукованих шляхів призводило до того, що навесні, через бездоріжжя

продукти харчування (про інше і не йшлося) у багатьох шахтних містечках та селищах Луганської області завозили тракторами²⁵.

Протягом 1960-1980 років утримання шахтарських міст помітно поліпшилось завдяки масштабним програмам озеленення, освітлення вулиць, ремонту шляхів і тротуарів, обладнання спортивними і дитячими майданчиками. Але вже у другій половині 80-х років внаслідок загострення кризи у вугільній галузі, в шахтарських містах питання благоустрою та соціального розвитку шахтарських міст були відсунені на другий план, адже відділ житлово-комунального та побутового обслуговування трудящих був структурним підрозділом Мінвуглепрому УРСР.

Продуктивність праці в вугільній галузі почала знижуватись, але виробництво потребувало прибуття нових робітників замість впровадження нових технологій. Звичайною стала практика, коли нові шахти вже були введені в експлуатацію, а житло для нових працівників ще не було зведено. Житлова проблема завжди залишалась однією з актуальніших, гострота якої обумовлювалась безперервним поповненням прибулими робітниками. У 90-ті роки процес забезпечення населення житлом різко погіршився. Так, у Донецькій області у 1990 р. на квартирному обліку в містах перебувало 281,7 тис. сімей та однаків, отримали квартири лише 21,4 тис. (7,6%), у 1995 р. ці показники були такими: на квартирному обліку – 234,7 тис., отримали житло – 7,6 тис., або 3,2%²⁶. Аналогічна ситуація мала місце і в Луганській області. Процеси ринкової трансформації та реструктуризації вугільної галузі негативно позначилися на становищі багатьох малих та середніх міст досліджуваних областей, обумовивши їх занепад.

Дослідники відзначають, що в останні десятиріччя на Донбасі розвивалися переважно обласні центри, де були сконцентровані основні капітали регіону та офіси найбільших компаній. Особливо це стосується Донецька, в якому з наближенням "Євро-2012" розпочався стрімкий розвиток міської інфраструктури. Місто активно прикрашали та облаштовували. Покращення зовнішнього вигляду обласного центру супроводжувалось зубожінням мешканців на периферії регіону.

Урбанізація Донбасу була форсована і вже тому специфічна. Високих темпів їй надавали не тільки вугільна та металургійна бази, а також хімічна промисловість (Лисичанськ, Слов'янськ, Рубіжне, Горлівка, Костянтинівка) і машинобудування. Але справжня специфіка цього процесу полягає в тому,

²³ Державний архів Луганської області (далі – ДАЛО). – Ф.Р-179. – Оп. 11. – Спр.35. – Арк. 74-77 (цит.ється за [19]. – С.116).

²⁴ ДАДО. – Ф.Р-3780. – Оп. 2. – Спр.424. – Арк. 3; Спр.688. – Арк. 57-58 (цит.ється за [19]. – С.115).

²⁵ ДАЛО. – Ф.П-179. – Оп. 5. – Спр.586. – Арк. 15 (цит. за [19]. – С.118).

²⁶ Статистичний щорічник України за 2010 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

що ще у 30-х роках було змінено деякі сутнісні риси формування такої складної багаторівневої системи як місто, порушено природний процес її розвитку.

Урбанізація це соціальний процес, сутність якого обумовлена як зростанням чисельності міського населення, так і концентрацією економічних, фінансових, соціокультурних і політичних функцій у великих містах. Урбанізація характеризується тим, що, з одного боку, великі міста формуються як потужні центри різноманітних видів діяльності, результатом чого є зростання диференціації продукції і послуг; центри скупчення найбільш кваліфікованої частини населення, які створюють основу для творчих видів діяльності, науки, мистецтва, і постійно розповсюджують соціокультурні досягнення на усі інші поселення, що дає поштовх розвитку всього суспільства, але насамперед, навколишнього простору. Такі функції міст за класичною теорією «центральної міст» В. Кристалера називають «центральними»²⁷. Наявність таких міст визначалась можливістю населення, яке в них не живе, задовольнити свої потреби в центральних (освітніх, культурних, науково-дослідницьких, управлінських тощо) товарах і послугах. Певна штучність урбанізації Донбасу призвела до трансформації більшості міст даного регіону у своєрідний додаток до промислових підприємств, населення якого не мало нормальних умов як для розвитку, так і для пристойного життя.

Специфікою Донбасу є те, що для більшості середніх та малих міст промислові підприємства були містоутворюючими. Кризові явища на таких підприємствах (зменшення обсягів виробництва, згорання діяльності або закриття) неодмінно позначалися на розвитку міст, обумовлюючи їх депресивний стан. Процеси ринкової трансформації та реструктуризації вугільної галузі негативно позначилися на стані багатьох малих та середніх міст Донбасу, обумовивши їх занепад.

Не маючи внутрішніх джерел свого розвитку такі міста приходять в занепад, а його економічно активне населення мігрує в більш перспективні міста й регіони. Порівняно з іншими містами України, які формувалися традиційним шляхом, динаміка скорочення чисельності населення в малих та середніх містах Донбасу була значно більшою. Про це свідчать дані табл. 1. Найбільше скорочення чисельності населення мали такі міста як Стаханов, Торез, Єнакієво (на 28-35%), в той час як в містах інших регіонів України зменшення було в межах 5 – 12%.

Доктор соціологічних наук Оксана Міхеєва відзначала, що поза Донецьком вимірали міста та селища, звідки виїжджали люди, покидаючи житло.

²⁷ Эм П.П. Применение правила «ранг-размер» для систем размытых центральных мест / Эм П.П. // Региональные исследования. – 2013. - №1. – С.56-59.

²⁸ "Если вместо головы снаряд...". Як формувалась ідентичність Донбасу. Ольга Клінова. Інтерв'ю з соціоло-

Втрата домівки була актуальна для мешканців Донбасу ще до того, як люди почали втікати від війни²⁸.

Таблиця 1

Зміна чисельності населення в окремих містах Донбасу та України*

Міста	Кількість населення, тис. чол.		Зміна чисельності населення	
	1989	2010	Тис. чол.	У % до 1989 р.
Міста Донбасу				
Горлівка	338	261	77	22,8
Дружківка	73	61	12	16,4
Єнакієво	120	86	34	28,3
Краматорськ	198	166	32	16,2
Свердловськ	83	66	17	20,5
Сєверодонецьк	131	111	20	15,3
Стаханов	112	79	40	35,7
Торез	88	59	29	32,9
Міста інших регіонів				
Бердянськ	133	117	16	12,0
Дрогобич	78	78	0	0
Конотоп	96	89	7	7,3
Ніжин	81	74	7	8,6
Сміла	79	69	10	12,7
Умань	91	87	4	4,4

* Статистичний щорічник України за 2010 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Прискорені процеси заселення та урбанізації Донбасу спричинили внутрішній розлом в етнокультурній структурі краю на російськомовне «місто», яке в умовах Донбасу включало і численні робітничі селища, та українське «село», що майже не відрізнялося від решти українських земель. В 30-50-ті роки було закладено основи того особливого соціального простору Донецької та Луганської областей, що, свою чергу, сформувало ментальність їх мешканців.

Особливість формування соціокультурного простору Донбасу.

Тривалий час у повсякденному житті жителів шахтарських міст продовжували зберігатись елементи сільського побуту. За таких обставин в них сформувалась «напівміська» культура, що відповідала змішаному типу свідомості – ані міському, ані сільському. Периферійні умови проживання, нена-

гом, д.с.н. Оксаною Міхеєвою//Українська правда. Історична правда. - 11.12.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istpravda.com.ua/articles/2014/12/11/146063/>.

дійна робота закладів торгівлі і сфери послуг закріплювали традиції, які стали ще одним проявом «напівміського» способу життя. В 1950-х роках в шахтарських містах і селищах Донбасу склалась так звана «барачна культура», яка виникла ще в роки перших п'ятирічок²⁹ з її «психологією мінімізації життєвих благ» через відсутність альтернатив, іншого, хоча б мінімально прийняттого, вибору³⁰. Це стосується не лише 50-х років, коли у переважній більшості шахтарських міст побутові умови були просто жахливими, а і наступних десятиріч.

Результатом усіх цих процесів і аспектом розвитку нових міст було не стільки формування так званої «пролетарської культури», а й падіння рівня культури взагалі, певна маргіналізація міського соціуму. Відбувалася трансформація й девальвація цінностей, набутих предками. Адже робітники, які нещодавно були селянами, і дійсно мали свою культуру, опинились відірваними від звичного оточення, укладу сільського життя, від родинних коренів. Потрапивши до зрусифікованого міста, селяни опинялися також в іншому мовному середовищі. Російська мова та авторитарно-кримінальний тип місцевої міської ментальності (останнє притаманне практично усім гірничим регіонам світу) розмивали етнічну належність поселенців. У відірваних від звичного середовища людей тоталітарний режим цілеспрямовано викривлював систему цінностей. Особистість «перемелювалася», нівелювалося відчуття культурної або політичної спільності, неважливими ставали національна ідея, рідна мова, віра тощо. Натомість готовність до захисту первісних цінностей (самозбереження, отримання засобів до існування тощо) була гіпертрофованою³¹.

Для об'єднання строкатого населення радянська влада зробила ставку на *інтернаціоналізм та атеїзм*, руйнуючи церкви та проводячи антирелігійну пропаганду. Так, в Донецьку, найбільшому місті регіону в 70-80-х роках ХХ ст. було лише декілька церковних храмів на периферії міста. Станом на 01.01.1999 р., коли суспільство уже пододало період войовничого атеїзму, в Донецькій області нараховувалося 357 релігійних організацій, в Луганській – 255, для порівняння – в областях зі значно меншою кількістю населення ці показники були вищими: Вінницька область – 801, Львівська – 782, Одеська – 425³². Поширеність атеїстичного світогляду було однією із найбільш характерних ознак

даного регіону, відродження релігійності розпочалося в 90-ті роки ХХ ст., однак це вилилося скоріш в певні релігійні ритуали, ніж в глибокі внутрішні переконання.

Одночасно така етнічна, конфесійна і соціальна неоднорідність, відсутність усталених традицій разом із загально низьким освітньо-культурним рівнем, убогістю побуту стало плідним ґрунтом для ідеологізації населення, особливо молоді, у потрібному радянській владі напрямі, створювали системи всебічного впливу на особистість. Оскільки більшість працювали на великих державних підприємствах, які складали основу індустріальної економіки, то була *гіпертрофована роль робітника в соціально-економічних процесах*. Влада творила нових героїв – людей праці, що працювали під землею чи біля розплавленого металу. Так постали Олексій Стаханов, Микита Ізотов³³. *Насаджувався культ «пролетарія» як основи соціалістичного суспільства*. У ЗМІ пропагувалися передовики виробництва, робітничі династії, значна увага приділялася трудовим колективам великих підприємств. В той же час цілеспрямовано формувалися чисто виконавські, а то і люмпенські якості: безумовне виконання наказів партійних та господарських керівників; відмова від власної думки та ініціативи; цілковита підтримка дій партійно-господарської номенклатури. Уніфікації пролетарського способу життя й розповсюдженню єдиної ідеології не завадила навіть етнічна строкатість Донбасу.

