НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ

АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

ЧЕТВЕРТІ ЧУМАЧЕНКІВСЬКІ ЧИТАННЯ

Збірник наукових праць

Київ
2015

УДК 338.24
ББК У9(4УКР) 21
У67

Рассмотрены проблемы управления экономикой на современном этапе. Обобщены результаты исследований макроэкономических изменений в национальной экономике; формирования предпосылок и направлений повышения эффективности государственного управления экономикой на макро-, мезо- и микроуровнях; использования современных инструментов менеджмента для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов в отраслях экономики.

Для научных работников, аспирантов, специалистов промышленности, предприятий и государственных структур управления.

Редакційна колегія: акад. НАН України О.І. Амоша (головний редактор), д.е.н. В.І. Ляшенко (відповідальний редактор), д.е.н. Л.М. Кузьменко, д.е.н. В.П. Антонюк, д.е.н. Ю.С. Залознова, д.е.н. О.Ф. Новікова, д.е.н. Ю.В. Макогон, д.е.н. К.В. Павлов (Росія), д.е.н. Л.М. Саломатіна, д.е.н. Ю.М. Харазішвілі, д.е.н. М.М. Якубовський, д.е.н. В.С. Фатєєв (Білорусь), к.е.н. А.І. Землянкін, к.е.н. І.Ю. Підоричева, к.е.н. М.О. Солдак, к.е.н. Д.Ю. Череватський, к.е.н. О.С. Квілінський (Польща), В. Михненко (PhD (Economics), Великобританія), Н. Хагеман (PhD (Economics), Німеччина), Б. Надолу (PhD (Sociology), Румунія).

Рекомендовано до друку вченою радою
Інституту економіки промисловості НАН України
(протокол № 11 від 10.12.2015 р.)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ 16139-4611Р від 20.01.2010 р.

Збірник наукових праць включено до електронної бібліотеки наукових видань e-library.ru Російського індексу наукового цитування (РІНЦ) з листопада 2011 р.

Управління економікою: теорія та практика. Четверті
У67 Чумаченківські читання: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), В.І. Ляшенко (відп. ред.), Л.М. Кузьменко та ін. – Київ, 2015. – 300 с.

ISSN 2221-1187

Розглянуто проблеми управління економікою на сучасному етапі. Узагальнено результати досліджень макроекономічних змін у національній економіці; формування передумов і напрямів підвищення ефективності державного управління економікою на макро-, мезо- та мікрорівнях; використання сучасних інструментів менеджменту для оптимізації діяльності господарюючих суб'єктів у галузях економіки.

Для науковців, аспірантів, фахівців промисловості, підприємств і державних структур управління.

УДК 338.24
ББК У9(4УКР) 21

ISSN 2221-1187

© Інститут економіки промисловості НАН України, 2015

В.П. Антонюк, *д.е.н.*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА НАГРОМАДЖЕННЯ

Україна є однією з найбільших країн Європи з величезним природним та людським потенціалом. У той же час у технологічному розвитку вона суттєво відстає від своїх сусідів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність економіки та невисокий рівень добробуту населення. У державній політиці України на сучасному етапі стратегічними пріоритетами обрано формування інноваційної моделі розвитку, інтеграцію економіки у європейський економічний простір. У забезпеченні динамічного інноваційного розвитку важливу роль відіграє інтелектуальний капітал, який є основним джерелом інновацій. Значна технологічна відсталість економіки, низький рівень інноваційної активності вітчизняного бізнесу свідчать про те, що в Україні або не сформовано достатнього інтелектуального капіталу, або він неефективно використовується. Існує безліч перешкод на шляху його формування і використання, серед яких досить гострою є проблема розвитку вітчизняної освіти, науки, формування об'єктів інтелектуальної власності та використання їх у виробничому процесі.

Вивченням проблематики формування та використання інтелектуального капіталу займалися такі зарубіжні вчені, як С. Казевіч [1], Л. Едвінссон [2] Т. Стюарт [3], В. Іноземцев [4], Б. Леонтьєв [5] та багато інших. Проблема формування інтелектуального капіталу досліджується багатьма науковцями України – А. Чухно, О.Б. Бутнік-Сіверським [6], Н. Марковою [7] і великою кількістю інших дослідників. Разом з тим питання нагромадження інтелектуального капіталу та його ефективного використання в економіці України залишаються актуальними, що потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження проблем формування інтелектуального капіталу в Україні та пошук шляхів його нагромадження й ефективного використання.

У сучасних умовах у світовому економічному просторі все більшої інтенсивності набуває процес формування економіки знань, основу якої складає розвиток інтелекту, процес формування і збереження знань переважно в електронних системах, обмін знаннями,

© В.П. Антонюк, 2015

формування об'єктів інтелектуальної власності та їх подальше використання. У цих умовах суттєво зростає роль таких форм капіталу, як людський та інтелектуальний. Як економічна категорія інтелектуальний капітал (ІК) досліджується відносно недавно. Одним із перших досліджував природу інтелектуального капіталу Т. Стюарт, який опублікував у 1997 р. книгу «Інтелектуальний капітал – нове джерело багатства організацій» [3]. За Томасом Стюартом ІК – це сума усього, що знають працівники компанії і що є її джерелом цінностей та дає конкурентну перевагу на ринку. Т. Стюарт визначає інтелектуальний капітал у ширшому розумінні, що складається зі знань і досвіду, які можуть бути використані для створення багатства, а також формують інтелектуальну власність, що юридично визначена як власність на патенти, торгові марки та авторські права. Л. Едвінссон, С. Уоллман трактують інтелектуальний капітал не тільки як знання людини, а й бренд, товарні знаки і активи, які з часом трансформуються у щось більш цінне [2, с. 10].

У середині 90-х років XX ст. британський дослідник А. Брукінг виокремив у структурі інтелектуального капіталу такі елементи: 1) активи ринку – нематеріальні активи, пов'язані з обмінними операціями, що визначають становище фірми на ринку (торговельні марки, прихильність покупців, корпоративне ім'я, портфель замовлень); 2) активи інтелектуальної власності – захищену законом інтелектуальну власність компанії (торговельні марки і знаки обслуговування, патенти, авторські права, виробничі і торговельні секрети); 3) активи інфраструктури – технології, методи і процеси, які уможливлюють роботу компанії (нормативна культура, філософія управління, методи оцінки ринку, фінансова структура, бази даних); 4) людські активи – інтелектуальні активи, які використовуються компанією (знання, вміння, навички, творчі здібності співробітників) [10].

Безліч визначень дають ІК українські науковці. Так, О.Б. Бутнік-Сіверський дотримується думки, що інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості) [6]. Т. Понедільчук вважає, що термін «інтелектуальний капітал» загалом можна віднести до всіх нематеріальних ресурсів, що визначають цінність та конкурентоспроможність організації (підприємства) [8].

Не вдаючись до детального аналізу визначень інтелектуального капіталу, що не є предметом дослідження даної статті, ми виходимо із найбільш традиційних трактовок даного поняття як продукту інтелектуальної діяльності людини. Тому вважаємо, що інтелектуальний капітал складається із двох підсистем: нематеріальних активів – продуктів інтелектуальної праці, які формалізовані та зафіксовані у вигляді певних документів (патенти, торговельні марки, програмне забезпечення, наукові розробки тощо); живих знань, умінь, здібностей, талантів, якими володіють люди та використовують їх з метою отримання доходів [9, с. 53]. Джерелом ІК є людина, її знання та творчі здібності. Виходячи з цієї позиції проаналізуємо динаміку основних параметрів формування ІК, а саме освіти, наукової сфери, результатів наукової діяльності (заявок на патенти, використання об'єктів інтелектуальної власності тощо).

Вища освіта як основа формування інтелектуального капіталу. Україна має досить розвинену систему освіти, в тому числі вищої. Тому у міжнародному рейтингу оцінки людського потенціалу країн світу вона займає високу позицію – 78 місце у 2013 р., яке забезпечив саме рівень освіти та її поширеність. Так, за рівнем грамотності дорослого населення Україна входить до перших 30 країн світу за міжнародним Індексом людського розвитку, при цьому Україна випереджає більшість країн ЄС за коефіцієнтом охоплення вищою освітою – 79,5% проти 54,5% у Франції, 66,0% в Італії, 60,1% у Латвії, 70,5% у Польщі [11].

На сучасному етапі вища освіта (ВО) виконує низку важливих функцій: відтворення та розвиток знань, формування світогляду та загальної культури молоді, розвиток науки, підготовку висококваліфікованих фахівців для всіх сфер економічної діяльності, формування наукових кадрів, розвиток інтелектуального потенціалу. Саме вища освіта є основою формування системи наукових знань та сучасного інтелектуального капіталу.

Аналізуючи діяльність системи вищої освіти в контексті формування ІК, слід відзначити її двояку роль: з одного боку, вона є сферою формування та розвитку наукових і професійних знань, які втілюються у підготовлених фахівцях, а з іншого боку, вона є сферою наукової діяльності та виробництва наукової продукції, яка у подальшому перетворюється на інтелектуальну власність. Обидві сторони діяльності є важливими у функціонуванні соціально-економічної системи країни та забезпеченні її інноваційного розвитку на основі нагромадження інтелектуального капіталу нації. Однак у діяльності ВО існують суттєві проблеми.

В Україні вища освіта як сфера формування висококваліфікованих фахівців впродовж останніх двох десятиліть розвивалась суперечливо, про що свідчать дані табл. 1. Якщо у ВНЗ III-IV рівнів акредитації кількість навчальних закладів зростала до 2010 р. (з 255 у 1995 р. до 349), відповідно чисельність студентів зросла у 2,4 раза, то у ВНЗ I-II рівнів акредитації спостерігався спад. Найвищих показників ВНЗ III-IV рівнів акредитації досягли в 2005-2010 рр., у подальших роках сформувалася тенденція до їх зниження. Так, у 2005/2006 н.р. кількість студентів на 10 тис. населення становила 470 осіб, у подальшому вона знизилася до 335 осіб, у найпершу чергу внаслідок демографічних та соціально-економічних процесів. Показники діяльності ВНЗ I-II рівнів акредитації мали стійку негативну тенденцію. Нестабільною була динаміка кількості підготовлених фахівців: якщо чисельність випущених спеціалістів і магістрів до 2010 р. зростала, а потім скоротилася на 25%, то чисельність молодших спеціалістів зменшилася в 2,4 раза.

Таблиця 1

Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації за період з 1995 по 2014 р.

Навчальний рік	Кількість ВНЗ, одиниць		Чисельність студентів, тис. осіб		Кількість студентів на 10 тис. населення		Випущено фахівців, тис. осіб	
	III-IV рів.ак.	I-II рів.ак.	III-IV рів.ак.	I-II рів.ак.	III-IV рів.ак.	I-II рів.ак.	III-IV рів.ак.	I-II рів.ак.
1995/96	255	782	922,8	617,7	180	120	147,9	191,2
2000/01	315	664	1402,9	528,0	285	108	273,6	148,6
2005/06	345	606	2203,8	505,3	470	108	372,4	142,7
2010/11	349	505	2129,8	361,5	465	79	543,7	111,0
2012/13	334	451	1824,9	281,3	401	62	520,7	74,6
2013/14	325	442	1723,7	269,2	380	59	485,1	75,3
2014/15	277	387	1438,0	251,3	335	55	405,4	79,1

Складено за джерелом [12].

Наведені дані свідчать про стійку тенденцію до звуження обсягів діяльності ВНЗ та підготовки фахівців, що підриває фізіологічну основу формування інтелектуального капіталу. Особливо показово про це свідчить показник чисельності студентів на 10 тис. населення, який у сумарному вигляді скоротився з 578 осіб у 2005 р. до 390 осіб у 2014 р. Це обумовлено не лише демографічними, але передусім соціально-економічними процесами, серед яких слід відзначити: загострення проблеми працевлаштування підготовлених фахівців, особливо в науковій сфері; низький рівень оплати праці

висококваліфікованих кадрів; хронічне недофінансування системи вищої освіти, що обумовлює деградацію її матеріально-технічної бази. Так, загальні витрати на світу в структурі ВВП скоротилися з 8,48% у 2009 р. до 6,9% у 2014 р. А в структурі цих витрат частка на вищу освіту скоротилася з 42 до 36,8% [13]. Все це призводить до втрат інтелектуального потенціалу країни.

Зростає міграція молоді на навчання за кордоном, переважно у європейські країни. Вища якість освіти, можливість отримати європейський диплом та спробувати працевлаштуватись на європейському ринку праці – усі ці моменти приваблювали й раніше українську молодь. В умовах, коли вітчизняний освітній простір не розвивається належним чином, такі міграційні процеси будуть тільки зростати. Дослідники відзначають суттєве збільшення останніми роками студентів-українців, які навчаються за кодоном. За період з 2008/2009 н.р. по 2012/2013 н.р. їх чисельність зросла: у Польщі з 2831 до 9620 осіб, або в 3,4 раза; у Німеччині з 8557 до 9044 осіб, або в 1,1 раза; в Італії з 800 до 1727 осіб, або в 2,2 раза; в Іспанії з 558 до 1323 осіб, або в 2,4 раза; у Канаді з 470 до 1097 осіб, або в 2,3 раза. У Чехії, Австрії, Великобританії їх чисельність збільшилася в 1,7 раза [14, с.82]. Л.Семів відзначає, що особливістю сучасного етапу модернізації на європейському рівні є поява «п'ятої свободи» – свободи руху знань (поряд з існуванням чотирьох свобод руху: капіталу, робочої сили, товарів і послуг). Створені в результаті зазначених процесів «Європейський простір вищої освіти» і «Європейський простір досліджень» виробили інституціональні умови для активізації академічного руху студентів, викладачів і дослідників [14, с.79]. Ці в цілому позитивні процеси негативно позначаються на Україні, оскільки низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ призводить до того, що з України вимиваються не лише наукові та викладацькі кадри, але й найбільш талановита і мобільна молодь – майбутній креативний та інтелектуальний потенціал і капітал країни.

Скорочується також підготовка наукових кадрів та забезпеченість ними науково-дослідної сфери. Так, за період з 2010 по 2014 р. кількість аспірантур зменшилася з 530 до 482, чисельність аспірантів – з 34,6 до 27,6 тис., чисельність докторантів дещо зросла (за відповідний період з 1561 до 1759 осіб), однак це не вплинуло на покращення забезпеченості науковими кадрами цієї сфери. Чисельність фахівців з науковими ступенями в науково-дослідній сфері скоротилася: кандидатів наук з 17 тис. осіб у 2010 р. до 14,8 тис.; докторів наук – з 4,5 до 4,3 тис. осіб [15, с. 17, 21, 42]. На

сьогодні серед зайнятого населення України частка вчених становить 0,49 відсотка, що у 3,5 раза менше, ніж 20 років тому. У 2011 р. цей показник у Фінляндії становив 3,27 відсотка, у Данії – 3,16, Ісландії – 2,96, Туреччині – 0,68 відсотка. Втрачається зв'язок поколінь та перспективи сучасного розвитку науки [16]. Ці процеси пов'язані з розвитком науково-дослідної сфери.

Наукова сфера, яка безпосередньо пов'язана з формуванням ресурсів інтелектуального капіталу, також має суттєві проблеми розвитку. В Україні наукова діяльність здебільшого концентрується не в університетах, а в науково-дослідних інститутах Академії наук. На сучасному етапі спостерігається занепад науки, а відсутні традиції тісної співпраці науки і бізнесу та низька зацікавленість вітчизняного бізнесу у впроваджені вітчизняних наукових розробок у виробництво обумовлюють суттєві перешкоди на шляху нагромадження інтелектуального капіталу. Динаміку показників розвитку вітчизняної науки представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники розвитку наукової сфери України в 2005-2014 рр. [15]

Основні показники за секторами	2005	2010	2013	2014
Організації, які виконують наукові, науково-технічні роботи	1510	1303	1143	999
державний сектор	501	514	456	419
підприємницький сектор	837	610	507	422
сектор вищої освіти	172	178	180	158
Кількість дослідників у наукових організаціях, тис. осіб	85,2	73,4	65,6	58,7
державний сектор	37,9	36,7	35,6	32,5
підприємницький сектор	38,5	28,5	23,1	20,2
сектор вищої освіти	8,8	8,2	6,9	6,0
Фінансування витрат на виконання НДР та НТР, тис. грн	5160399,8	8995893,9	11161064,4	10320327,9
державний сектор	1556935,1	3274433,9	4305444,3	3905861,2
підприємницький сектор	3359716,8	5156185,7	6167562,5	5820171,2
сектор вищої освіти	243747,9	565054,2	688057,6	594295,5

Дані таблиці свідчать, що основна кількість організацій, які виконують науково-дослідні, науково-технічні роботи (НДР та НТР), сконцентровані в державному (заклади академій наук) та підприємницькому секторі, у ВНЗ функціонує лише 16% від їх загальної кількості.

За досліджуваний період (з 2005 по 2014 р.) чисельність організацій скоротилася у 1,5 раза, найбільшою мірою у підприємницькому секторі – майже в 2 рази, в державному – в 1,2 раза. Скоротилась кількість дослідників: у державному секторі – на 14%, у підприємницькому – на 48%, у вищій освіті – на 32%. Фінансування витрат на виконання науково-дослідних робіт зростало у поточних цінах, однак у реальному виразі ці обсяги зменшувалися. При цьому частка підприємницького сектору суттєво знизилася – з 65 до 56%. Наведені дані свідчать про негативну тенденцію скорочення ресурсного потенціалу у сфері наукової діяльності, особливо це стосується підприємницького сектору, де потенціал науково-дослідної діяльності зменшився майже удвічі. На основі цих даних можна зробити висновок про значне погіршення можливостей для формування інтелектуального капіталу.

Зменшення наукового сектору економіки України обумовлює зниження його результативності, що негативно позначається на інноваційному розвитку. У табл. 3 наведено дані про результативність науки.

Таблиця 3

Основні показники результативності наукової сфери України та інноваційної активності промисловості в 2005-2014 рр. [15]

Основні показники	2005	2010	2013	2014
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, тис. од.	63,9	52,0	47,9	43,0
У тому числі зі створення нових видів техніки	3,8	2,3	2,1	1,8
зі створення нових видів технологій	5,4	5,7	5,0	3,2
Кількість спеціалістів, які виконували Н та НТР на 1000 зайнятих	5,1	4,4	4,0	3,6
Коефіцієнт винахідницької активності, кількість отриманих патентів на 1 млн осіб	175*	175	183	173
Частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, %	8,2	11,5	12,9	12,1
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	6,5	3,8	3,3	2,5

*Дані 2007 р.

Так, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт зменшився на 1/3 від рівня 2005 р., у тому числі зі створення нових

видів техніки – більш ніж у 2 рази та зі створення нових технологій – на 37%. Слід відзначити, що згідно з критеріями інноваційної безпеки кількість спеціалістів, які виконують НДР та НТР, має бути не менше 9 на 1000 зайнятих. В Україні цей показник є значно нижчим та має тенденцію до зниження. Для забезпечення інноваційного розвитку коефіцієнт винахідницької активності має бути не меншим за 400 отриманих патентів на 1 млн осіб. В Україні цей показник стабільно утримується на низькому рівні – 175 патентів на 1 млн осіб. Наведені дані свідчать про занепад науково-дослідної сфери, що негативно позначається на формуванні інтелектуального капіталу та на інноваційному розвитку країни. Незважаючи на те, що частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, зросла майже на 1/3, частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції скоротилася у 2,6 раза до критично низького рівня – 2,5% у загальному обсязі промислової продукції.

Зменшується обсяг використання в економіці об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ). Про це свідчать такі дані за 2013 і 2014 рр. [15, с. 216, 218]:

кількість підприємств, які використали ОПІВ	428	333;
кількість використаних винаходів	2161	1808;
кількість використаних корисних моделей	3058	2620;
кількість використаних промислових зразків	582	558.

У липні 2014 р. в Україні відбулися парламентські слухання на тему: "Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави". У їх висновках зазначається, що в Україні за роки незалежності наука втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток держави, до критичного рівня знизився показник вітчизняного науково-технічного потенціалу, що стало загрозою національній безпеці країни [16]. Така ситуація обумовлена низкою причин.

По-перше, недостатнім обсягом фінансування науково-технічної сфери. Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні в 2013 р. становила 0,77 відсотка ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,33% ВВП. Водночас у 2012 р. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС у ВВП становив 2,06%. Більшою частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55%, Швеції – 3,41, Данії – 2,99, Німеччині – 2,92, Австрії – 2,84, Словенії – 2,80% [16]. У 2014 р. обсяг фінансування знизився до 0,66% ВВП, однак для нормального відтворення наукового сектору необ-

хідно, щоб його рівень складав 1,7-2%. Внаслідок недостатнього фінансування деградує матеріально-технічна база наукових установ, утримується на низькому рівні оплата праці, що робить наукову сферу непривабливою для висококваліфікованих і креативних працівників.