Особлива увага приділялася культивуванню професії шахтаря, як небезпечної, однак вкрай важливої, і до того ж достатньо високооплачуваної порівняно з іншими. Це були стереотипні уявлення, які, в свою чергу, насаджувались в суспільстві. Вони мали приховувати той факт, що створені умови і якість життя в шахтарських містах не відповідали важкості, небезпечності, значущості праці шахтаря. З цих причин вживалися спеціальні заходи щодо морально-психологічної підтримки важкої професії: праця шахтаря оточувалась особливою повагою; впроваджувались спеціальні державні нагороди, у тому числі «Шахтарська слава» трьох ступенів; у ЗМІ тих часів шахтарів називали «гвардією труда», а Донбас – завжди тільки «шахтарським краєм». В шахтарській свідомості особливе значення і певне ідеологічне забарвлення набула нова форма соцзмагання, яке охоплювало не тільки збільшення обсягів

²⁹ Саржан А.О. Новітня історія Донбасу (1945-1999 рр.): (навчальний посібник) / А.О. Саржан. – Донецьк: Сталкер, 1999.

³⁰ Заблоцький В. Чому Донбас «порожняк не гонит» або Як формувалася менталітет ландшафтного регіону / В. Заблоцький // Вече. – 2004. – №11. – С.47.

³¹ Олексієнко О., цит. праця.

³² Релігійні організації в регіонах України станом на 01.01.1999 р. Релігійно-інформаційна служба України.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://risu.org.ua/index/resources/statistics/ukr2015/60129/>.

³³ "Если вместо головы снаряд...". Як формувалась ідентичність Донбасу. Ольга Клінова. Інтерв'ю з соціологом, д.с.н. Оксаною Міхеєвою // Українська правда. Історична правда. – 11.12.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istpravda.com.ua/articles/2014/12/11/146063/>.

видобутого вугілля (перевиконання норми), економію сировини і матеріалів, а з 1958 р. – за звання колективу комуністичної праці, що можна вважати виявом ідейно-виховної афектації соцзмагання.

Возведенню на п'єдестал професії гірника сприяли особливості шахтарської праці саме в Донбасі, де складні гірничо-геологічні умови обумовили:

більшу ніж в інших вугільних басейнах аварійність і відповідну небезпечність праці для життя і здоров'я;

високу частку ручної праці – навіть на механізованих шахтах та очисних вибоях рівень ручної праці становив 64,7% (на початку 60-х років у Донбасі проходження прохідницьких виробіток комбайнами становило лише 0,7% від усієї механізованої проходки, порівняно цей показник в Кузбасі становив 34%, в Підмосковному басейні – 85%)³⁴.

більш довгу історію шахтарської праці в цьому регіоні – перші гірничі поселення з'явилися в Донбасі ще на початку XIX ст., а переважна більшість шахт і поселень виникла у 1870-1890 рр.

В умовах кризи, що загострилася у вугільній промисловості у другій половині 80-х років, престиж шахтарської праці стрімко втрачав позиції, а на початку 90-х зійшов нанівець. Причини цього не тільки в зовнішніх обставинах, а і внутрішніх, галузевих – зрівнялівка в оплаті праці, нівелювання різниці між працею кваліфікованою та некваліфікованою – не могло стимулювати творче зростання та насагу робітників (не стало ніяких рухів і починів), погіршення умов праці та матеріального становища робітників вугільної галузі, скасування УРСів та ОРСів.

Донбас став прекрасним полігоном для формування «нової історичної спільності – радянського народу». Згідно з офіційною радянською комуністичною доктриною, радянський народ є не національною, а наднаціональною формацією. Нова радянська людина, на думку російського дослідника тоталітаризму К. Гаджієва, не могла мати національної основи, національного коріння, вона — представник безнаціональної спільноти. Мовою «нової історичної спільності» мала стати російська мова, що сприяло інтенсивній русифікації всіх територій Радянського Союзу, де проживали інші національності, в тому числі й Донбасу. В першу чергу були русифіковані школи, головним чином міські. У великих промислових центрах, передусім на сході та півдні України, вони переважали абсолютною кількістю і числом дітей, які в них навчалися. В м. Сталіно 98%

учнів навчалися в школах з російською мовою викладання, в Харкові – 87%, в Одесі – 87%, Горлівці – 91,3%³⁵.

Впродовж останніх півстоліття запущені в попередні 100 років тенденції до деукраїнізації Донбасу лише поглиблювалися, але тепер визначальну роль відігравала вже не імміграція, а денаціоналізація місцевого населення. Від перепису до перепису зменшувалася частка українців, які зберігали рідну мову. Наприклад, на Луганщині 1959-го таких було 87,6%, а 2001-го – тільки 50,4%, на Донеччині – 41,2%. А в самому Донецьку, де за переписом 2001 р. проживала зіставна кількість росіян (493 тис.) та українців (478 тис.), лише 23% останніх усе ще вважали українську рідною³⁶.

Таким чином на терені Донбасу внаслідок прискорених процесів індустріалізації та цілеспрямованої державної міграційної політики наприкінці XX ст. сформувався своєрідний регіональний соціум. Це – строката за етнічним складом й моральними цінностями людська спільнота, здебільшого відірвана від свого історичного, культурного й релігійного коріння, русифікована та ідеологізована радянськими цінностями й нормами, об'єднана у великі трудові колективи на індустріальних підприємствах, впевнена у своїй особливій значимості як головної рушійної сили індустріального розвитку.

Розвиток освіти та культури на Донбасі.

Освітні процеси та формування людського капіталу. Інтелектуальний, людський і соціокультурний потенціал стає найбільш затребуваним в модернізаційних процесах, і тут Донбас виступає як один із проблемних регіонів. Соціально-культурні установки мешканців регіону-соціуму можуть бути розглянутими як окремий, самостійний фактор, який має значний вплив не тільки на економічний розвиток, а і можливості модернізаційних зрушень.

Однак проблематика реальної соціокультурної модернізації Донбасу ніколи не стояла на часі, адже увага була завжди сконцентрована на поточних турботах щодо збільшення обсягів видобутку вугілля для потреб вкрай енергомісткої промисловості спочатку Радянського Союзу, потім і України. Довгі роки все, що стосувалося впливу інституціональних, культурних, геополітичних чинників, і мало велику потребу в розробках у сфері гуманітарного знання, культурології, політології, соціології тощо, відкидалося, хоч саме це дозволило б забезпечити людський розвиток та подолати уявлення, що нав'язувалися упродовж багатьох років про інтелектуальну неповноцінність, майже убогість жителів Донбасу, який

³⁴ Вугільний Донбас у другій половині XX ст.: (колективна монографія) / В.М. Василенко, О.М. Данілін, З.Г. Лихолобова та ін.; ред. З.Г. Лихолобової. – Донецьк, 2001. – С.35.

³⁵ Україна і Росія в історичній ретроспективі. Т. 2 (Гриневич В. А., Даниленко В. М., Кульчицький С. В., Лисенко О. Є.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/21863/>.

³⁶ Олексієнко О., цит. праця.

часто представляють як «край мігрантів, манкуртів, диких людей з Дикого поля», «шукачів волі»³⁷.

Центральною ланкою соціокультурних процесів є *освітні процеси*. Формування системи освіти було започатковано ще Дж. Юзом, який сприяв будівництву шкіл та гімназій. За радянських років система освіти розвивалась, однак коштів на її нормальне облаштування не вистачало. Тому на початок 50-х років типовою ситуацією для багатьох шахтарських міст і селищ була семирічна школа, що розміщена у пристосованих приміщеннях барачного типу, а учні 8-10-х класів ходили до школи за декілька кілометрів³⁸. В школах бракувало меблів, учнівського приладдя, підручників, у окремих були відсутні бібліотеки.

Переважно міграційний склад населення шахтарських міст, строкатий за соціальним статусом, регіонами попереднього проживання та життєвими стратегіями, обумовив наявність наприкінці 50-х років досить значного відсотку малописьменного та неписьменного населення. За даними перепису населення 1959 р. у Дзержинську 17,4% населення були малописьменним і 4,5% неписьменними, у Вуглегорську – 14,8 та 3,0%; в Добропіллі – 18,1 та 2,5%, Кіровському – 8,1 та 1,5%, Селидовому – 15,5 та 5,5%, Шахтарську – 15,2 та 2,2% відповідно³⁹. Неписьменними і малописьменними найчастіше були люди середнього віку (що виявлялося як правило на виробництві, у військових комітетах), однак чимала частина працюючої молоді шахтарських міст не мала середньої освіти.

Згідно із Законом про освіту 1958 р. школа мала дати також і трудову підготовку, втім школярі шахтарських міст були приречені в майбутньому на працю шахтаря, адже навчально-курсові пункти для них створювались на шахтах. З часом в містах почали створюватися навчально-виробничі комбінати, де вибір майбутніх професій був поширеним. Тільки протягом 1971-1975 рр. було завершено перехід до загальної середньої освіти, але в шахтарських містах після восьмого класу продовжували навчання в загальноосвітній школі приблизно половина учнів, а інші – у вечірніх, заочних, професійно-технічних та середньо спеціалізованих навчальних закладах⁴⁰. Переважна частина робітничих кадрів для шахт готувалась на самих шахтах, де головними видами професійної підготовки були бригадне та індивідуальне навчання, які дозволяли у короткі терміни надати робітнику знання в обсязі технічного мінімуму,

забезпечуючи підготовку робітників вузького профілю. На виробничо-технічних курсах і в школах відбувалась підготовка робітників з більш високою кваліфікацією.

Протягом 1971-1985 рр. в шахтарських містах відбувалось інтенсивне розширення мережі загальноосвітніх шкіл. В Добропіллі, Шахтарську, Сніжному кількість учнівських місць в загальноосвітніх школах за ці роки зросла більш ніж в два рази, в Дзержинську – в три рази; в Селидовому, Торезі – в півтора рази Але вже на початку 80-х з припиненням будівництва нових шкіл став відчуватися брак учнівських місць і навчальної площі, внаслідок чого багато шкіл працювало у 2-3 зміни⁴¹. Невипадково збільшення кількості шкіл для своїх дітей було однією з вимог шахтарів під час страйків 1989 р.

Вирішальним чинником модернізаційних процесів кінця 60-х були технічне вдосконалення виробництва, насиченість шахтних вибоїв новими технічними засобами – комбайнами і механізованими комплексами, що висувало підвищені вимоги до робітників та ІТР вугільної галузі – потрібен був висококваліфікований персонал. Це відповідало вимогам того часу, коли у вугільній промисловості Донбасу були найкращі показники вугледобичі (за 1959-1965 рр. видобуток збільшився в 2,3 рази) за всі повоєнні роки. У другій половині 60-х років процес модернізації вугільної галузі продовжувався, хоч його темп уповільнювався.

Для підготовки необхідних промисловості кадрів протягом 60-70 років в шахтарських містах склалась мережа професійно-технічних та середніх спеціальних навчальних закладів, а з прийняттям Закону про освіту (1973 р.) ПТУ стає основною школою професійного навчання молоді. На початку 80-х років було зроблено спробу реформувати професійну освіту, зміцнити і оновити її технічну базу, однак більшість заходів, намічених відповідною Постановою Ради Міністрів СРСР 1984 р., залишились невиконаними. З початком 90-х система професійної освіти в Донбасі, як і на усьому пострадянському просторі суттєво згорнулася. Так, в Донецькій області у 1990 р. було підготовлено 27,8 тис. кваліфікованих працівників, у 2013 р. – 21,2 тис., у Луганській обл відповідно 17,9 та 13,3 тис.⁴² Слід відзначити, що якість підготовки робітничих кадрів через систему профтехнавчання була недостатньою, а кваліфікаційний рівень випускників середніх спеціальних закладів (технікумів) не відповідав вимогам.

³⁷ Метафізика Донецька. Філософські есе. – Донецьк: Донецьке відділення Наукового товариства ім. Шевченка, ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 198 с.