По-друге, низький рівень технологічного розвитку вітчизняної економіки, переважання виробництв з III і IV технологічними укладами обумовлюють незатребуваність науково-технічних розробок для їх упровадження у виробництво та перехід на інноваційний шлях розвитку. Розвиваючи застарілі виробництва, вітчизняний бізнес не зацікавлений у тісній співпраці з науковими установами, приклади такої співпраці є винятком, правилом є відособленість освітньо-наукового сектору та реального виробництва. Це призводить до розриву в технологічному ланцюгу інноваційного циклу, тому навіть при наявності вагомих вітчизняних наукових розробок їх упровадження у виробництво є досить проблематичним.

По-третє, внаслідок стагнації вищої освіти Україна втрачає інтелектуальні чинники зростання. Оскільки в сучасних умовах як головний чинник економічного зростання виступає сфера послуг, передусім високотехнологічна – освіта, наука, телекомунікації, інформаційне забезпечення, в основі яких лежить саме розвиток вищої освіти, – то зменшення обсягів діяльності сфери вищої освіти стає перешкодою на шляху формування та нагромадження інтелектуального капіталу і переходу України до економіки знань.

По-четверте, нерозвиненість та недосконалість інституційного середовища України (зрощення влади й крупного бізнесу, розповсюдженість корупції, монополізація економіки, нерозвиненість конкурентного середовища та ін.) створює можливість для олігархічного капіталу отримання рентного доходу та надприбутків унаслідок панівного становища на ринку, що обумовлює низьку зацікавленість вітчизняного бізнесу в нагромадженні та використанні інтелектуального капіталу.

Висновки. Проведене дослідження показало, що в Україні в останнє десятиліття суттєво погіршилися умови формування, нагромадження та використання інтелектуального капіталу. Це негативно позначилося на можливостях інноваційного розвитку всіх сфер економічної діяльності. У той час як розвинені країни світу формують високорозвинені інноваційні системи, основою яких є освіта, наука, інтелектуальний потенціал, Україна втрачає свої позиції в інтелектуальній сфері, що обумовлює її хронічне відставання

в технологічному та економічному розвитку, яке з часом лише посилюється.

Для забезпечення інтелектуального капіталу в Україні необхідно:

забезпечити збільшення фінансування наукових досліджень та розробок до показників Європейського Союзу за рахунок як бюджетних коштів, так і коштів підприємств; створити механізми спільного фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів підприємств; доцільним є створення незалежного національного фонду досліджень, який би фінансував пріоритетні наукові розробки вітчизняних вчених, а також системи грантової підтримки;

для підвищення якісного рівня досліджень та посилення їх прикладного спрямування необхідне створення системи сучасних державних ключових лабораторій з високим рівнем технічного оснащення, що інтегруються до світових систем, та забезпечення відкритого доступу до них суб'єктів наукової і підприємницької діяльності;

розробити та запровадити ефективний механізм трансферу технологій у реальний сектор економіки шляхом тісної співпраці наукових установ, вищих навчальних закладів, бізнес-організацій. Необхідно посилити податкові, кредитні, фінансові стимули використання результатів наукових досліджень, надати права науковим установам і вищим навчальним закладам виступати засновниками або співзасновниками інших юридичних осіб, у тому числі стартапів, малих комерційних підприємств, дослідних виробництв, які провадять свою діяльність відповідно до напрямів інноваційної діяльності засновників та забезпечують трансфер розроблених технологій;

створити умови для демонополізації економіки, розвитку конкурентного середовища за рахунок піднесення малого та середнього бізнесу, формування міжнародних компаній. Важливо унеможливити використання владних повноважень та корупційних схем для збагачення бізнесу.

Література

1. Kasiewicz S. Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy // S. Kasiewicz, W.Rogowski, & M.Kiciński. – Krakow, Oficyna Ekonomiczna, 2006. – 118 с.

2. Edvinsson L. Kapitał intelektualny / M. S. & Malone. – Warszawa, PW, 2001. – 120 с.

3. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright. – T.A.Stewart 1997.

4. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – 640 с.

5. Леонтьев Б.Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.

6. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16-27.

7. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / Н.С. Маркова. – Харків, 2005. – 20 с.

8. Понедільчук Т.В. Інтелектуальний капітал: сутність та методи оцінки [Електронний ресурс] / Т.В. Понедільчук // Ефективна економіка. – 2014. – №6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3288.

9. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: моногр. / В.П. Антонюк; НАН України, Інститут економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.

10. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – Спб.: Питер, 2001.

11. Доповідь ООН про людський розвиток за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/images/stories/HDR2013/ UKR_ Ukraine_HDR2013.pdf.

12. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року: Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

13. Національні рахунки освіти України у 2014 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики. – Київ, 2016. – 89 с.

14. Семів Л.К. Вплив новітніх явищ освітньої міграції на політику модернізації соціально-культурної сфери регіону / Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 79-86.

15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 253 с.

16. Рекомендації парламентських слухань на тему: "Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави": Схвалено Постановою Верховної Ради України від 11 лютого 2015 року № 182-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 16. – Ст. 117.

Надійшла до редакції 30.11.2015 р.

***Ю.З. Драчук,** д.е.н.,*
І.М. Кочешкова,
Н.В. Трушкіна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ[1]

Стратегічним пріоритетом України є інноваційний напрям, а науково-технічний розвиток промислових підприємств – однією з найважливіших проблем вітчизняної економіки в регіонах. Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна–2020» Україна «має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями» [1].

Зі вступом до Світової організації торгівлі передбачається суттєве прискорення інноваційних процесів, спрямованих на зростання випуску й реалізації нової конкурентоспроможної продукції, розширення виробничої діяльності та вихід на світові ринки. Досвід розвинених зарубіжних країн переконує, що стійке соціально-економічне зростання досягається тільки на інноваційній основі за активного використання сучасних наукових розробок.

[1] Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

© Ю.З. Драчук, І.М. Кочешкова, Н.В. Трушкіна, 2015

У той же час, за даними Державної служби статистики України, кількість інноваційно активних промислових підприємств в країні скорочується і становила в 2014 р. 16,1% загальної кількості підприємств. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила в 2014 р. 12,1%, відбулося зниження частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції (до 2,5%). Питома вага виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП у 1996 р. становила 1,36%, у 2014 р. – 0,7% [2]. Як зазначають провідні науковці, «інновації все ще недостатньо впливають на економіку країни, а макроекономічна ситуація та інституційне середовище, у свою чергу, стримують інноваційну активність підприємств» [3, с. 16].

Рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємств, який впливає і на рівень розвитку країни в цілому. Н. Раджу та Д. Прабху стверджують: «Для того, щоб значно удосконалити управління коштами і швидкість у прийнятті та реалізації рішень, компаніям потрібно перебудувати свої інноваційні двигуни. …Компаніям потрібно розробити кращу, швидку та дешевшу систему інновацій» [4, с. 9, 20]. На їх думку, доцільним є впровадження економних інновацій – «це не просто «робити більше, використовуючи менше», а «робити краще, використовуючи менше», знаходити способи спростити всі аспекти бізнесу» [4, с. 21].

Разом з тим, як показує аналіз, в Україні інноваційна діяльність здійснюється недостатньо ефективно. Це обумовлено рядом причин, серед яких перешкоди фінансового, політичного, правового характеру, що постають на шляху масової реалізації інновацій. А самі процеси створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, у більшості мають стихійний характер.

Інноваційна модель економіки має ґрунтуватися безпосередньо на здобутті нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, що забезпечує приріст ВВП переважно за рахунок вироблення й реалізації наукомістких продукції і послуг. Її головною метою є підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок використання вітчизняного і світового науково-технічного й освітнього потенціалу. За експертними оцінками, «близько 5% компаній у розвинених країнах є передовими на шляху економних інновацій; 15% запровадили економні інновації частково; а решті 80% ще потрібно сформувати послідовну й комплексну стратегію економних інновацій» [4, с. 196].

Дієвим інструментом економічних реформ і механізмом, що створює умови для відновлення виробництва на якісній основі і економічного зростання у довгостроковому періоді, є модернізація промислового сектору. Одним із пріоритетних завдань модернізації вітчизняної інноваційної системи є створення сприятливих інституційних та економічних умов для прискореного розвитку інновацій і сучасних наукоємних виробництв.

Проблеми формування інституціонального середовища інноваційного розвитку промисловості з урахуванням галузевої специфіки висвітлено в численних працях науковців [4–15], що може бути підґрунтям для розробки пропозицій щодо вдосконалення інституціонального забезпечення модернізації вітчизняного паливно-енергетичного комплексу. Разом з тим темпи розвитку й структура науково-технічної та інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології в економіці, наукові ж результати світового рівня не впроваджуються в економіку через низьку сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій. Серед причин відзначеного є відсутність економічних стимулів у суб'єктів господарської діяльності здійснювати модернізацію шляхом впровадження нових науково-технічних розробок.

Актуальними на даному етапі розвитку залишаються активізація інноваційних процесів в економіці, пошук інвестиційних джерел для технологічної модернізації вітчизняного паливно-енергетичного комплексу.

Метою даного дослідження є прогнози обсягу інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку вітчизняної добувної промисловості (в тому числі вугільної галузі) та порівняльний аналіз результатів прогнозування.

Для досягнення зазначеної мети визначено наукові завдання: виконати аналіз динаміки показників інвестиційної діяльності підприємств добувної промисловості; здійснити порівняльний аналіз результатів прогнозування обсягу інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку добувної промисловості (в тому числі вугільної галузі) з використанням сучасних методів; дослідити тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вугільної промисловості із застосуванням методів прогнозування та урахуванням реального стану діяльності вугледобувних підприємств; визначити пріоритетні напрями розвитку публічно-приватного партнерства як дієвого механізму активізації інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств.

Ефективна реалізація інноваційної стратегії розвитку промисловості, в тому числі й паливно-енергетичного комплексу, може здійснюватися лише при достатньому рівні інвестування. За даними Державної служби статистики України обсяг капітальних інвестицій зріс за 2002–2014 р. на 13,8% на рік (рис. 1).

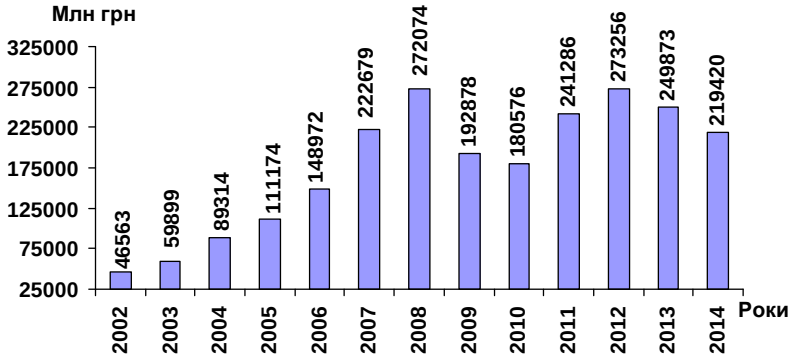


Рис. 1. Динаміка обсягу капітальних інвестицій в Україні

За розрахунками прогнозне значення цього показника на основі середнього темпу зростання становитиме в 2015 р. 230369 млн грн, у 2016 р. – 241864,4 млн грн; на основі авторегресійної моделі – відповідно 223918 та 228508,3 млн грн.

Аналіз показує, що обсяг інвестицій збільшився за 2002–2014 рр. на 5,2% на рік (рис. 2). Розрахунки, які одержано на основі середнього темпу зростання, показують, що значення даного показника в 2015 р. прогнозується в розмірі 164984 млн грн, у 2016 р. – 173579,7 млн грн.

Розраховано, що обсяг інвестицій в основний капітал прогнозується в 2015 р. за допомогою авторегресійної моделі в розмірі 160593,2 млн грн, у 2016 р. – 164463,5 млн грн.

З аналізу видно, що питома вага капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів у загальному обсязі капітальних інвестицій у промисловість скоротилася за 2010–2014 рр. на 4,5% (табл. 1).

У структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності частка добувної промисловості та розроблення кар'єрів становила в 2014 р. 9,1% (у 2010 р. – 8,3%).

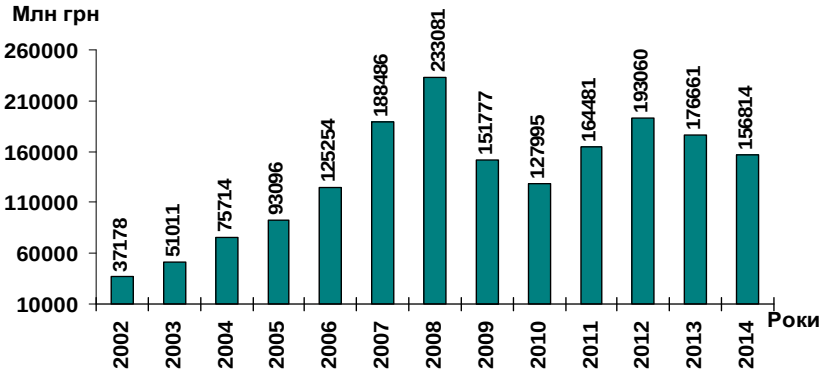


Рис. 2. Динаміка обсягу інвестицій в основний капітал

Таблиця 1

Динаміка частки капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Загальний обсяг капітальних інвестицій у промисловість, млн грн (*у фактичних цінах*)	56725	89146	103473	105594	86242
Обсяг капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів, млн грн (*у фактичних цінах*)	15728	24252	31528	22863	20011
Питома вага, %	27,73	27,20	30,47	21,65	23,20

Складено за даними: [16, с. 181].

Як показує аналіз статистичних даних, обсяг капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів зменшився за 2011–2014 рр. на 56,8% у порівнянних цінах (табл. 2).

Для виявлення тенденцій інвестування розвитку добувної промисловості використано статистичні методи – методи прогнозування при середньому темпі зростання та авторегресійну модель – динамічну регресійну модель, що відображає часові зміни досліджуваного показника від його попередніх значень.

Прогноз обсягу капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів на основі *середнього темпу зростання* має вид

$$\overline{K_p} = \sqrt[y-1]{\frac{Y_n}{Y_1}} = \sqrt[3]{\frac{14688,1}{34025,6}} = \sqrt[3]{0,4317} = 0,756.$$

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Обсяг капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів, млн грн (*у фактичних цінах*)	24252	31528	22863	20011
Індекси капітальних інвестицій,%	140,3	129,7	67,8	73,4
Обсяг капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів, млн грн (*у порівнянних цінах*)	34025,6	40891,8	15501,1	14688,1
Темпи зростання (скорочення) до 2011 р., %	100,0	120,2	45,6	43,2

Складено за даними джерел: [16, с. 181, 182].

Середній темп скорочення: 0,756*100% = 75,6%.

Спостерігається тенденція скорочення обсягу капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів на 24,4% за рік. За розрахунками в 2015 р. прогнозне значення цього показника становитиме 11104,2 млн грн, у 2016 р. – 8394,8 млн грн (рис. 3).

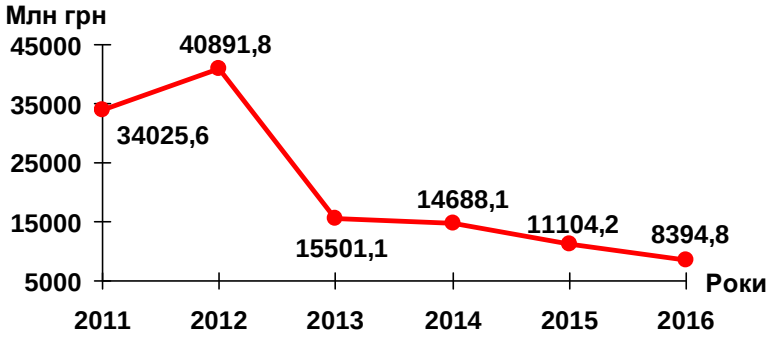


Рис. 3. Динаміка фактичних і прогнозних значень обсягу капітальних інвестицій у добувну промисловість у розроблення кар'єрів

Прогнозування на основі використання *авторегресійної моделі.*

Авторегресійна модель: $Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + ... + \alpha_n y_{t-n}$, $\alpha = 0,7338$,

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, ... y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, ...\alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника.

За розрахунками обсяг капітальних інвестицій у добувну промисловість і розроблення кар'єрів прогнозується в 2015 р. у розмірі 10778,1 млн грн, або на 26,6% менше порівняно з 2014 р. і на 68,3% – з 2011 р.

У 2016 р. значення цього показника може досягти 7909,0 млн грн, що на 46,2% менше порівняно з 2014 р. і на 76,8% – з 2011 р. (рис. 4).

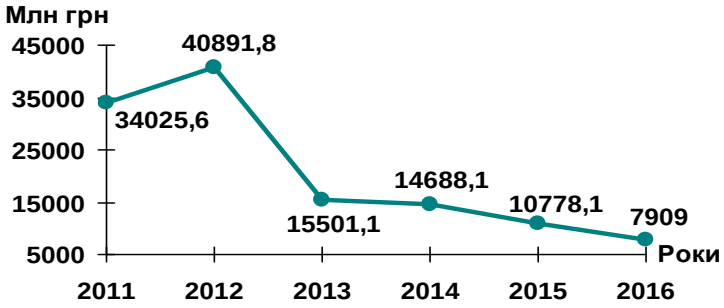


Рис. 4. Динаміка фактичних і прогнозних значень обсягу капітальних інвестицій у добувну промисловість у розроблення кар'єрів

Отже, розрахунки свідчать про тенденцію недостатньо ефективного розвитку добувної промисловості в Україні в результаті суттєвого скорочення обсягу інвестування.

У результаті проведення наукових досліджень проаналізовано тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вугільної промисловості із застосуванням методів прогнозування та урахуванням реального стану діяльності вугледобувних підприємств.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України питома вага державного бюджету в загальному обсязі інвестицій у розвиток вугледобувних підприємств зросла за 2001–2013 рр. на 32,5%, а питома вага власних джерел скоротилася на 35,4%. Питома вага інших джерел майже не змінилась і становила 7,1% загального обсягу інвестиційних ресурсів підприємств вугледобувної галузі [17, 18]. Тобто основним інвестором у розвиток вугільних підприємств України залишається держава (табл. 3).

Таблиця 3

Структура джерел інвестування вугледобувних підприємств за 2001–2013 рр.

Рік	Структура джерел інвестування,%			
	Усього	У тому числі		
		держбюджет	власні джерела	інші джерела
2001	100,0	36,0	60,8	3,2
2012	100,0	67,4	28,5	4,0
2013	100,0	68,5	25,4	7,1

За період 2001–2014 рр. відзначено тенденцію скорочення загальних обсягів інвестицій у діяльність вугледобувних підприємств на 13,9% у результаті суттєвого зменшення власних джерел підприємств на 67,9%. За цей період обсяги державного бюджету в розвиток вугледобувної промисловості зросли на 66,5% (табл. 4).

На основі фактичних даних обсягу інвестування за рахунок коштів державного бюджету та власних джерел підприємств розраховано значення середньої величини ($x_{ср}$), середнього квадратичного відхилення від середньої величини (σ) та коефіцієнти варіації (V) цих показників (табл. 5).

Як показують розрахунки, коефіцієнт варіації обсягу інвестування за рахунок власних джерел підприємств становив 49,9%, що майже в 1,44 раза перевищує значення коефіцієнтів варіації обсягу державного інвестування.

Збільшення та значні коливання обсягу інвестування за рахунок коштів державного бюджету та власних джерел підприємств свідчать про загострення проблеми фінансування інноваційного розвитку вугільної галузі.

Для виявлення закономірностей розвитку інвестування вугледобувних підприємств використано статистичні методи – методи прогнозування при середньому темпі зростання, екстраполяцію

тренду, екстраполяцію середньої та авторегресійну модель – динамічну регресійну модель, що відображає часові зміни досліджуваного показника від його попередніх значень.

Таблиця 4

Динаміка обсягу інвестицій у вугледобувні підприємства

Рік	Інвестиції у підприємства вугледобувної промисловості [17, 18]					
	Усього		У тому числі			
			держбюджет		власні кошти	
	млн грн	темпи зростання, %	млн грн	темпи зростання, %	млн грн	темпи зростання, %
2001	1802,7	100,0	648,7	100,0	1095,7	100,0
2002	1548,0	85,9	629,1	97,0	918,9	83,9
2003	1898,5	105,3	1086,4	167,5	812,1	74,1
2004	2772,9	153,8	1325,5	204,3	1447,4	132,1
2005	1724,9	95,7	1279,8	197,3	445,1	40,6
2006	1779,7	98,7	1382,1	213,1	397,6	36,3
2007	2565,3	142,3	1797,0	277,0	554,4	50,6
2008	2630,5	145,9	1703,0	262,5	846,8	77,3
2009	1981,8	109,9	778,8	120,1	1065,6	97,3
2010	2525,3	140,1	378,0	58,3	1563,1	142,7
2011	3423,6	189,9	1354,3	208,8	1613,7	147,3
2012	1759,5	97,6	1186,2	182,9	502,1	45,8
2013*	1652,6	91,7	1131,8	174,5	420,0	38,3
2014*	1552,0	86,1	1079,8	166,5	351,3	32,1

Примітка: за базисний прийнято 2001 р. (100,0%); у 2013-2014 рр. наведено розрахункові дані при використанні методів прогнозування.