³⁸ ЦДАВО. – Ф.Р-2605. – Оп. 8. – Спр.612 – Арк. 8. (цитуються по книзі [19]).

³⁹ ДАДО. – Ф.Р-4249. – Оп. 1. – Спр.613. – Арк. 121; Спр.615. – Арк. 70,33; Спр.627. – Арк. 120, 123, 144, 192 (цитуються по книзі [19]. – С. 175).

⁴⁰ ДАДО. – Ф.Р-2852. – Оп. 2. – Спр.948. – Арк. 90. (цитуються за [12]. – С.173).

⁴¹ Кузіна, К.В., Лихолобова З.Г., цит. праця. – С.174.

⁴² Статистичний щорічник України в 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

На початку ринкових реформ 90-х років в малих і середніх шахтарських містах майже третина населення (у віці від 6 років) не мала навіть початкової (12,1%) або мала лише початкову освіту (18,5%); середню загальну – 24,3% (незакінчену середню – 18%), а вищу – 6,3%. І це в містах із кількістю населення 40-70 тис. (Дзержинськ, Добропілля, Шахтарськ)⁴³. Специфіка галузі, яка сприяла саме урбанізації цього регіону, позначилась на загальному рівні освіченості населення шахтарських міст. Низький рівень освіти шахтарів був обумовлений малоінтелектуальним змістом праці, використанням примітивних знарядь праці, невисоким ступенем механізації та автоматизації окремих процесів вуглевидобутку. Вуглевидобуток – не інтелектуальна праця, і не сприяє концентрації людського капіталу.

З розвитком економічного потенціалу в Донецькій та Луганській областях відбувався розвиток вищої освіти, було сформовано декілька потужних ВНЗ, найстаріший – Донецький політехнічний інститут, який готував спеціалістів для індустріальних галузей промисловості. На кінець ХХ ст. в Донецькій області функціонувало 68 ВНЗ 1-2 рівнів акредитації та 26 ВНЗ 3-4 рівнів акредитації. У Луганську відповідно було 30 та 7 ВНЗ таких рівнів (табл. 2). Отже, населення регіонів отримало доступ до вищої освіти, однак суттєво скоротилась кількість бюджетних місць, тому більше половини студентів змушені були здобувати вищу освіту за рахунок коштів власних родин. Незважаючи на це, в регіоні суттєво зріс попит на вищу освіту у ВНЗ III-IV рівнів акредитації.

Таблиця 2

Динаміка закладів професійної освіти в Донецькій та Луганській областях за період з 1990 по 2014 рр. *

Показники	1990/91	2000/01	2005/06	2010/11	2013/14
Донецька область					
Кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації	83	68	63	55	55
Кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації	10	26	27	27	20
Кількість студентів у ВНЗ I-II рівнів акредитації, тис. осіб	88,0	51,1	56,8	38,5	37,6
Кількість студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації	61,5	120,4	160,3	133,1	100,2
Луганська область					
Кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації	40	30	33	28	26
Кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації	5	7	9	10	8
Кількість студентів у ВНЗ I-II рівнів акредитації, тис. осіб	40,0	25,0	28,0	17,3	15,3
Кількість студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації	32,6	52,3	86,4	88,1	66,3

* Статистичний щорічник України в 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Дані таблиці свідчать, що з 1990 р. кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації та чисельність у них студентів зростала до 2005 р., однак, потім відбулося суттєве зниження. При цьому сформувалась стійка тенденція до скорочення обсягів підготовки фахівців середнього кваліфікаційного рівня у ВНЗ I-II рівнів акредитації. В цілому ж кількість студентів у ВНЗ у 2013 р. в Донецькій області була меншою, ніж у 1990 р. (137,8 тис. проти 149,5 тис.).

Аналіз показує, що рівень залучення до вищої та наукової освіти в областях був значно нижчим, ніж в середньому по Україні (табл. 3). Дані таблиці свідчать, що в досліджуваних областях кількість студентів ВНЗ, аспірантів та докторантів, у розрахунку на економічно активне населення, була значно нижчою за середні показники України та їх значення в таких індустріальних регіонах як Дніпропетровська, Запорізька області, а також Харківська,

яка стала одним із освітньо-наукових центрів України. Лише за підготовкою робітничих кадрів у ПТНЗ Донецька область майже не поступається Україні, хоча потреба у висококваліфікованих робітниках тут є значно вищою.

Слід відзначити, що розвиток системи вищої освіти, формування людського та інтелектуального капіталу в регіонах безпосередньо пов'язаний з потребою економіки у висококваліфікованих кадрах. Слабкі модернізаційні процеси в промисловості, а також низький рівень розвитку високотехнологічних видів економічної діяльності обумовлював низький попит на спеціалістів вищої кваліфікації та фахівців наукового рівня. Особливо це стосується вугільної промисловості. Так, у 2011 р. 45,6% усіх працівників промисловості мали вищу освіту та лише 37,6% працівників добувної промисловості⁴⁴.

⁴³ Кузіна, К.В., Лихолобова З.Г., цит. праця. – С.182.

⁴⁴ Соціальний вимір вугільної та металургійної галузей промисловості України: моногр./ О.І. Амоша, В.П.

Антонюк, Ю.С.Залознова, О.Ф.Новікова, Є.В. Котов та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013.

Рівень підготовки кадрів в індустріальних регіонах України*

Регіони	Підготовка кваліфікованих робітників у ПТНЗ на 1000 економічно активного населення		Кількість студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації на 1000 економічно активного населення		Кількість випускників із аспірантури на 100 тис. економічно активного населення		Кількість випускників із докторантури на 100 тис. економічно активного населення	
	2006	2008	2006	2008	2006	2007	2006	2007
Україна	13,00	11,84	121,78	123,40	30,75	32,79	1,78	1,89
Донецька	13,35	11,78	95,99	89,36	15,92	17,07	0,88	0,93
Дніпропетровська	15,41	16,00	113,29	113,45	24,17	23,20	1,50	1,62
Запорізька	16,50	13,87	112,55	123,52	17,71	21,34	0,66	1,66
Харківська	10,64	8,19	205,64	204,40	72,02	67,80	4,03	4,47
Луганська	14,60	13,28	100,62	102,19	13,37	16,52	1,06	1,14

* Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: моногр. / В.П.Антонюк, О.І.Амоша, Л.Г.Мельцер та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – С.308.

При цьому спостерігалася розбіжність в освітньому потенціалі населення Донецької та Луганської областей. В Луганській області склався нижчий рівень освіти. У Луганській області в 2013 р. лише 48% економічно активного населення мали вищу повну, базову та неповну освіту, у Донецькій області таких було 54,7%⁴⁵.

На це вказують і матеріали соціологічного опитування «Україна: образи регіонів і міжрегіональні відносини», яке було проведене 10 років тому в містах Дрогобич (n = 365) та Луганськ (n = 593) із застосуванням квотної вибірки (стать, вік, рівень освіти). Показовим є той факт, що рівень освіти мешканців західного регіону щодо усіх соціально-професійних груп є значно вищим: серед інженерно-технічних робітників на державних підприємствах вищу освіту мають 33,3% в Луганську і 66,7% в Дрогобичі; на недержавних – відповідно 37,5% і 83,3%; серед службовців Луганська – 34,6% (Дрогобич – 87,5%); серед зайнятих індивідуальною діяльністю (комерційною, виробничою) – 29,4% (Дрогобич – 53,8%); серед підприємців – 7,3% (Дрогобич – 33,3%). Хоч і можна зробити похибку в зв'язку із тим що отримані показники віддзеркалюють явище не зі статистичною точністю, але в зв'язку з тим, що квотна вибірка була заснована в тому числі і на рівні освіти, наведені дані наочно демонструють значно вищий рівень людського і інтелектуального потенціалу в місті, яке не є навіть регіональною столицею, але розвивалося на зовсім інших засадах⁴⁶.

Культурне середовище формування людського потенціалу Донбасу. Формування людського потенціалу відбувається в певному культурному середовищі. Оскільки в історичному плані заселення території сучасної Донецької та Луганської областей предками сучасних їх мешканців відбувалося в більш пізній період (XVII-XX ст.), то в сільських і міських поселеннях не було сформовано глибоких культурних традицій, які нагромаджуються впродовж століть, а то і більшого періоду. Цьому не сприяли також ані інтенсивні міграційні потоки залучення населення з інших, в культурному плані досить відмінних регіонів, ані прискорена індустріалізація та урбанізація. Як відзначає відомий дослідник культурного та національного розвитку Е. Гелнер, вибухова суміш ранньої індустріалізації (втрата традиційних місць проживання, мобільність та загострення нерівності *не освячені* історією і традицією) заповнює всі наявні тріщини й закутки культурної нерівності⁴⁷.

Ця культурна нерівність на Донбасі зменшувалася досить повільно, оскільки питанням культурного розвитку Донбасу не приділялась особлива увага як в період радянського розвитку, так і в період незалежності України. Тому статистичні дані свідчать, що показники матеріально-технічної бази культурної сфери, а також залучення населення до споживання культурного продукту в досліджуваних областях є значно нижчими, ніж в середньому по Україні (табл. 4).

⁴⁵ Економічна активність населення у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

⁴⁶ Дробах Н.О. Соціальні та ціннісні відмінності серед різних соціально-професійних груп: порівняльний аналіз / Н.О. Дробах // Стосунки Сходу та Заходу України:

минуле, сьогодення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р./ Наук. ред. І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 44.

⁴⁷ Ернест Гелнер Нації та націоналізм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://litopys.org.ua/gellner/gel09.htm>.

Таблиця 4

Показники культурного розвитку Донецької та Луганської областей*

Основні показники	Україна		Донецька область		Луганська область	
	2000	2013	2000	2013	2000	2013
Кількість бібліотек у розрахунку на 100 000 осіб	41,9	42,1	21,5	21,9	26,7	31,9
Бібліотечний фонд, прим. у розрахунку на 100 осіб	693	685	533	570	481	553
Частка бібліотек, у %, які потребують кап. ремонту		10,7		19,6		8,3
Кількість клубних закладів у розрахунку на 100 000 осіб	41,3	40,6	16,5	14,9	22,8	24,8
Часта закладів, у%, які потребують кап. ремонту		34,4		51,5		38,0
Кількість місць у клубних закладах на 100 осіб населення	11	10	5	5	6	6
Кількість клубних формувань, одиниць	20199	106378	780	5873	696	3 765
у % до загальної кількості	100	100	3,9	5,2	3,4	3,5
Кількість глядачів на сеанс. фільмів на 100 осіб населення		30		15		18
Кількість музеїв, одиниць	378	608	22	26	6	18
у % до загальної кількості	100	100	5,8	4,3	1,6	3,0
Кількість відвідувачів музеїв у розрахунку на 100 осіб	32	49	15	19	19	23
Кількість театрів – усього, одиниць	131	133	5	5	4	5
Кількість місць в театрах у розрахунку на 10 000 осіб		12		7		9
Кількість відвід. театрів у розрахунку на 100 осіб	11	15,1	9	12,3	7	9
Кількість концерт. організац. та профес. творч. колективів		85		2		1
в них працівників, чол.		7862		435		188
у % до загальної кількості		100		2,4		1,2
Кількість відвід. концертних заходів у розрах. на 100 чол.	8	10,1	18	19,4	3	3,6
Кількість шкіл естетичного виховання, одиниць	1481	1471		100		78
у % до загальної кількості		100		6,8		5,3

* Заклади культури, мистецтва, фізкультури і спорту України у 2013 р. Статистичний бюлетень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Порівняльний аналіз здійснюється до середніх показників України, їх частки у загальному обсязі тих чи інших показників та їх відповідності відносно частки населення областей в загальній чисельності населення України. На кінець 2013 р. частка населення Донецької області складала 9,6%, Луганської – 4,9%.

Перший показник – це наявність бібліотек, який в період до масового поширення Інтернету мав надзвичайно важливе значення в культурному розвитку населення. В Донецькій області їх кількість була вдвічі меншою, ніж по Україні, майже 20% з них потребували капремонту, меншим був і бібліотечний фонд в розрахунку на 100 осіб населення.

Якщо говорити про клубні заклади, які залучають до творчої самодіяльності населення, то в досліджуваних областях їх було значно менше, що обумовило і меншу кількість місць в них для населення. У Донецькій області більше половини клубних за-

кладів потребували капремонту, а в Луганській – майже 40%. Слід відзначити, що кількість клубних формувань, тобто творчих колективів, була непропорційно меншою за частку населення цих областей.

Дві потужні області, в яких проживало 15% населення України, мали лише трохи більше 7% усіх музеїв. При чому в Донецькій області їх кількість за останніх 13 років зростає всього на 4 одиниці (в Україні в 1,6 рази, в Луганській – втричі), тому вона за кількістю відвідувань музеїв втричі поступалася середнім показникам України. Майже аналогічна ситуація і з розвитком та споживанням продукту театрального мистецтва. Із 133 театрів України в досліджуваних областях працювало лише 10 (по 5 в кожній області). Відповідно, було менше кількості місць в театрах на 10 тис. населення. Показники відвідувань театрів хоч і зростали, однак були нижчими середніх значень по Україні. Найгіршими були показ-

ники по концертних організаціях з професійними творчими колективами, яких на Донбасі було всього 3 із 85 в Україні в цілому. Кількість зайнятих в них осіб складала всього 3,6% від їх загальної кількості по Україні. Отже, залученість талановитого населення у творчі колективи в Донецькій та Луганській областях була досить таки низькою. Такий висновок можна зробити і про розвиток естетичного виховання, адже кількість відповідних шкіл не була пропорційною частці населення.

Єдиний показник, за яким Донецька область перевищує Україну – це кількість відвіданих концертних заходів у розрахунку на 100 чол., який майже вдвічі вищий за середній по Україні. Слід відзначити, що концертні заходи містять в собі більшою мірою видовишне наповнення, ніж культурне. Потреба у видовищах (концертних, спортивних) не є показником високого культурного рівня населення, це скоріш виплиск емоцій, ніж глибока внутрішня робота по засвоєнню досягнень української та світової культури у вигляді художніх книг, живописних творів, театральних постанов тощо. Схильність до концертних заходів мешканців донеччини пояснюється ще й тим, що саме сюди найчастіше приїжджали російські виконавці, які, на відміну від українських, користувалися високою популярністю.

Слід відзначити, що в областях Донбасу, особливо в Донецькій області, значно гірше був розвинений регіональний інформаційний простір. Так, в 2013 р. в Донецькій області обсяги регіонального радіомовлення склали 1864,6 год. на рік, для порівняння – в Житомирській області – 5416 годин. За обсягами телемовлення (10092 год.) Донецька область була на передостанньому місці в Україні⁴⁸. При цьому Донбас майже не підпадав під український культурний та інформаційний простір, що відзначає український журналіст А. Курков. 25 років життя під російським інформаційним простором та простором російської масової культури далось взнаки⁴⁹.

На основі аналізу статистичних даних можна зробити висновок, що в Донецькій та Луганській областях склалися значно гірші умови для культурного розвитку, ніж в середньому в Україні. Та й самі постаті літераторів, артистів, художників та інших творчих професій не були надто привабливими для населення. Незважаючи на значні зусилля творчої інтелігенції Донбасу щодо розвитку культурного середовища, рівень залучення населення до споживання культурного продукту був невисоким, про що

свідчили напівпорожні зали театрів, та майже порожні музеї. Лише в останнє десятиліття в обласних центрах більш інтенсивно почав формуватися прошарок населення, який прагнув до більш високого культурного рівня. Однак при цьому розвиток культурного середовища Донбасу відбувався під значним впливом російського інформаційного та культурного простору.

Дослідники Донбасу відзначають приналежність його до так званої індустріальної культури, яка носить яскраво виражений техноцентричний характер. Індустріальну культуру соціологи називають модернізованою, яка несе в собі як позитивні, так і негативні зміни. З одного боку, вона орієнтована на розвиток науки, запровадження новацій, на мобільність та розширення прав людини. Вона формує такі культурні цінності як досягнення успіху, підвищення статусу й матеріального добробуту. «Главным итогом развития модернизированной культуры становится формирование демократического общества, гарантирующего гражданские, политические и имущественные права человека, что закреплено в соответствующих политических и юридических документах»⁵⁰. Однак це досягається за умови розвитку демократичних традицій суспільства, які в тоталітарній системі не могли формуватися.

На Донбасі здебільшого проявилися негативні наслідки індустріальної культури, які в найбільшій мірі проявляються у відчуженні людини від засобів та результатів виробництва. Як відомо, матриця індустріальної культури самовідтворює себе в усіх сферах суспільної життєдіяльності і потребує від людини, насамперед, дисципліни і, як правило, бездумного копіювання шаблонів, «коверкающих его схем единомыслия, единодействия и единоподчинения»⁵¹. Важкі та небезпечні умови праці, висока її інтенсивність та зарегламентованість, повна залежність від керівництва роблять трудовий процес для наданого працівника малопривабливим.

Як відзначають представники соціологічної науки, «из сферы производства отношения отчуждения распространяются на социальные нормы и межличностные отношения, ярко выражаются в господстве бюрократического государственного аппарата над гражданами. Чувство беспомощности и зависимости, возникающее при этом у человека, становится причиной аномии и отклоняющегося поведения»⁵². Саме ці негативні наслідки індустріальної культури на Донбасі проявилися більшою мірою,

⁴⁸ Засоби масової інформації та книговидавництва в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

⁴⁹ Донбас. Дискусія про майбутнє – Українська правда. Життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/society/2015/07/.../197707/>.

⁵⁰ Традиционные, индустриальные и постиндустриальные культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.grandars.ru/college/sociologiya/postindustrialnaya-kultura.html>

⁵¹ Лихачев Д. О национальном характере русских / Д. Лихачев // Вопросы философии. – 1990. – № 4. – С. 5-6.

⁵² Традиционные, индустриальные и постиндустриальные культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/postindustrialnaya-kultura.html>.

ніж в інших індустріальних регіонах України. Це виявилось у більшому поширенні злочинності, алкоголізму та, як наслідок, більш високій смертності серед працездатного населення. Як емоційно відзначали публіцисти, домни та мартени, крім природних ресурсів, "спалили" і чимало людських. За останні дев'ять років населення Донбасу скоротилося на 600 тис. чоловік, або на 8,6%. При цьому середня тривалість життя чоловіків, які складають основний контингент працівників промислових підприємств, ненабагато перевищує пенсійний вік і дорівнює 64 рокам. У 2011 р., наприклад, половина померлих чоловіків були молодші 65 років – 16,7 тис. чоловік. Ті, хто залишився в живих, міцним здоров'ям похвалитися не можуть. За даними Фонду соціального страхування, Донецька та Луганська області стабільно забезпечують більше половини професійних захворювань по країні, утримуючи сумнівне лідерство за цим параметром. Дві третини захворювань – хвороби органів дихання. Зростає питома вага захворювань нервової системи та, як результат, смертність від недуг такого роду. Що сумно, кожна восьма така смерть спричинена "дегенерацією нервової системи внаслідок вживання алкоголю"⁵³.

Не можна погодитися з деякими авторами про відсутність в Донбасі власної архетипічної програми. Індустріальне перетворення природи несе заряд потужної енергетики, а фігури шахтарів-стахановців, як і будівників Дніпрогесу та інших «підкорювачів стихій» можуть бути носіями значущих архетипічних смислів⁵⁴. Однак вони значні лише в загальному контексті індустріальної культури. Вилучені із неї ринковими трансформаціями, загнані в так звані «копанки», десакралізовані, вони становляться безпорадними і дезорієнтованими. Не можна викреслити того факту, що постать шахтаря – самої архетипічної фігури індустріального «пантеону» із «хазяїна надр, володаря підземного царства», який «тепло и свет приносит людям» перетворилася в маргінала-невдачу.

Ці «метаморфози» найбільшою мірою притаманні малим мономістам Донбасу, більшість яких належить до «шахтарських» (35 із 47 мономіст), де за довготривалої депресії формуються процеси депрофесіоналізації і соціокультурної люмпенізації (примитивізація, спрощення уявлень, невігластво) населення, пов'язані із формуванням субкультури

бідності і трудової демотивації населення. На такому тлі майже завжди посилюється криміналізація міського середовища, яка дивувала спостерігачів ще з дореволюційних часів. Тоді, як і сьогодні, злочинність у Донбасі була дуже високою порівняно з іншими промисловими регіонами.

Певною мірою високий рівень прогулів і жорстокої бійки можна пояснити самою природою шахтарської праці. Це була «неймовірно виснажлива робота». Однак сучасні (тобто і до-, і післяреволюційні) наукові праці майже незмінно пояснюють жорстокість як наслідок браку «добросовісності», «культури» і «поважності» у донбаських робітників⁵⁵.

Слід відзначити, що розуміння специфічного жорсткого характеру індустріальної культури на Донбасі спостерігається і понині. Це проявилось на міжнародному фестивалі "Ніч індустріальної культури" у Донецьку, який проходив у липні 2013 р. Цей фестиваль одночасно проводився у промислових регіонах Європи – в Рурській області (Німеччина), Катовицькому воєводстві (Польща) і Донбасі. Для деяких відвідувачів відкриття фестивалю почалося з концерту "блатної музики", який відбувся цього ж вечора в міському парку імені Щербакова. На великій сцені невідомі широкій публіці донецькі співаки виконували хіти Михайла Круга про жиганів, горілку і в'язниці. Банери з боків сцени повідомляли про те, що концерт проходить під патронатом організації "Молоді регіони"⁵⁶.

Особливості формування ціннісних настанов населення Донбасу та регіональної ідентичності.

Важливою складовою людського і соціального капіталу населення регіону є система цінностей, яка склалася під впливом розглянутих довготривалих процесів в економічній, соціальній, освітній сферах життєдіяльності. Одним із найважливіших чинників, який визначає систему цінностей, є матеріальні умови життєдіяльності. Це передусім стосується можливостей та умов зайнятості, рівня оплати праці. Слід відзначити, що внаслідок поширеності зайнятості у сфері важкої промисловості з високою оплатою праці, рівень заробітної плати на Донбасі перевищував середній рівень по Україні (табл. 5). Однак більш висока оплата праці супроводжувалася надзвичайно важкими та небезпечними умовами праці, що накладало відбиток на ціннісні установки. Тому

⁵³ Шибалов Є. Некроіндустріалізм: назад у майбутнє / Зеркало недели 11 січня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/nekroindustrializm-nazad-u-maybutnye.html>.

⁵⁴ Попов В.Б. Соціокультурна гетерогенність України в індустріальному і постіндустріальному вимірах / В. Б. Попов // Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сьогодення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р. / наук. ред. І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 128; Метафізика Донецька. Філософські есе. – До-

нецьк, Донецьке відділення Наукового товариства ім. Шевченка, ТОВ «Східний видавничий дім». – 2012. – 198 с.

⁵⁵ Куромія Г. Свобода і терор в Донбасі: україно-російське прикордоння, 1870-1990-ті роки / Г. Куромія; пер. з англ. Г. Кьорян, В. Агаєв. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2002. – С.95-96.