Таблиця 5

Показники варіації обсягу інвестування за рахунок державного бюджету та власних джерел підприємств

Показники	Держбюджет, млн грн	Власні джерела підприємств, млн грн
$x_{ср}$	1125,75	859,56
σ	389,73	428,54
V,%	34,6	49,9

Прогноз загального обсягу інвестування інноваційного розвитку вугледобувних підприємств на основі *середнього темпу зростання* має вид

$$\overline{K_p} = \sqrt[y-1]{\frac{Y_n}{Y_1}} = \sqrt[13]{\frac{1552,0}{1802,7}} = \sqrt[13]{0,8609} = 0,9885 .$$

Середній темп зростання: 0,9885*100% = 98,9%.

Спостерігається тенденція скорочення загального обсягу інвестування інноваційного розвитку вугледобувних підприємств на 1,1% за рік. За розрахунками в 2015 р. прогнозне значення цього показника становитиме 1534,2 млн грн, у 2016 р. – 1516,6 млн грн.

Аналогічні розрахунки здійснено для обсягу інвестування інноваційної діяльності вугледобувних підприємств за рахунок державного бюджету та власних коштів. За розрахунками обсяги інвестування інноваційного розвитку підприємств вугільної галузі за рахунок державного бюджету зростатимуть на 4% за рік і складатимуть у 2015 р. 1122,9 млн грн, у 2016 р. – 1167,8 млн грн. Обсяги інвестування вугледобувних підприємств шляхом власних коштів знижуються на 8,4% за рік і становитимуть у 2015 р. 321,8 млн грн, у 2016 р. – 394,8 млн грн.

Прогнозування за допомогою *екстраполяції тренду*.

Розрахунок надано за видом лінійного вирівнювання

$$\overline{Y}_t = \alpha + \beta t, \ \sum y = n\alpha + \beta \sum t, \ \sum yt = \alpha \sum t + \beta \sum t^2,$$

де y – показник, що аналізується;

t – період (роки);

α, β – коефіцієнти для розрахунку.

За розрахунками в одержаному ряді на основі методу екстраполяції тренду відзначається рівномірне зростання загального обсягу інвестицій – у середньому на 0,6% за рік (табл. 6).

Розраховано, що загальний обсяг інвестування в розвиток вугледобувних підприємств прогнозується в 2015 р. за допомогою методу екстраполяції тренду в розмірі 1561,3 млн грн, у 2016 р. – 1570,7 млн грн.

Аналогічно досліджено закономірності інвестування діяльності вугледобувних підприємств із державного бюджету. Розрахунки свідчать про рівномірне зростання обсягу інвестицій у розвиток вугледобувних підприємств з державного бюджету – в середньому на 1,1% за рік. За розрахунками на основі використання екстраполяції тренду в 2015 р. значення даного показника становитиме 1091,7 млн грн, у 2016 р. – 1103,7 млн грн.

Дослідженнями відзначається тенденція скорочення обсягу власних коштів вугледобувних підприємств – у середньому на 2,3% за рік. У 2015 р. значення цього показника прогнозується в розмірі 343,2 млн грн, у 2016 р. – 335,3 млн грн з використанням методу екстраполяції тренду.

Таблиця 6

Розрахунок загального обсягу інвестицій методом екстраполяції тренду

Роки	Загальний обсяг інвестицій (у), млн грн	Розрахункові показники				
		t	t^2	Y_t	$\overline{Y_t} = \alpha + \beta t$	
					млн грн	темпи зростання, %
2001	1802,7	1	1	1802,7	2031,7	100,0
2002	1548,0	2	4	3096,0	2044,6	100,6
2003	1898,5	3	9	5695,5	2057,5	100,6
2004	2772,9	4	16	11091,6	2070,4	100,6
2005	1724,9	5	25	8624,5	2083,3	100,6
2006	1779,7	6	36	10678,2	2096,2	100,6
2007	2565,3	7	49	17957,1	2109,1	100,6
2008	2630,5	8	64	21044,0	2122,0	100,6
2009	1981,8	9	81	17836,2	2134,9	100,6
2010	2525,3	10	100	25253,0	2147,8	100,6
2011	3423,6	11	121	37659,6	2160,7	100,6
2012	1759,5	12	144	21114,0	2173,6	100,6
2013	1652,6	13	169	21483,8	2186,5	100,6
2014	1552,0	14	196	21728,0	2199,4	100,6
Всього	29617,3	105	1015	225064,2		100,6

Прогнозування за допомогою *методу екстраполяції середньої.*

Розрахунок здійснено за формулою

$$\overline{Y}_t = Y_{cp} = \frac{\sum Y_i}{n},$$

де Y_i – фактичні значення показника;

n – кількість значень показника.

Розраховано, що загальний обсяг інвестування в розвиток вугледобувних підприємств прогнозується в 2016 р. за допомогою методу екстраполяції середньої в розмірі 2115,5 млн грн. Помилка розрахунку становить 17%.

Аналогічно досліджено закономірності інвестування діяльності вугледобувних підприємств з державного бюджету та за рахунок власних джерел підприємств. За розрахунками на основі використання екстраполяції середньої в 2016 р. обсяг інвестицій за рахунок державного бюджету становитиме 1125,8 млн грн, власних джерел підприємств – 859,6 млн грн. Помилки розрахунків становлять відповідно 10,4 та 11,5%.

Прогнозування на основі *використання авторегресійної моделі.*

Авторегресійна модель: $Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + ... + \alpha_n y_{t-n}$, $\alpha = 0{,}9392$,

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, ... y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, ... \alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника.

За розрахунками загальний обсяг інвестування в інноваційний розвиток вугледобувних підприємств прогнозується в 2015 р. у розмірі 1457,6 млн грн, або на 6,1% менше порівняно з 2014 р. і на 19,1% – з 2001 р. У 2016 р. значення цього показника становитиме 1369 млн грн, що на 11,8% менше порівняно з 2014 р. і на 24,1% – з 2001 р.

Авторегресійна модель: $Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + ... + \alpha_n y_{t-n}$, $\alpha = 0{,}9541$,

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, ... y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, ... \alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника.

Обсяг інвестування в розвиток вугільної галузі за рахунок державного бюджету становитиме в 2015 р. 1030,2 млн грн. Це на 58,8% більше порівняно з 2001 р. У 2016 р. значення цього показника складатиме 982,9 млн грн, що на 51,5% більше порівняно з 2001 р.

Авторегресійна модель: $Y_t = \alpha_1 y_{t-1} + \alpha_2 y_{t-2} + ... + \alpha_n y_{t-n}$, $\alpha = 0{,}8364$,

де y_t – прогнозне значення показника;

$y_{t-1}, y_{t-2}, ... y_{t-n}$ – попередні значення прогнозного показника;

$\alpha_1, \alpha_2, ... \alpha_n$ – коефіцієнти авторегресії;

t – порядковий номер попередніх значень показника.

Обсяг інвестування в інноваційний розвиток галузі за рахунок власних коштів вугледобувних підприємств планується в 2015 р. у розмірі 293,8 млн грн, що на 73,2% менше порівняно з 2001 р. У 2016 р. значення цього показника становитиме 245,7 млн грн, або на 77,6% менше порівняно з 2001 р.

Отже, розрахунки обсягу інвестування інноваційного розвитку вугледобувних підприємств, що одержано з використанням сучасних методів прогнозування, наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Прогнозні значення обсягу інвестування інноваційного розвитку вугільної галузі за 2016 р.

Показники	Методи прогнозування			
	середній темп зростання	екстраполяція тренду	екстраполяція середньої	авторегресійна модель
Загальні обсяги інвестування, млн грн	1516,6	1570,7	2115,5	1369,0
до 2001 р., %	84,1	87,1	117,4	75,9
У тому числі: Обсяг інвестування за рахунок державного бюджету, млн грн	1167,8	1103,7	1125,8	982,9
до 2001 р., %	180,0	170,1	173,5	151,5
Обсяг інвестування за рахунок власних коштів вугледобувних підприємств, млн грн	394,8	335,3	859,6	245,7
до 2001 р., %	36,0	30,6	78,5	22,4

Як видно з табл. 7, у даному випадку для розробки прогнозного обсягу інвестицій інноваційного розвитку вугільної промисловості недоцільно використовувати метод екстраполяції середньої, оскільки на його основі одержуються неточні прогнозні значення показників, що розраховано як середня величина фактичних даних. Про недостовірність одержаних розрахунків за цим методом прогнозування свідчить високий рівень помилок.

Висновки. Дослідженнями відзначено проблеми, що заважають розвитку вугільної галузі на інноваційній основі:

щораз більша міра зносу основних фондів; значна ресурсо- та енергоємність вітчизняної вугільної промисловості; недостатній зв'язок вітчизняної науки з виробництвом; слабкий рівень кооперації у паливно-енергетичному комплексі, що не дає змоги налагодити раціональні шляхи ресурсного забезпечення підприємств. При

використанні авторегресійної моделі виявлено, що починаючи з 2012 р., загальний обсяг інвестицій в інновації на підприємствах вугледобувної промисловості України скорочувався (за 2001-2014 рр. на 13,9%; 1552 млн грн у 2014 р.) перш за все через зниження обсягу фінансування за рахунок власних коштів підприємств на 67,9% (цей показник становив 1096 млн грн у 2001 р. до 351 млн грн у 2014 р.). Разом з тим до 2007 р. спостерігалася тенденція зростання обсягу інвестування вугільної промисловості за рахунок державного бюджету, яка з 2008 р. через фінансово-економічну кризу змінилася на зворотну.

До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку вітчизняної вугільної промисловості за результатами дослідження слід віднести:

1. Податкове стимулювання технічного переоснащення вугледобувного виробництва на інноваційній основі, сутність якого полягає у:

звільненні від оподаткування прибутку підприємств, одержаного від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше 3 років;

виключенні витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, пов'язаних з основною виробничою діяльністю, із суми оподаткованого доходу (наприклад, до 20%);

звільненні вугільних підприємств від сплати податку на оренду, а також від оподаткування засобів, що вкладаються в ризикові проекти;

одержанні інвестиційного податкового кредиту (скорочення податку на прибуток до 10% загальної вартості інвестицій для здійснення наукових досліджень і розробок);

наданні пільгового кредиту вугільним підприємствам, що вкладають інвестиції у модернізацію підприємства, освоєння випуску нової продукції та заходи з раціонального використання енергії (наприклад, до 30% коштів, які вкладаються підприємством);

застосуванні пільгового режиму амортизаційних відрахувань (термін експлуатації устаткування встановлюється в 3 роки, а для інших фондів – до 5 років);

користуванні прискореною амортизацією окремого виду придбаних основних засобів, які використовуються для досліджень і розробок (наприклад, до 10% витрат виробництва на нове устаткування);

введенні податкових пільг для вугільних підприємств, які проводять НДДКР: застосування системи страхування кредитів (га-

рантування повернення до 50% вартості позик на 15–20 років); надання субсидій малим підприємствам вугільної промисловості на покупку та лізинг програмного забезпечення і комп'ютерної техніки (до 25% вартості); дотацій на проведення НДДКР (наприклад, до 50% витрат вугільних підприємств).

2. Визначення економічного ефекту від технічного переоснащення та впровадження новітніх технологій.

3. Удосконалення системи фінансового забезпечення за рахунок:

реалізації програми створення конкурентоспроможної вітчизняної гірничодобувної техніки;

впровадження новітніх технологій видобутку вугілля та устаткування, інформаційного забезпечення інноваційного розвитку галузі.

4. Стимулювання заходів щодо збагачення вугілля, сертифікації продукції, впровадження на підприємствах міжнародної системи забезпечення якості ISO 9000, контролю і моніторингу стану якості вугільної продукції.

Удосконаленням механізмів фінансування інноваційних проектів у вугільній галузі на засадах публічно-приватного партнерства передбачається підвищення ефективності використання бюджетних коштів, активізація залучення інституцій розвитку до інноваційних проектів, розширення інструментарію довгострокового проектного фінансування тощо.

Бюджетне фінансування інноваційних проектів у вугільній галузі на засадах публічно-приватного партнерства та державна участь у проектах має будуватися на принципах середньо- та довгострокового програмно-цільового планування і програмно-проектного фінансування.

Державна фінансова підтримка при реалізації інноваційних проектів вугледобувними підприємствами на засадах публічно-приватного партнерства має передбачати: пряму фінансову підтримку через субсидії; відшкодування витрат на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт; інвестиції у статутний капітал; використання податкових важелів для стимулювання інвестицій, упровадження механізмів державного кредитування та страхування імпорту інвестиційного обладнання; відшкодування плати за надані споживачам послуги через державний бюджет; надання гарантій за кредитами, відшкодування втрат унаслідок коливань обмінного курсу; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо).

Поліпшення умов підприємницької діяльності та залучення приватних інвестицій при реалізації інноваційних проектів у вугільній промисловості з використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства потребує: збільшення прозорості дозвільної системи та зниження бюрократичних бар'єрів; упорядкування процедур здійснення перевірок та технічного регулювання (стандартизація та сертифікація); спрощення процедур реєстрації власності; створення сприятливих умов для користування земельними ділянками в рамках інноваційних проектів на засадах публічно-приватного партнерства; забезпечення прозорості у відносинах приватного та державного партнерства в рамках підготовки та реалізації інноваційного проекту на засадах публічно-приватного партнерства; зосередження зусиль держави на реалізації інноваційних проектів з використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства та формуванні дієвого зворотного зв'язку у відносинах держави з приватним сектором.

Література

1. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/ 2015. – Назва з екрану.

2. Наукова та інноваційна діяльність / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat. gov.ua. – Назва з екрану.

3. Федулова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15-23.

4. Раджу Н. Економні інновації: Як створити більше з меншими ресурсами / Н. Раджу, Д. Прабху. – К.: K.FUND, 2015. – 208 с.

5. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булєєв, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3-9.

6. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: моногр. / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.

7. Галузеві проблеми і пріоритети промислової політики України: наук. доп. / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збара-

зьката ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 42 с.

8. Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості: моногр. / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 326 с.

9. Федулова Л. І. «Інноваційна пауза» та «інноваційний парадокс» України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2011. – № 6. – С. 24-30.

10. Скиба М. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні: аналітична записка (грудень 2011 р.) / М. Скиба; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/ articles/ 654. – Назва з екрану.

11. Кіндзерський Ю.В. До засад стратегії та політики розвитку промисловості / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 24-43.

12. Шовкалюк В. С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В.С. Шовкалюк. – С. 14-25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www1.nas.gov.ua/publications/ books/ serii/ academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf. – Назва з екрану.

13. 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.

14. Звягильский Е. Л. О необходимости широкой модернизации угольной промышленности Украины: науч. докл. / Е. Л. Звягильский, Ю.С. Залознова; НАН Украины, Ин-т экономики промсти. – Донецк, 2013. – 68 с.

15. Анализ институционального обеспечения эффективного развития и функционирования предприятий угольной промышленности: науч. докл. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; рук. Л. Н. Рассуждай. – Донецк, 2013. – 45 с.

16. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

17. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 288 с.

18. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.

Надійшла до редакції 26.07.2015 р.

С.В. Іванов, *д.е.н.,*
В.І. Перебийніс, *д.е.н.,*
Є.В. Котов, *к.е.н.,*
О.В. Федірець, *к.е.н.*

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

У сучасних умовах кардинальних змін як у межах України, так і в світових масштабах не просто цілісно осягнути й об'єктивно оцінити процеси і явища в економічній сфері держави. Ескалація міжнародної військово-політичної напруженості обумовлена зміною технологічних укладів і вікових циклів накопичення, в ході яких відбувається глибока структурна перебудова економіки на основі принципово нових технологій і механізмів відтворення капіталу. І в періоди глобальних технологічних зрушень на хвилі зростання нового технологічного устрою відкривається "вікно можливостей" для підйому країн, що розвиваються та досягли успіху в підготовці передумов його становлення.

На відміну від передових країн, що стикаються з кризою перенакопиченого капіталу в застарілих виробництвах, у них є можливість уникнути масового знецінення капіталу і сконцентрувати його на проривних напрямах зростання. Для того щоб утримати лідерство, передовим країнам доводиться удаватися до силових прийомів у зовнішній і зовнішньоекономічній політиці. У ці періоди різко зростають військово-політична напруженість, ризики міжнародних конфліктів.

Аналіз сучасної ситуації з економічним розвитком у Європейському Союзі дає підстави визначити, що для досягнення стійкого зростання у майбутньому треба розглядати ситуацію більш ніж на найближче майбутнє. Європа повинна повернутися до ладу і залишатися там – це основне завдання стратегії "Європа 2020". Такий підхід стосується усунення безробіття, поліпшення якості життя громадян ЄС.

Найближчі декілька років роботи покажуть, чи зможе Європа досягти розумного, стійкого і всеосяжного зростання, знайти способи створення нових робочих місць і позначити напрям розвитку для суспільства. Відповідно Європейська Комісія пропонує п'ять

© С.В. Іванов, В.С. Перебийніс,
Є.В. Котов, О.В. Федірець, 2015

основних напрямів діяльності, якими варто керуватися європейським державам: зайнятість; дослідження й інновації; зміна клімату і енергетика; освіта; боротьба з бідністю [1].

Як одну із тенденцій сучасного стану можна виділити тезу, що останніми роками в Україні також активно заговорили про важливість модернізації. Як це прийнято у цивілізованому світі, спочатку ідея модернізації циркулювала в науковому середовищі. При цьому "… проблема модернізації – це не стільки проблема інституціональна, скільки проблема гуманітарна, що вимагає кардинального, якщо не революційного, оновлення свідомості цілих соціальних шарів і кожного конкретного індивіда зокрема…" [2].

Значна увага питанням розвитку національної економіки саме на основі неоіндустріальної модернізації приділяється у монографії вітчизняних авторів В.І. Ляшенка та Є.В. Котова «Україна XXI: неоіндустріальна держава або "крах проекту"?» [7]. У той же час існує ряд питань, пов'язаних з проблемами розвитку національної економіки, які потребують більш детальних досліджень.

Метою статті є висвітлення підходів до розвитку національної економіки на засадах неоіндустріальної модернізації.

Для реалізації зазначених напрямів необхідна стратегія, щоб допомогти вийти з кризи і повернути Європейському союзу розумний, стійкий, всесторонній економічний розвиток, високий рівень зайнятості, продуктивності, і суспільної згуртованості. Європа 2020 встановлює бачення Європейської соціально орієнтованої економіки XXI сторіччя. Європа 2020 висуває три загальні зміцнюючі пріоритети: 1) розумне зростання: розвиток економіки, заснований на знаннях і інноваціях; 2) стійкий розвиток: просування раціональнішого використання ресурсів, "зелену" і конкурентоздатну економіку; 3) всебічний розвиток: стимулювання розвитку економіки з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну цілісність [1].

Розумне зростання в розумінні ЄС означає посилення взаємодії наукових знань, досліджень і інновацій з економічним зростанням і розвитком ЄС. Цей чинник зміцнення економіки включає підвищення якості освіти, підвищення якості проведення досліджень, підтримку розповсюдження інноваційних технологій і знань по всьому ЄС, збільшуючи доступ до інформації і технологій спілкування, а також гарантуючи, що інноваційні технології використовуватимуться з метою досягнення глобальних соціальних цілей.

Дослідивши існуючі тенденції в ЄС, можна визначити основні проблеми та перспективи щодо інтеграції України у європей-

ську спільноту і запропонувати відповідні заходи для вирішення даного питання. В Україні потрібно провести велику роботу з корегування до 2020 р. прийнятих на рівні областей регіональних стратегій. Вони повинні бути максимально орієнтовані і враховувати ідеї прийнятої в березні 2010 р. і проаналізованої вище в ЄС нової європейської стратегії економічного розвитку – "Європа 2020: Стратегія розумного, стійкого і інтегруючого зростання". Особливо актуальні для регіонів розділи: "Інноваційний Союз", направлений на поліпшення умов і можливостей фінансування НДДКР і інновацій, щоб гарантувати використання інноваційних ідей у виробництві товарів і послуг, що сприятиме економічному зростанню і створенню нових робочих місць; і "Нова промислова політика в умовах глобалізації", що передбачає поліпшення підприємницького середовища, особливо для малого і середнього бізнесу, підтримку розвитку сильної і стійкої промислової бази, щоб успішно протистояти світовим конкурентам.