⁵⁶ Індустріальна ніч у Донецьку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.istpravda.com.ua/articles/2013/07/28/131798/>.

відносно вища заробітна плата у вугільній та металургійній промисловості не забезпечувала нормальне відтворення робочої сили зайнятих у цих галузях, а також добробуту родин працівників. Слід також відзначити найбільшу поширеність на підприємствах Донбасу заборгованості з виплати заробітної плати.

Таблиця 5

Динаміка номінальної заробітної плати*

	Номінальна ЗП, грн				
	1995	2000	2005	2010	2014
Україна	73	230	806	2549	3480
Донецька область	97	293	962	2549	3858
Луганська область	82	232	805	2271	3377

* Дані державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Пресс-служба ДонОГА. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

Крім того, економіка Донбасу найбільшою мірою підпадала під вплив кризових явищ та певних структурних змін, що проявилось в реструктуризації вугільної промисловості та закритті низки шахт. Це вилилося в значне скорочення штатів підприємств і звільнення працівників як на вугледобувних підприємствах, так і в інших сферах економічної діяльності, що загострило проблему зайнятості й доходів. Так, за період з 1995 по 2010 р. середньорічна кількість найманих працівників великих і середніх підприємств у Донецькій області скоротилася з 1954 тис. до 1156 тис. чол. (на 41%), у Луганській області відповідно з 1008 тис. до 547 тис. (на 46%)⁵⁷. Особливо негативно це позначилося на становищі населення малих мономіст Донбасу, більшість яких належить до «шахтарських». Значна частка вивільнених працівників змушена була йти у сферу тіньової зайнятості, працювати у «копанках», інші – перебивалися випадковими заробітками або мігрували в інші регіони.

Життя мешканців шахтарських міст Донбасу ніколи не відповідали нормам благополуччя, міського стилю життя, а в районах закриття шахт в так званих «мономістах» наближається вже до стану *соціальної ексклюзії*. В таких містах і селищах відбулася найбільш диспропорціональна концентрація прошарку населення, для якого відсутність роботи і хронічна неможливість її знайти, одночасно з відмовою зміни професії, стала способом життя. Майже усім мономістам Донецької області притаманна сукупність рис, яка свідчить про усталену тенденцію повільного спустошення, стагнації: низька мобільність працівників з приводу соціально-психологічної апатії до перекваліфікації і зміни праці; соці-

альна апатія; відсутність умов, ресурсів і стимулів до соціальної організації і самодіяльності населення. Горизонтальна мобільність (міграція, переміщення робітників в інші сфери діяльності міста) замінюється значною мірою спадною мобільністю, тобто люмпенізацією населення – вкрай пасивними, а часто і негативними формами пристосування до умов життя з втратою професійної і загальної культури. Адже до основних форм прояву соціальної ексклюзії відноситься не тільки недоступність визначених стандартів матеріального споживання, а і соціокультурних стандартів, зокрема, основних форм соціального залучення – регулярного відвідування установ культури і спорту, розважальних заходів, додаткових занять для дітей, спілкування за межами сімейного оточення, подорожування тощо. Треба також враховувати ефект накопичення із часом наслідків впливу цих чинників, адже довготривале існування соціальної ексклюзії неодмінно породжує глибоку маргінальність, яка існує в формі андеркласу та соціального дна. Маргінали вимушені погоджуватися на так звані «індивідуальні стратегії самозабезпечення», нестабільну і тіньову зайнятість, підпільну комерцію тощо. Адже люди, що складають цей прошарок, як правило, недостатньо освічені, некваліфіковані, найчастіше це довготривалі безробітні або взагалі не включені в трудовий процес (навіть тіньовий).

Проблема мономіст є настільки гострою, що в інших країнах, наприклад в Росії, передбачено закриття частки неперспективних мономіст, з переселенням їх мешканців в інші місця за рахунок викупу житла і допомогою в працевлаштуванні. Логіка такого рішення є в тому, що ці мономіста колись було збудовано для розвитку певних родовищ, але зараз ресурси вичерпано і такі поселення краще ліквідувати⁵⁸.

Вкрай низька якість життя, важкість і небезпечність праці більшості населення міст Донбасу вже з початку їх заснування, убоге існування в так званих мономістах, несумісне з нормами міського стилю життя, позбавлене вибору будь в чому було чинниками формування у населення саме *цінностей виживання*.

З соціологічної теорії відомо, що при виникненні загрози фізичному виживанню на території у її мешканців переважають *цінності виживання (survival values)*, що, в свою чергу, призводить до зміцнення інститутів авторитаризму, тобто, якщо прогрес йде в зворотному напрямі, результатом стає поворот до авторитаризму і ксенофобії, що, наприклад, спостерігається в Росії. Дослідження за відомим проектом World Values Survey показали, що такі тенденції притаманні більшості пострадянських

⁵⁷ Статистичний щорічник України у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

⁵⁸ Никоноров С. Моногорода – новый вектор территориального развития / Сергей Никоноров. – Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №11. – С. 90.

країн, які підпали під вплив російської ментальності⁵⁹.

Цінності виживання формуються в умовах низького життєвого рівня населення і пов'язані з намаганням будь якими способами забезпечити передусім матеріальні потреби людини. Вони проявляються, з одного боку, у терплячому відношенні до насильства, порушення законів та поширеності злочинності, з іншого – у розвитку взаємодопомоги та територіальної консолідації.

Жорстокість повсякденного життя на Донбасі, міжетнічна напруга і економічна експлуатація вражали прибулих з інших районів. В певному розумінні, панування насильства було реакцією на слабкість урядової влади і зовнішнього контролю. Насильству ще більше сприяв індустріальний розвиток і вже розглянуті процеси прискореної урбанізації, які посилили традиційний антисемітизм, поглибили старі розколи в суспільстві і створили нові⁶⁰. Якщо широко розповсюджене насильство і жорстокість було частиною повсякденного життя Донбасу, то злочинність, показники якої значно вищі ніж в інших регіонах, відрізнялась від насильства і обмежувалася професійними злочинцями, яких було неймовірно багато.

Багато спостерігачів (і до-, і пореволюційних) бачили суспільне підґрунтя насильства в якісному складі міграційного потоку. «Набір рис, характерний для прикордонних шахтарських регіонів – насильство, жорстокість, безвідповідальність, безбожність, гульцтво, нехтування гігієни, погане харчування і повсюдне бурлакування, з одного боку; приязність, товариськість, готовність поділитися з ближнім, демократичне ухвалення постанов, з іншого – був біологічно, культурно і соціально визначеним побічним продуктом керованого міграційного процесу, який із самого початку відсіював дітей, старих і жінок»⁶¹.

Умови шахтарської праці, їх важкість, небезпечність, надвисокий професійний ризик накладають відбиток на психологію робітника, обумовлюючи особливості відносин в шахтарських колективах і шахтарських родинах – згуртованість, єдність, взаємовиручку. Приреченість праці на єдиному для усього мономіста підприємстві посилювало прояви територіальної єдності, взаємодопомоги, солідарності з іншими мешканцями міста або селища. Таким чином формується специфічна регіональна колективна спільність, яка накладає певні норми поведінки на її членів та відокремлює (протиставляє) себе суспільству, ділить на «своїх» та «чужих».

Втім основою динаміки людського розвитку є розширення свободи вибору і особистої незалежно-

сті. В культурній сфері акцент при цьому переміщується від колективу і групової норми до індивідуального різноманіття, від державної влади – до особистої незалежності, породжуючи синдром, який визначається як *цінності самовираження (self-expression values)*. Цінності самовираження формуються тільки після довготривалого періоду соціально-економічного добробуту і носять не егоцентричний, а гуманістичний характер процесу людського розвитку. На основі величезного масиву емпіричних даних за декілька десятиріч зроблено висновок – на високому рівні соціально-економічного розвитку саме *цінності самовираження перетворюють модернізаційні процеси в процеси людського розвитку*, обумовлюючи гуманістичний характер суспільства⁶².

Російські дослідники відзначили факт, що приналежності країни до соціалістичного (комуністичного) минулого має наслідком відсутність формування у її населення цінностей самовираження⁶³. Лише останні соціологічні дослідження показали, що в Україні в ході євроінтеграційних процесів почали формуватися цінності самовираження.

Ще однією суттєвою рисою ціннісних установок населення Донбасу є прихильність цінностям минулого соціалістичного суспільства, що обумовлено як особливостями структури населення регіону (висока частка людей похилого віку та працівників, які в свій час працювали на підприємствах союзного значення), так і геополітичним розташуванням регіону. Геополітичний фактор – найважливіший в формуванні системи цінностей населення Донбасу. Цей фактор в значній мірі пояснює те, що в Донбасі – «бастіони монополістичного капіталу» – такий численний прошарок прихильників радянського минулого, сформований під потужним впливом російських пар-технологів.

На території Донбасу завжди існував «айсберг» російської ментальності і російської культури, а за часи незалежності українською державою не прикладалося ніяких зусиль для його зменшення. Розвиток прикордонних територій Донбасу в останнє десятиріччя здійснювався за логікою фронтиру – постійно трансформуючого простору, який являє собою не стільки бар'єр поміж двох різних націй і країн, скільки зону їх постійних контактів. Формування фронтирної моделі прикордоння (що відбувалось в умовах тісних дружніх стосунків між державами та народами) призвів до створення в цьому прикордонному регіоні соціального простору, де відбувалось достатньо швидке руйнування української культурної компоненти в Донбасі і склали

⁵⁹ Инглехарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития / Р. Инглехарт, К. Вельцель. – М.: Новое издательство, 2011. – 469 с.

⁶⁰ Куромія Г., цит. праця. – С.5.

⁶¹ Там само. – С.101.

⁶² Инглехарт Р., Вельцель К., цит. праця. – С.12.

⁶³ Там само. – С.43.

підстави для поширення концепту «втраченого раю»⁶⁴ щодо радянського минулого.

Невипадково в інформаційному просторі російських медіа, які були постійно присутніми на території Донбасу у продовж останніх років, найбільш яскраво і привабливо представлено понятійно-фразеологічний комплекс, ідентифікований із радянським періодом. В результаті спотворений образ минулого замінив у свідомості пересічних мешканців Донбасу реальну картину їх «доперестроечного» життя. Цілеспрямована стратегія російських ЗМІ працює на створення позитивного іміджу Росії з використанням ретроспективної символіки, створення міфу про процвітання на основі ілюстрації рідких точок відносного добробуту, приховуючи при цьому існування обширних територій, позбавлених таких ознак.

Тенденцію до ідеалізації радянського минулого проаналізовано ще на початку 2000-х років видатним російським соціологом Ю. Левадою, який присвятив багаторічні дослідження типу «радянської людини», яка є основою радянської тоталітарної системи, а останнім часом – умовою консервації і збереження тоталітарних інститутів, які продовжують існувати. Акцентується увага на тому, що такий тип людини блокує потенціал розвитку суспільства завдяки нескінченній «принизливій адаптації» до авторитарної, традиційно-патерналістської, репресивної держави, забезпечуючи цим консервацію її базових структур. Причому, як показали результати його соціологічних досліджень, саме цей тип людини протистоїть тим групам і суспільним силам, які декларують свою прихильність до ліберальних і більш гуманних форм суспільства⁶⁵. Численність цього типу і його функціональна роль відрізняють характер розвитку Росії від інших країн Східної Європи після краху комуністичної ідеї і розпаду соціалістичної системи.