Щодо перспектив України, доцільним є вибудовування моделі промислової політики для реалізації стратегії розвитку галузі з урахуванням стадійного підходу. Фактичний стан промисловості свідчить про її перебування на етапі експортоорієнтованого розвитку сировинної спрямованості та інверсивного типу, утвореного внаслідок деіндустріалізації та економічного занепаду [3]. Для цього етапу характерне превалювання "вертикальної" ("жорсткої") моделі промислової політики. З цих міркувань інструментарій політики, яка має проводитись в Україні, повинен забезпечити певну селективність відносно суб'єктів і об'єктів політики з точки зору визначення пріоритетів, спрямування ресурсів і формування відповідної мотивації до діяльності у тих чи інших сферах виробництва.

Економічна модернізація передбачає інтенсифікацію процесу економічного відтворення, яка досягається завдяки посиленню процесів диверсифікації і зростанню диференціації праці, енергетичного устаткування виробництва, перетворення науки у виробничу (економічну) силу і розвитку раціонального управління виробництвом.

Тобто у сучасних умовах модернізація стала чинником створення економічних форм і інститутів, сприяючих розвитку і домінуванню товарно-грошових відносин у виробництві, споживання і примушення до праці, що привело до розвитку капіталізму. Це, у свою чергу, спричинило розвиток і розповсюдження ринкових відносин, формування і розвиток національних і транснаціональних ринків.

У свою чергу використання досягнень науки у бізнесі сприяло науково-технічній революції і перетворенню науки на одну з важливих виробничих сил. Економічна модернізація також припускає постійне вдосконалення методів управління економікою і виробничих технологій, що сприяло появі раціональної бюрократії, менеджменту і економічної науки. Таким чином, під економічною модернізацією у зв'язку з цим слід розуміти структурні, технологічні й інституційні зміни в національній економіці, направлені на підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

Особливістю сучасного етапу дослідження розвитку економічних систем різних рівнів виступає усвідомлення зростаючого ступеня нерівноважності в енерго-мас-інформаційних обмінних процесах життєдіяльності організацій, що функціонують переважно за принципом відкритих систем і змінюють місце свого існування до якісно інших форм. На цьому етапі з розвитком пізнавальної діяльності людини відбувається проникнення синергетичної парадигми і у численні сфери інституційних досліджень.

Відповідно поділ економічних суб'єктів на новаторів і консерваторів – початковий пункт економічної еволюції. Він властивий усім формаціям: новаторами можуть бути і вожді первісних племен, і рабовласники, і поміщики, і капіталісти, і директори соціалістичних підприємств. Це означає, що економічна еволюція складає ту спільність, яка об'єднує всі соціально-економічні формації. Вона відбувалася, відбувається і, ймовірно, відбуватиметься до тих пір, поки існує людська цивілізація.

Як основу економічної еволюції можна виділити мале підприємництво, яке є особливим типом підприємницької діяльності, який слід розглядати як єдність соціально-економічної і організаційно-технічної суті цього явища, тобто єдність підприємницьких (виробничих) відносин і продуктивних сил як сукупність матеріально- речових елементів виробництва, робочої сили і форм організації виробництва. Саме єдність переваг, які мають малі форми організації виробництва, з перевагами підприємницької діяльності дає якісно новий феномен – мале підприємництво. Мале підприємництво є важливим структуроутворюючим чинником ринкової економіки. Мале підприємництво історично і логічно було необхідною передумовою створення ринкового середовища, первинною початковою формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва, яке відігравало структуроутворюючу роль в історії становлення змішаної економіки ринкового типу.

В Україні режими активізації розвитку підприємництва можуть бути систематизовані у вигляді чотирьох груп: організаційно-правові, фінансові, економічні і соціальні. Важливим є використання їх у комплексі на макро-, мезо- і мікрорівнях. Так, ефективне використання режимів страхування, кредитування, санації і банкрутства на мікрорівні неможливе без реалізації механізмів, пов'язаних з удосконаленням нормативної і правової бази, проведенням відповідної політики держави, розробкою програм соціально-економічного розвитку регіонів.

Обмеження здатності національної економіки створювати додану вартість і прибутки є однією з основних причин кризових явищ, з якими зіткнулася промисловість України. Відсутність прибутків або їх обмеженість у просторі та часі, а також обмежені можливості збільшення норми прибутку мають наслідком відсутність мотивації до ведення бізнесу і, як наслідок, до інвестицій і розширення виробництва. Так само це обумовлює і обмеженість фінансових ресурсів для приватних інвестицій і скорочення бюджетних доходів, за рахунок яких також можливо стимулювати розвиток національної економіки. Зазначені явища вказують на кризу інституційної моделі, на якій засновано отримання прибутку.

У період до 2014 р. в Україні сформувалися такі інституційні умови, за яких домінуючим напрямом максимізації прибутків у бізнесі, окрім використання природних переваг, стало штучне заниження відносних витрат ведення бізнесу. У той же час основною конкурентною перевагою, необхідною для одержання прибутку, стала економічна влада, до якої відносяться: монопольна ринкова влада; вертикальна інтеграція; внутрішньокорпоративна влада, що диктує режим і умови оплати праці; доступ і використання у приватних цілях державної, зокрема правоохоронної і судової влади; використання приватного насильства як легалізованого (структури безпеки), так і кримінального порядку тощо. Проте такий механізм одержання економічного прибутку шляхом захоплення і розподілу ренти влади має свої межі, які наразі можна вважати вичерпаними.

Як вирішення визначених проблемних питань доцільним є використання державних холдингових компаній і державного замовлення, які мають стати ключовим елементом державного стимулювання випереджаючого розвитку виробництва продукції переробних галузей, насамперед наукомістких і високотехнологічних виробництв, які замикають на собі міжгалузеві технологічні ланцюги й можуть розглядатись як "точки зростання" через здатність ство-

рювати мультиплікативний ефект зростання економічної та інноваційної активності у суміжних виробництвах. Важливим завданням структурно-виробничої оптимізації є правильний вибір галузевих пріоритетів, на яких повинні концентруватися ресурси країни і надаватися відповідна державна підтримка. Перевага має віддаватися тим виробництвам, що забезпечать здійснення країною своєї місії.

Модернізація країн, що розвиваються, привела до становлення в них неоіндустріального економічного базису і моделі соціуму, що надбудовується над ним, із властивими розвиненому модерну ціннісними й ідейними установками. Наслідком стало переміщення в нові індустріальні країни частини промислового потенціалу, переважно з технологіями 4 технологічного укладу, розвинених держав Заходу. Скорочення їх індустріального базису за рахунок технологій 3 та 4 укладів, "деіндустріалізація", пояснювалося необхідною трансформацією економічної основи суспільств, що входять у період розвитку "після модерну".

Завершення індустріальної модернізації стає основою для успішного розвитку постіндустріальної модернізації. Під постіндустріальною модернізацією розуміється перехід від індустріального суспільства до суспільства знань. Процес постіндустріальної модернізації у світі почався трохи більше 30 років тому та поки що не завершений. Драйвером розвитку постіндустріальної модернізації є вплив науки, що посилюється, на виробництво. Ця стадія модернізації закріплює пріоритет за інженерами й ученими, збагачує індустріальний світ новими рисами і властивостями.

Ключовими при цьому виступають індикатори, що характеризують питому вагу доданої вартості та праці у матеріальній сфері, найяскравіше відображають відхід від аграрної та сировинної спеціалізації регіонального індустріального комплексу убік економіки знань. Ситуація, що склалася, характеризує досить збалансований координований розвиток індустріальної та постіндустріальної модернізацій. Це дозволяє отримувати високий синергетичний ефект, що виявляється у випереджаючому зростанні індексу інтегрованої модернізації всієї системи – України – відносно відповідних індексів окремих її складових – економічних районів. Поки це можливо за рахунок стійкості процесів завершення індустріальної модернізації у всіх економічних районах України. Надалі вузька спеціалізація старопромислових регіонів гальмуватиме завершення індустріальної та зумовить посилену стагнацію постіндустріальної модернізації. У результаті інтегрована модернізація змінить свій розвиток на деградацію.

У той же час сучасна модель глобалізації розглядає світову економіку як багаторівневу систему. Верхній рівень становить мережу "воріт у глобальний світ", які представляють собою компактні території мегаполісів. Дані мегаполіси виконують функції транспортних вузлів, фінансових центрів, центрів освіти, науки і політичного впливу, а також забезпечують доступ до глобальної економіки великих територій, що входять у сферу їх економічного і політичного тяжіння. У зв'язку з цим актуальним завданням стратегії розвитку території повинно бути входження в багаторівневі мережі глобальних міст і регіонів, що актуалізує завдання оцінки стану та перспектив розвитку промислових міст у контексті пост- та неоіндустріального розвитку.

З огляду на зазначене індустріальний вектор розвитку нового типу міст та їх агломерацій більш актуальний для України як для країни, яка звикла та отримує задоволення від виробництва товарно-матеріальних цінностей. Нові часи потребують нових підходів до процесів індустріалізації. У сучасному світі актуальності набирає концепція нової індустріальної політики (неоіндустріалізація), яку втілюють у себе такі індустріально розвинені країни, як Китай, США, Росія. Неоіндустріалізація активізує економічні та соціальні процеси шляхом різкого зростання вимог до кваліфікації робітників, появою нових спеціальностей, новими вимогами до розташування промислових об'єктів на території міста, посиленням вимог до якості та розвиненості інфраструктури, залученням малого та середнього бізнесу до мережевих структур для посилення динаміки промислового розвитку.

В Україні істотний вплив на низькі темпи розвитку процесів модернізації міської агломерації має слабке використання можливостей міст-ядер і нерозвиненість вертикальних і горизонтальних механізмів, здатних зробити позитивний вплив на міста супутникової зони. У першу чергу це відноситься до міст Запоріжжя та Бердянськ, які недостатньо ефективно використовують можливості агломераційного ефекту в нарощуванні виробничого й інтелектуального потенціалів, стимулювання розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, зародження та становлення нових галузей виробництва міської агломерації.

Для окремих регіонів альтернативою постіндустріалізації є нова індустріалізація, яка науку та освіту розглядає не як самостійну галуз виробництва, а як чинник виробництва. Маючи достатній промисловий базис, міста Полтавської області можуть сприяти впровадженню науки та освіти в індустріальну систему шляхом

посилення партнерства між ними, що гарантовано запустить механізми поетапного зростання інноваційного, кваліфікаційного та продуктивного потенціалу економіки регіону.