Коли Ю. Левада підбивав висновки соціальної трансформації, яка відбулася в пострадянський період, він висунув три тези, важливі для розуміння координат російського суспільства на початку 2000-х і сьогодняшніх часів⁶⁶. Вимога в них «*порядку і стабільності*», хоч не дуже ясно усвідомлених, займає одну з ключових позицій. Втім стабільною правомірно вважати суспільну систему, спроможну до відтворення, саморозвитку, до опору руйнівним впливам, і відновленню людського потенціалу. Як відомо, неспроможність радянської, і в цілому, соціалістичної системи до виконання таких

функцій виявилась фатальною для неї. Але й сучасній Росії неможливо приписати ніякі з цих характеристик стабільності. Провідні російські вчені характеризують російське суспільство як олігархічно-компрадорську, паразитичну модель індустріального типу, своєрідну модифікацію «мильних бульбашок», яка не має майбутнього⁶⁷.

«Нафтогазова» труба в фундаменті економічного благополуччя Росії обумовлює відсутність довготривалого збереження існуючого рівня стабільності, і, як наслідок, – домінуюче вимушене намагання імітувати стабільність, впевненість, успіхи, високу суспільну довіру щодо відношення до влади (точніше, тільки одного її носія – Президента). *Імітація* – ключове слово при аналізі дій і оцінок в різних сферах і на різних рівнях суспільного життя Росії з початку цього століття, вважає Ю. Левада. Елементи конструкцій, що були характерними для минулої епохи, продовжують діяти в установках і стереотипах масової свідомості, і в системі масових уподобань, до яких Левада відносить і сполохи «авторитарних» ілюзій щодо влади, і посилення етнопсихологічних стереотипів і бар'єрів. В 2003 р. Левада вірив, що мобілізаційний ефект воєнничої політики виявиться недовговічним, ретроспективна символіка не має реального впливу, оскільки все це не укорінено в переконаннях і установках людей⁶⁸. Однак в подальшому він робить висновок, що надію на появу «нової людини», вільної від наслідків тоталітарного минулого й готової виступити активним фактором створення нового життя слід віднести до ілюзорних очікувань. Дослідження останніх років показують, що сформована не «нова», а пристосована людина, якій притаманні такі основні риси: вимушена самоізоляція, державний патерналізм, егалітаристська ієрархія, імперський синдром.

Будь-які прояви невизначеності, різкого ускладнення ситуації викликають у такої людини суміш фрустрації, агресії, астенії, внутрішнього «психологічного» виснаження. Такий тип людини характеризується специфічною індивідуальною безвідповідальністю, схильністю до переносу провини за свій стан на будь-яких значимих інших – уряд, депутатів, чиновників, керівництво, європейські країни («Гейропу»), «америкосів» (ці винні у всьому), прибулих з інших місць, але ніколи на самого себе. Саме такий тип людини намагаються будь-яким чином зберегти, або, якщо йдеться про молодь, виховати, на пострадянському просторі російські іміджмейкери. І в Донбасі, в силу особливостей ціннісних устано-

⁶⁴ Цикл передач російського телебачення, який транслювався на терени України, мав таку само назву «Радянський Союз – втрачений рай».

⁶⁵ Гудков Л.Д. «Советский человек» в социологии Юрия Левады / Л.Д. Гудков // Общественные науки и современность. – 2007. – №6. – С.16-30. – С.22.

⁶⁶ Левада Ю. Рамки и варианты исторического выбора: несколько соображений о ходе российских трансформаций / Юрий Левада // Мониторинг общественного мнения. – 2003. – №1 (63). – С.8-12.

⁶⁷ Российская социально-экономическая система: реалии и векторы развития. Монография. М.: ИНФРА – М., 2014. – С.416.

⁶⁸ Левада Ю., цит. праця. – С.8.

вок його мешканців, їм це вдалося повною мірою, оскільки тут так і не сформувалося справжнє громадянське та культурне підґрунтя, яке спиралося б на цінності європейської традиції та культури. Таким чином, поворот до минулого, в тому числі і авторитарного, не виключений.

Щодо характерних рис нового типу особистості, яка виникає в процесі соціокультурної модернізації, а саме: орієнтація на саморозвиток, прихильність до демократичної організації суспільства, особиста відповідальність людини за свою долю, розвиток індивідуалізму і нонконформізму, пріоритет інтересів особистості в дилемі «особистість – суспільство», формування поняття «права людини» тощо, то для їх формування у російських громадян і «проросійських» мешканців Донбасу не прикладається ніяких зусиль. Адже закономірним наслідком опанування цих цінностей у населення є стійкі демократичні процеси в суспільстві, які дуже небажані як керівництву сучасної Росії, так і його прихильникам на монополізованому Донбасі.

Розглянуті особливості територіального розташування й заселення Донбасу, умов життєдіяльності, соціокультурного розвитку та геополітичної орієнтації обумовили *формування специфічної регіональної донбаської ідентичності*. В сучасній Україні вже існують різні варіанти проявів регіональної ідентичності. Їх теоретичне осмислення важливе для розуміння функціонування регіону як певного соціуму і в цілому динаміки процесів регіоналізації в державі. В даному дослідженні не ставилося мети визначення структурних компонентів регіональної ідентичності, її розгляд пов'язується з проблемами регіоналізму і сепаратизму, ідеології яких потребують використання методології конструювання регіональної ідентичності.

Колектив вітчизняних науковців ще в 2007 р. відзначав, що в Україні поширеною залишається місцева ідентичність, а в деяких регіонах, за даними опитувань, вона навіть переважає загальноукраїнську. Переважання локальних ідентичностей над загальнонаціональною у свідомості значної частини громадян України виявляється в українських умовах суттєвим викликом. Політичні маніпулювання можуть створити загрозу розмивання цілісної української ідентичності, протиставляючи їй ідентичності регіональні⁶⁹.

Політичний напрям конструювання регіональної ідентичності завжди супроводжує боротьбу регіональних еліт за ресурси і повноваження, а «ворогом» або, в м'якому варіанті, «конкурентом» регіону

виступає Центр, його регіональна політика щодо розподілу ресурсів. В такому випадку, як вважають деякі політологи, політична активність, заснована на дискурсі регіональної ідентичності, головним чином концентрується на рівні регіональної еліти, а деструктивні елементи масової свідомості відходять на другий план. В цій ситуації конструювання регіональної ідентичності відбувається в основному в сфері оптимізації регіональної політики або претензій на виключну роль регіону в державі (під гаслом «що є вигідним для регіону N, то є вигідним і для держави в цілому»). Регіональна еліта лише використовує масову регіональну свідомість в своїх інтересах, і в інтересах регіону в цілому. Таке конструювання регіональної ідентичності має в своїй основі раціональні елементи⁷⁰.

Конструювання регіонів як значущих структурних елементів соціального і політичного простору потребує пошуку інших засад формування регіональної ідентичності. Тобто, якщо відстояти свої інтереси в умовах регіональної політики центру неможливо, то конструювання регіональної ідентичності може переходити в іншу площину – *акцентування соціокультурних відмінностей*. В соціокультурному плані конструювання регіональної ідентичності вважається більш проблемним, оскільки воно нерідко засновується на висвітленні цих відмінностей на соціально-антропологічному рівні (винятковість, особовість, неперевершеність, або меншою мірою, неспівставність із «іншими»). Відомо, що ідентичність формується завдяки розмежуванням і конфронтаціям. Тобто вона не тільки задає параметрів соціального об'єднання «своїх», але із необхідністю має стати основою соціального розмежування з «іншими». При цьому формування регіональної ідентичності може відбуватися як за рахунок підкреслення власних достоїнств, так і шляхом припущення значущості іншого. В останньому випадку можна зіштовхнутися із проявами ксенофобії і «регіонального расизму» навіть в межах етнічно і культурно однорідної держави.

М'який варіант акцентування соціокультурних відмінностей в дискурсі регіональної ідентичності не несе в собі суттєвих ризиків для соціуму в цілому, скоріше навпаки – культурно його збагачує. Йдеться і про «донецьку міфологію», і про «метафізику териконів», «ментальні парадокси Донбасу» тощо⁷¹. Але радикалізація таких конструктів вносить в ідеологію регіоналізму, яка грає в цілому позитивну роль в сучасному державному будівництві, негативні і небезпечні моменти. Порівняно з першим спосо-

⁶⁹ Експертна доповідь "Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Eks_d2007/index.htm.

⁷⁰ Кузьмін Н.Н. Воображає регіон: аналіз можливих оснований регіональної ідентичності / Н.Н. Кузьмін // Стосунки Сходу та Заходу України: минуле, сього-

дення та майбутнє: Матеріали Всеукраїнської конференції, Луганськ, 25-26 травня 2006 р. / наук. ред. І.Д. Кононов. – Луганськ: Знання, 2006. – 368 с. – С. 149 – 156.

⁷¹ Метафізика Донецька. Філософські есе. – Донецьк: Донецьке відділення Наукового товариства ім. Шевченка, ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. – 198 с.

бом конструювання регіональної ідентичності, варіант домінування радикального соціокультурного розмежування, навпаки, передусім засновується на рівні масової свідомості, і розмежування відбувається не між елітами, а між регіональними соціумами⁷².

Конструювання радикально протиставлених один одному регіональних спільнот, за нестачею чітко виражених об'єктивних мовних і культурно-історичних відмінностей, має засновуватися більшою мірою на ірраціональній міфологізації. Дані процеси значно в меншому ступені можуть піддаватися раціональному регулюванню, оскільки мають в своїй основі ірраціональну дихотомію «свій-чужий». Вочевидь, що такий спосіб конструювання регіональної ідентичності несе в собі цілий набір ризиків для політичної стабільності, і навіть для цілісності держави.

Таким чином, виділені два варіанти конструювання регіональної ідентичності розрізняються не тільки за спрямованістю дискурсу (політичні взаємодії і соціокультурні відмінності), а і за ступенем конструктивності для загальнодержавних процесів. Однак, оскільки ідентичність це феномен, який підлягає конструюванню, вона також дозволяє коректувати соціокультурні передумови політичних процесів в потрібному напрямку. Свідомостю тому є розіграш карти «донбаської ідентичності» з боку Росії з ціллю розв'язання своїх політичних і економічних проблем шляхом провокації конфлікту поміж населенням східних і західних територій України.

Специфіка донбаської ідентичності формувалась під впливом декількох чинників. По-перше, відсутність облаштованих і дієвих кордонів з сусідньою державою. Науковці попереджували, що на Сході України пролягає «прозорий», належно не демаркований слабозахищений кордон, який є не лише джерелом проблем, пов'язаних з транскордонною злочинністю. У свідомості громадян умовність кордону проектується на суверенітет країни, символізує його неповноцінність. Це викликає сумнів у спроможності держави контролювати свою територію, знижує її авторитет в очах своїх громадян та міжнародної спільноти і, безумовно, не стимулює українську ідентифікацію⁷³.

По-друге, тривалими процесами деукраїнізації населення Донбасу. Відсутність ефективної культурної політики центральної влади щодо інтеграції Донбасу до українського простору обумовило зростання частки проросійськи налаштованого населення. У 1991 і 1996 рр. місцеві часописи «Жизнь

Луганска» і «Наша газета» провели опитування з визначення самоідентифікації мешканців Донбасу. Частка тих, хто вважав, що «населення Донбасу – особлива спільність людей, котрі мають корені як в Україні, так і в Росії», зменшилася з 54,9% 1991 р. до 45,4% у 1996 р. Частка тих, хто відповів, що «тут живуть переважно росіяни і представники інших народів, які обрусіли», зросла більш як утричі – з 9,4 до 31,9%⁷⁴. За даними опитування 2007 р., проведеного Центром О. Разумкова, значна частина жителів Півдня і Сходу України вважають себе ближчими за характером, звичаями і традиціями до жителів Росії, ніж до своїх співвітчизників, що мешкають у Західному чи Центральному регіонах України⁷⁵.

По-третє, несприйняттям центральної київської влади, яка вважалася для корінних мешканців Донбасу чужою. Цей феномен має багато коренів:

в радянські часи на Донбасі були сконцентровані підприємства союзного значення, які підпорядковувалися безпосередньо Москві. Оскільки більшість побутових проблем вирішувалося галузевими міністерствами, тому саме московська влада сприймалася як своя;

зрусифіковане населення, значна частка якого мала російські корені, та яке постійно знаходилося під впливом російського інформаційного простору, мало більшу довіру до кремлівської влади, а не до київської. Більш лояльно населення Донбасу відносилося до центральної влади України лише в ті періоди, коли туди приходили представники донбаської політичної еліти;

розвиток незалежної України супроводжувався глибокою економічною кризою та значним падінням життєвого рівня всього населення, що викликало справедливі нарікання на неспроможність центральної влади забезпечити добробут. Однак на Донбасі населення втратило не лише доходи, а й приналежність до Радянського Союзу (великої батьківщини), тому їх оцінка втрат були значно більшою. Соціологічне опитування Центра Разумкова 7-16 серпня 2015 р. показало, що на питання чого родина більше отримала – вигоди, чи втрат від здобуття незалежності, переважна частка респондентів Донбасу вважали, що вони більше втратили (52,7%) і лише 23,7% – що виграли, в центральних та західних регіонах переважала частка тих, які виграли від здобуття незалежності⁷⁶;

відсутність сформованих традицій державності в Україні та поваги до влади, що обумовлено історією розвитку державності на терені України. Центральна влада на території України тривалий час була чужою – російською, польською, литовською і

⁷² Кузьмин Н.Н., цит. праця. – С. 154.

⁷³ Експертна доповідь "Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Eks_d2007/index.htm.

⁷⁴ Олександр Олександрович, цит. праця.

⁷⁵ Експертна доповідь "Україна в 2007 році: ...".

⁷⁶ Более 70% граждан поддерживают независимость Украины – опрос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/society/1113641-bolee-70-grajdan-podderjivayut-nezavisimost-ukrainyi-opros.html#>.

тому викликала супротив. Сформована національна влада поки що не має достатньо ефективних державних інституцій та управлінських практик, зрілих політичних традицій, а її бюрократичність та корумпованість формують зневагу до неї.

По-четверте, в суспільстві було сформовано гіпертрофовані уявлення про роль Донбасу в економіці України. Постійно наголошувалося про значну частку валового регіонального продукту, що тут створюється, про найбільші надходження валюти, про значний обсяг промислової продукції. Однак майже ніде не говорилося про те, які витрати несе бюджет України на підтримку малоефективної економіки Донбасу, які інвестиційні ресурси направляються в цей регіон. Впевненість у тому, що саме Донбас кормить Україну, формувало негативне відношення до мешканців центральної й західної України, як до утриманців (нахлебників).

По-п'яте, на Донбасі відбулося зрощення регіональної влади і великого бізнесу, метою якого були контроль та присвоєння багатих ресурсів регіону. Представники як старої й нової управлінської номенклатури, так і верхівки великого бізнесу Донбасу об'єднали зусилля в протистоянні з київською владою, що не могло не вплинути на масову свідомість населення.

Процеси в економічній сфері (регіональна дезінтеграція, диференціація, недосконала податкова і міжбюджетна політика тощо), спекуляція певних політичних партій і блоків на невігластві і фобіях населення надали можливостей створення міфу про Донбас і Галичину, як полюси регіональної системи України і навіть концепту «двох Україн», яким «не зійтися ніколи».

Отже, специфіка донбаської ідентичності формувалась під впливом власної міфології, малоефективної соціально-економічної політики центральної влади та зовнішнього інформаційно-культурного впливу. Більшість населення Донбасу ніколи не висувало потужної національної перспективи, та не надавало їй найбільшого значення. В умовах мирного співіснування двох держав воно існувало як би в двох реальностях: територіально – відносилося до України; ментально – було більш спорідненим з Росією. В стабільних умовах розвитку, коли не було потреби робити якийсь вибір, налаштоване проросійськи та проукраїнськи населення цілком мирно уживалося на одній території. Однак в період революційних змін це стало джерелом глибокого конфлікту, який під впливом зовнішнього втручання вилився у збройне протистояння.

Накопичення ризик-потенціалу на Донбасі та в Україні в цілому як підґрунтя конфлікту на Сході.

Таким чином, Донбас розуміється як окремий соціум, тобто регіон, який відрізняється від інших областей, навіть сусідніх, такими суттєвими соціо-

культурними характеристиками, як соціо професійний і національний склад населення, етнолінгвістичні особливості, характер трудових відносин, спосіб життя, характер соціокультурного простору (традиції, цінності, система соціокультурних комунікацій тощо) та регіональна ідентичність. На державному рівні цей регіон виступає вже як колективний соціально-політичний суб'єкт, а не об'єкт соціально-економічних відносин, який виконує певні функції у внутрішньодержавному розподілі праці, формує певні політичні відносини із Центром, які не зведені до дихотомії «домінування – підпорядкування».

Закономірно поставити питання – чи достатнім було існування саме такого регіонального соціуму для сполоху сепаратистських настроїв, що виникли ще в 2004-2005 рр., а вже в 2014 р. призвели до трагічного перебігу подій? *Вважаємо, що сформований специфічний регіональний соціум, певним чином відмежований від української національної ідеї, був значною мірою проблемним для України, однак сам по собі не міг призвести до вибухової ситуації, яка склалась в 2014 р. Вирішальним було те, що в Донбасі та в Україні разом із антимодернізаційним процесами поступово накопичувався ризик-потенціал. Його нагромадження разом з агресивним зовнішнім впливом призвели до розв'язання збройного протистояння.*

Дотримуючись концепції суспільства ризику, можна ствердити, що *накопичення ризик-потенціалу на регіональному рівні з часом тільки посилювалось. Це пов'язано з такими явищами і тенденціями.*

1. Формування відносної незалежності соціально-економічного простору Донбасу, слабкої підконтрольності території центральної владі. З самого початку центральна влада навіть допомагала Донбасу залишатися «вільним степом», скидаючи туди небажані соціальні елементи, намагаючись захистити від них великі міста. Так трапилося у 1939-1940 рр., коли людей із приєднаних до Радянського Союзу земель посилали на Донбас як дешеву робочу силу, і в післявоєнні роки, коли Донбас приймав «небажані елементи» (усіяких утікачів, радянських та іноземних військовополонених, українських націоналістів, а також злочинців тощо). Подібна «міграція» відбувається і в сьогоденні за більш кривавим сценарієм. Дослідник історії Донбасу Гірояки Куромія, діставшись до архівів Донецької і Луганської областей стверджує, що в сталінські роки жоден український регіон навіть не наближався до Донбасу за рівнем привабливості для «шукачів волі», але краєм заслання та ув'язнення він був не меншою мірою, ніж землею свободи. Незалежність Донбасу була проблемою як для Москви, так і для Києва, який ніколи не досягав значного успіху у спробах впливати на Донбас. А об'єднана регіональна еліта під прапором Партії регіонів мала змогу значною мірою лобювати власні інтереси під прикриттям інтересів Донбасу.

2. Формування в регіоні ризик-солідарностей. Головним продуктом суспільства ризику є формування ризик-солідарностей. Цей термін визначає солідарність виробників ризиків як спільноту людей, що силовим чином приватизує національні ресурси, виробничі та суспільні системи, включаючи соціальний порядок, в своїх власних інтересах⁷⁷. Така ризик-солідарність на підставі монополістичного капіталу, сформованого в Донбасі за короткий час в основному політичними, кримінальними та іншими позаекономічними методами, консолідувалась вже наприкінці 90-х рр., заблокувавши доступ в регіон конкурентам і захопивши політичну владу та інформаційний простір. Державна влада протягом багатьох років ще з часів Президента Л.Кучми не чинила опору концентрації не тільки приватної власності, а і фактично приватної влади на території Донбасу, внаслідок чого цей монополістичний капітал забезпечив собі економічну автономію і значні привілеї. Нелегальність і насильство були тут ключовими характеристиками.

Особливістю суспільного життя регіону є потужні розгалужені родинні, кланові і клієнтельні зв'язки. Поступово саме вони, а не закони, інтелектуальний потенціал людини, здібності і навіть добросовісна і чесна праця стають джерелом влади, багатства, підвищення статусу і поваги. Така система соціальної взаємодії разом із слабкістю державних інститутів гальмують і роблять майже неможливим процес модернізації і демократизації на теренах Донбасу.

3. Значна частка ризиків пов'язана з поширенням несприятливих умов праці та життя населення. В економіці Донбасу переважають галузі, де найбільш поширені важкі та небезпечні умови праці. Так, у вугледобувній промисловості в 2013 р. більше 80% штатних працівників здійснювали трудову діяльність, що не відповідає санітарно-гігієнічним нормам, у сфері виробництва коксу та нафтоперероблення таких було 59%, у металургійному виробництві – майже 53%. А в цілому в Донецькій області 44%, в Луганській – 49% зайнятих працювали в таких умовах⁷⁸. Важкі та небезпечні умови праці виснажують життєві сили працівників, погіршують їх здоров'я, ведуть до передчасної смертності. Організація виробництва в галузях важкої промисловості здійснюється переважно на великих підприємствах, де трудова діяльність пов'язана не лише з важкими і небезпечними умовами праці, але й високим рівнем інтенсивності та цілодобовим режимом роботи. Це передбачає значно вищий рівень винагороди за працю. Однак навіть у вугільній промисловості

вона складає близько 130% до середнього рівня по області, а в інших видах промислової діяльності є нижчою. Такий рівень заробітної плати не компенсує усіх тих зусиль і ризиків, які склалися у промисловості Донбасу, вона є низькою і не забезпечує нормального відтворення життєвих сил працівників та добробуту їх родин. Окрім того, зайнятість на таких підприємствах пов'язана з жорсткою дисципліною праці та безправним становищем найманого працівника. Все це позначається і на способі життя населення, який характеризується мінімізацією життєвих благ, а в районах закриття шахт наближається вже до стану соціальної ексклюзії.

4. Окремі ризики пов'язані із тим, що в Донбасі довгі роки не було сформовано «критичної маси» людського та інтелектуального капіталу, відповідного статусу центрального регіону – творчої інтелігенції, студентів, науковців, за винятком працівників галузевої гірничої науки. На відміну від Києва, Харкова, Львова, Одеси, Дніпропетровська, Донецьк ніколи не був «губернським» містом, що також наклало свій відбиток на соціокультурні характеристики його мешканців, обсяг «центральної» функції⁷⁹ і атмосферу в цілому. При створенні в 60-ті роки минулого століття низки інститутів НАН України в Донецьку, велика кількість їх співробітників була прибулими із інших регіонів – Росії, Києва, Західної України, для яких було створено привабливі умови праці і побуту. Однак в подальшому велика кількість наукових кадрів та представників творчої еліти мігрувала з Донбасу в інші регіони України і або інші країни, де була більш затребуваною.

5. Поширеність невігластва, різноманітних фобій щодо подій в Україні та стратегій її розвитку. В інтерв'ю соціолога, д.с.н. Оксани Міхеевої відзначено, що соціологічне дослідження настроїв мешканців Донецька, проведене у квітні 2014 р., засвідчило головний чинник нестабільності в житті міста – травмовану свідомість місцевого населення. Це обумовлено інформаційною ситуацією в регіоні. Майже половина мешканців Донецька отримувала інформацію про події у світі в інтернеті, 40% – із телебачення. Друкованих видань у Донецьку майже не читали. Більше третини донеччан довіряли українським ЗМІ, 23% – російським, а 32% не довіряли жодним. Якщо раніше страхи донеччан стосувалися переважно природних потреб: голод, знецінення гривні, то весною 2014 р. спрацювали страшилки про «бандерівців»: щонайменше 60% мешканців Донецька справді бояться радикально налаштованих мешканців Західної України, 47% донеччан у

⁷⁷ Яницький О.Н. Социология риска / О.Н. Яницький. – М.: Изд-во LVS, 2003. – 192 с.

⁷⁸ Стан умов праці найманих працівників у 2013 році. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – С. 7-8.

⁷⁹ При проведенні в кінці 80-х років дослідженні наявності центральної функції у надвеликих міст України Донецьк опинився на останньому – шостому місці [Територіальні системи городських поселень Української ССР / Е.И. Питюрченко. – К.: «Наук. думка», 1983. – 205 с. – С.82-83].

квітні боялися центральної київської влади, понад третини – європейських і американських політиків. На Донбасі вірили, що на території України Європа та США воюють із Росією⁸⁰.

Не менш значний ризик-потенціал формувалася і на національному рівні. Це пов'язано з такими негативними явищами:

відсутність дійсних реформ задекларованих в усіх сферах суспільства. В найпершу чергу це стосується модернізації економіки на інноваційній основі та підвищення її ефективності, детінізації, демонополізації, що є основою зростання добробуту населення. Поки що відсутні успіхи у подоланні корупції, реформуванні закостенілої бюрократичної системи, судової реформи тощо. Все це сприяє нагромадженню потенціалу негативізму в суспільному житті;

тривала нестабільність існуючого співвідношення політичних сил і впливів на усіх рівнях влади, постійна жорстка боротьба партій за представництво у владних органах на всіх рівнях, перманентний навколовиборчий ажіотаж 2004-2014 рр., що дезорієнтує населення, породжує сумніви у спроможності в Україні формування легітимної, дієздатної та ефективною влади, створення стабільної та незалежної держави. Опитування Центра Разумкова 2015 р. показали, що вважали Україну дійсно незалежною державою більшість опитаних в Центральному та Західному регіонах, на Донбасі (на підконтрольних Україні територіях) більшість притримувалися протилежної точки зору⁸¹;

відсутність активної державної культурної політики, яка б могла сформувати національний соціокультурний простір та інтегрувати суспільство. Вітчизняні дослідники підкреслюють, що історія та культура є не менш істотними чинниками ідентифікації національної свідомості. Для української нації, яка, з огляду на історичні обставини, тривалий час формувалася саме як «культурна» (Kulturnation), а не «державна» (Staatnation), вони є дуже важливим компонентом ідентичності. Будь-яка успішна політична нація має своє етнічне та мовно-культурне ядро, навіть коли вона формується за принципом «плавильного тигля», як американська. Для України культурні чинники є дуже важливими саме тепер, за недостатньої ефективності державних інституцій, незрілості політичних традицій та слабкості громадянських практик. За таких умов культурні складові української ідентичності спроможні зміцнити стабільність у країні⁸². Однак в Україні культурна сфера

розвивалась за залишковим принципом, що обумовило значні прогалини в найбільш масових та затребуваних видах мистецтва та засилля іноземного, здебільш російського, культурного продукту.

Окремо треба відмітити такий ризикостворюючий фактор, як прихильність певних державних діячів, а також діячів культури України до етноцентричної парадигми. Етноцентрична парадигма – це наслідок навіть не індустріальної, а доіндустріальної епохи. Політика соціокультурної уніфікації усього простору України, редукція усієї цивілізаційної основи до єдиної державно-визнаної етнокультури неприпустима в сучасному модернізованому суспільстві. Стале намагання очистити етнокультурну від «шкідливих» домішок призводить до її деградації, руйнації⁸³.

Принцип «одна нація, одна мова, одна церква» не тільки належить минулому і позаминулому століттю, а іншій епосі – індустріальній. Навіть в Західній Україні за оцінками соціологів він не набирає прихильників у половини опитаних. Але це не заважило його використанню як в довготривалому розколі України, так і в майже миттєвому сепаратистському сполоху. Донбас – це специфічна соціокультурна спільність, що виникла як синтез сукупності процесів (економічних, політичних і культурних), ні один з яких не може трактуватися як абсолютна детермінанта. В її основі лежить синтез двох основних (російської і української) і цілого ряду інших культур, який має не приводити до кризи будь-якої із її складових, але, навпаки, ще більше відкривати її внутрішній потенціал.

В загостренні протиріч на Донбасі вагому роль відіграли зовнішні ризики – інформаційна та територіальна політика Росії, яка спрямована на підірвання суверенітету й цілісності України.

Завдяки сучасним інформаційно-комунікаційним технологіям (ІКТ), здійснювалося формування потрібних регіональним владним і політичним структурам настроїв, установок, вимог тощо, які б забезпечували їх поточні і стратегічні інтереси разом із геополітичними інтересами сусідньої держави з її проектом «Русского мира». Інформаційно-ідеологічний стан в наші часи цілковито є наслідком функціонування ІКТ, а також інших засобів ідеологічного впливу в межах регіону. Підпадаючи під вплив регіональних ЗМІ і поступово під російський інформаційний простір, масова свідомість населення Донбасу формувалась згідно із заданими

⁸⁰ "Если вместо головы снаряд...". Як формувалась ідентичність Донбасу. Ольга Клінова. Інтерв'ю з соціологом, д.с.н. Оксаною Міхеєвою [Електронний ресурс] // Українська правда. Історична правда. – 11.12.2014. – Режим доступу: <http://www.istpravda.com.ua/articles/2014/12/11/146063/>.

⁸¹ Более 70% граждан поддерживают независимость Украины – опрос [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.unian.net/society/1113641-bolee-70-grajdan-pod-derjivayut-nezavisimost-ukrainyi-opros.html#>.

⁸² Експертна доповідь "Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Eks_d2007/index.htm.

⁸³ Попов В.Б., цит. праця. – С. 135.

ними установками. Так само це стало фактором дезорганізації і дезінтеграції в Україні, якому довгі роки не надавалось належної уваги з боку центральної влади.

Одна з теорій потужного впливу масових комунікацій на населення – «формування порядку денного», яка пояснює методи підвищення інтересу громадськості до певних подій, особистостей, проблем, ідей через висвітлення їх в ЗМІ. Про нав'язливе використання ретроспективної символіки в ЗМІ вже йшлося. Інший хід російських піар-технологів – створення в соціальних мережах Інтернету так званих hate sites (місць ненависті), для яких вже існує спеціальний термін undernet. (на зразок мережного андеграунду). Треба також прийняти до уваги те, що одною із концептуальних засад нової російської ідеології поступово стає негативне ставлення до ЄС і особливо США, і відповідно до їх цінностей, демократичного устрою, що також є «на порядку денному» у ЗМІ.

Найбільша небезпека полягає в тому, що в сучасних умовах відбувається переміщення ІКТ із сфери соціальних комунікацій в сферу маніпулювання, чим створюються умови для необмеженого та небезпечного деструктивного впливу інформаційного простору на свідомість людини та її поведінку, і управління сприйняттям індивідом соціокультурної реальності, навіть конструюючи штучну соціальну реальність. В умовах втрати достовірності і довіри до реальних ЗМІ, люди все частіше звертаються до віртуального спілкування, до соціальних мереж, стаючи майже їх заручниками і одночасно пропагандистами. На численних форумах учасники обмінюються думкою щодо будь-яких явищ політики, культури, мистецтва, історичних подій тощо, і разом формують їх спільну оцінку. Це явище виникло на вільних, спонтанних засадах, але зараз вже повною мірою використовується в заданих цілях. Для цього створюються спеціальні (короткочасні) он-лайн спільноти, які займаються розміщенням в чатах, форумах, новинах повідомлень і коментарів необхідного змісту, укорінення його в суспільній свідомості. Потім через користувачів мереж розповсюджуються ідеї, які будуть підтримані і ретрансльовані великою кількістю таких самих користувачів, що вводяться в оману. Таке активне керування думкою громадськості, навіть створення штучної громадської думки отримало назву «астротурфінг», і доволі часто використовується політичними і провладними структурами у своїх цілях і намірах⁸⁴. Трансмійсний механізм астротурфінгу засновано на високому рівні довіри користувачів соціальних мереж один до одного.

Останнім часом почали застосовуватися такі технології маніпулювання свідомістю Інтернет-ко-

ристувачів – спеціальний найом Інтернет-коментаторів (в Китаї їх кількість досягає декількох десятків тисяч – «50-центові армія») і навіть є відомості про створення центрів для їх підготовки і виконання завдань, в тому числі і в Росії⁸⁴.

Таким чином, **можна зробити висновок**, що впродовж останніх двох століть на Донбасі сформовано значний за чисельністю людський потенціал, який має специфічну суперечливу регіональну ідентичність, сформовану в ході історико-культурного та соціально-економічного розвитку території. В умовах накопичення ризик-потенціалу на регіональному та національному рівнях та під впливом інформаційної війни, розв'язаної Росією, суперечності, закладені в регіональній ідентичності населення Донбасу, спрацювали в несподіваний руйнівний спосіб – викликали сепаратистський рух, підтриманий Росією, що призвело до масштабного збройного протистояння.

Наслідком є численні матеріальні та людські втрати, зниження обсягів економічної діяльності та доходів населення, розділення Донбасу на дві території – непідконтрольну та підконтрольну Україні.

Доля непідконтрольної території поки що не визначена, однак є ризик її втрати для України, оскільки впродовж останнього року там формується не український економічний та соціальний простір (рубльова зона, російські стандарти в бухгалтерському обліку, в освітніх закладах тощо), а соціокультурна орієнтація населення все більше віддаляється від України.

Існують суттєві проблеми і ризики для соціального розвитку на підконтрольній Україні території Донбасу. Вони пов'язані з проблемами безробіття та низьких доходів, наявністю значної кількості вимушених переселенців та потребами їх облаштування і підтримки. Слід відзначити, що і на підконтрольній Україні території значна частка населення має досить сильні проросійські настрої, ностальгію за втраченим радянським раєм та упереджене відношення до центральної влади України, звинувачуючи її у всіх бідах, що випали країні. Все це в сукупності може бути чинником подальшої нестабільності та соціального протесту.

Для подолання цих ризиків важливо розробити та реалізувати потужну програму відродження та більш тісної інтеграції Донбасу в економічний та соціокультурний простір України. Це можливе за умов економічного зростання, інтенсивної розбудови культурного потенціалу України, реальних реформ та забезпечення справедливості, вирішення проблем внутрішніх переселенців.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015

Прийнято до друку 16.09.2015

⁸⁴ Корнився В.О. Роль професіоналізму в процесі преодолення інформаційної асиметрії /В.О.

Корнився // Економічна теорія. – 2012. – №3. – С.42-50.

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Державний заклад
«Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

Економічний вісник Донбасу

№ 3 (41) 2015

Здано до склад. 25.09.2015 р.

Підп. до друку 17.09.2015 р.

Формат 60x84 1/8. Папір офсет.

Гарнітура Times New Roman.

Друк ризографічний. Ум. друк. арк. 22,4.

Наклад 350 прим. Зам. № 1378.

Ціна вільна.

Виготовлювач

**Відділ проблем інформатизації наукової діяльності
Інституту економіки промисловості НАН України**
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011

Тел.: (050) 476 55 63

E-mail: slaval@iep.donetsk.ua