При цьому необхідно зазначити, що у переважній кількості міст процеси постіндустріалізації і неоіндустріалізації носять стійкий "затухаючий" характер, який вимагає внесення у стратегії розвитку області і міст термінових і рішучих заходів щодо зміни тенденцій, що склалися і які якнайкраще можуть бути реалізовані лише в режимі самостійного формування і використання фінансової бази регіону.

Як результат попередніх можна сформулювати твердження, що сучасна структурна криза і формування глобального постіндустріального суспільства, у якому вкрай висока цінність нематеріальних активів – образів, ідей, концептів, ідентичностей, символів, міфів, текстів, культурних і технологічних зразків, об'єктів інтелектуальної власності – породжує уявлення про програмування розвитку, про те, що майбутнє можна не лише прогнозувати, але й ефективно моделювати.

При цьому постіндустріальна модернізація відбиває перехід економіки від індустріального типу розвитку до інформаційної економіки, або економіки знань. Неоіндустріальна модернізація – це і розвиток індустріального базису на основі сучасних інноваційних технологій. Наприклад, для добувної промисловості, домінуючої на території Донецько-Придніпровського субрегіону, процес неоіндустріалізації відбивається не в нарощуванні видобутку сировини і її експорту, а в розширенні лінійки продукції високих переділів, у тому числі глибокій і комплексній переробці вугілля, розвитку інноваційно орієнтованого малого бізнесу.

На даний час накопичилося дуже багато соціальних проблем, які свідчать про низький рівень соціального розвитку. У розвинених країнах рівень соціального розвитку характеризується поняттям "середній клас", чисельність якого складає близько 70%. Саме він визначає політичний та соціальний курс держави [6]. Як одну із причин існуючого стану можна визначити тезу, що процес становлення підприємництва в умовах переходу до ринку неминуче буде супроводжуватися відмовою від сформованих у масовій свідомості десятиріччями стереотипів і довгим болісним процесом освоєння нових цінностей. Серед останніх немаловажним є той факт, що найкращу політичну й економічну організацію суспільства формують середні верстви. Відповідно і держави тим краще управляються, чим більшу частку в них становлять представники середнього

класу. Таким чином, найбільш зацікавленими у стабільності суспільства є так звані "середні верстви", питома вага представників яких у соціальній структурі суспільства і забезпечує цю стабільність.

Основою при цьому виступає мале підприємництво, якщо воно підтримується в здоровому стані, створює сприятливі умови для поділу влади, перешкоджаючи, з одного боку, її концентрації, а з іншого – сприяючи побудові сильного середнього класу.

У той же час проблема створення "нового українського середнього класу" не може вирішуватися без урахування того, що вже існувала значна верства, яка утворилася в радянський період. Мова повинна йти не про створення "нового середнього класу", а створення таких умов реформування суспільства і переходу до ринку, за яких могла би відбутися соціально-економічна еволюція, що робить велику частину наявної середньої верстви основою нового середнього класу, включеною в ту соціальну ієрархію, що буде базуватися на новому економічному і політичному фундаменті.

Основними причинами, які стримують розвиток малого підприємництва як основи формування середнього класу, називаються: суперечливість і неповнота діючих нормативно-правових актів; надмірна зарегульованість економічних процесів; невпорядкованість відносин власності і корпоративних прав; відсутність системи фінансування і кредитування; невизначеність податкового законодавства відносно малого бізнесу і громіздка система оподаткування; нерозвиненість ринкової інфраструктури на державному, регіональному і місцевому рівнях; ускладнені процедури реєстрації і надмірне ліцензування видів підприємницької діяльності; відсутність внутрішньої мотивації для інвестицій і впровадження нових технологій; обтяжена система обліку і звітності; брак професійних знань і досвіду заняття малим бізнесом. Здійснення сучасного менеджменту, організації виробництва і збуту продукції (робіт, послуг) [7, с. 185].

На основі зазначеного можна стверджувати, що одним з найважливіших завдань, що стоять сьогодні перед державою і суспільством, є модернізація образу підприємця і в теоретичному мисленні, і, як наслідок, у повсякденному творенні; руйнування сформованих раніше ідеологічних стереотипів і в остаточному підсумку – трансформація "образу ворога" не тільки в соціально допустиму і морально виправдану фігуру, але і в необхідний елемент ринкових відносин, що виступає каталізатором розумної господарської енергії.

Підприємець – відправна точка кожної "інноваційної хвилі", що змінює матеріальний базис і сам вигляд суспільства.

Варто зазначити щодо сучасної економіки, яка по суті є креативною, що її головна рушійна сила – креативність, тобто створення практичних нових форм, при цьому знання й інформація є знаряддями та робочим матеріалом креативності, а її продукт – інновація у будь-якій формі. Бурхливе зростання творчої активності спостерігалося у минулому столітті, особливо в його другій половині, але зараз ця діяльність переходить з периферії в центр всієї економічної інфраструктури.

У формуванні середнього класу університет є ключовим інститутом креативної економіки, але його внесок в економічний розвиток не прямолінійний. Його роль є багатобічною, вона не обмежується створенням проектів, що мають комерційний потенціал. Університет повинен відігравати три взаємозв'язані ролі у сфері трьох "Т" креативного капіталу: технології, виступаючи як центри передових досліджень; таланту, притягуючи талановитих людей, провідних дослідників і вчених і генеруючи створення науково-практичних підприємств; толерантності, сприяючи створенню прогресивного і відкритого людського клімату [7, с. 190].

В Україні існує не лише середній клас, він уже став класом політичним. І готовий підтримати – інтелектом, ресурсами, прямою дією – політиків чи акції, у щирість та потрібність яких вірить. Однак для такої підтримки висуваються дуже високі вимоги щодо наповнення політичних пропозицій реальним змістом.

Основою неоіндустріальної модернізації мають бути нано-, біо- та інформаційні технології і виробничо-інноваційні мережі, відповідно міста промислових регіонів країни в цілому повинні будувати стратегію розвитку на основі моделі неоіндустріализації, яка передбачає розвиток сфери високотехнологічної індустрії, автоматизації і комп'ютеризації продуктивних сил, заміну фізичної праці розумовою, що кардинальним чином змінює характер праці та структуру трудового балансу міста.

Висновки. Для міст і регіонів украй важливий перехід до планованого розвитку на основі реалізації чітких і системних довго- та середньострокових стратегій, орієнтованих на навчання впродовж всього життя. Зростання цієї соціальної складової громади міста обумовлює збільшення рівня оплати та продуктивності праці, максимізує рівень зайнятості. Багатство міста безпосередньо залежить від рівня ефективної зайнятості в ньому та продуктивності праці

його працівників. Дорога та продуктивна робоча сила, що має високий рівень освіти і кваліфікації, – це основа формування середнього класу, головного "драйвера" прискорення процесів пост- і неоіндустріальної модернізації всіх сфер соціально-економічної системи міста. Як наслідок, одним з найбільш вузьких місць на шляху розвитку національної економіки є неадекватність інституціонального середовища, що визначає набір тих можливостей, які приносять найбільшу вигоду в умовах цієї країни, що історично склалися. Це середовище може заохочувати навички і знання, які слід розвивати для отримання вигод від перерозподілу доходів (витягання ренти), або ті навички і знання, які потрібні для інноваційного розвитку виробництва.

Література

1. Стратегия Европы 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm.

2. Harvey D. Spaces of Global Capitalism : Towards a Theory of Unever Geographical Development / D. Harvey. – L., N.Y., 2006. – 436 p.

3. Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Донецке на период до 2020 года: моногр. / А.А. Лукьянченко, А.И. Амоша, Г.А. Гришин, В.И. Ляшенко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – 2-е изд., доп., перераб. и испр. – Донецк, 2013. – 214 с.

4. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доп. / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

5. Гриценко А.А. Методологічні основи модернізації України / А.А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – №1. – С. 38-47; № 2. – С. 4-12.

6. Полудённый Ю. Почему в Украине жить не хорошо. Об экономике, культуре, нации… [Электронный ресурс] / Ю. Полудённый. – Режим доступа: http://www.ostro.org/general/society/ articles/ 423193/.

7. Ляшенко В.І. Україна XXI: неоіндустріальна держава або "крах проекту"?: моногр. / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.

Надійшла до редакції 26.08.2015 р.

Л.М. Кузьменко, *д.е.н.*,
М.О. Солдак, *к.е.н.*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Вичерпаність минулої моделі розвитку, що в основному була зорієнтована на експортно-сировинну, а також протиріччя, пов'язані з новими пріоритетами, які відповідають умовам інноваційного розвитку, свідчать про необхідність формування нової модернізаційної основи. Метою модернізації є розбудова такої економічної системи, що відповідала б вимогам сучасного демократичного суспільства, базувалася на інтенсифікації виробництва, сприяла освоєнню інноваційних, конкурентоспроможних виробництв, формувала нові робочі місця, значно підвищувала частку наукоємної продукції у структурі експорту. Сучасні теорії модернізації як сукупності концепцій розвитку розглядають модернізацію як універсальне явище сучасної історії, складний, цілісний, глобальний процес, що протікає у всіх ключових сферах життєдіяльності[1].

Термін «модернізація» останнім часом є предметом політичної та наукової риторики в Україні[2]. Проблеми і потреби модернізації в Україні вперше були визначені у статті академіка НАН України В.М. Гейця. Ідеї модернізації були розвинені в Національній доповіді, підготовленій Секцією суспільних і гуманітарних наук НАН

[1] Шимов В.Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В.Н. Шимов, Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – №2. – С.18-42.

[2] Геец В.М. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины / В.М. Геєц // Экономика Украины. – 2010. – №3. – С. 4-20.; Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.; Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.; Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08. 2014 р. № 385 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п/paran11#n11.

© Л.М. Кузьменко,
М.О. Солдак, 2015

України. Апробована в науковому середовищі ідея модернізації була покладена в основу Послання Президента України Верховній Раді України «Модернізація України – наш стратегічний вибір». Різні аспекти модернізації визначено в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Проте в Україні поки відсутній чітко окреслений навіть проект модернізації економіки.

В Україні останнім часом як реформа, що має забезпечити вирішення низки проблем соціального та економічного розвитку, сприймається децентралізація управління. Тому *метою* статті є визначення ролі децентралізації управління у забезпеченні модернізації промисловості України.

Модернізаційний потенціал визначається наявністю в країні перш за все потужного індустріального потенціалу. У світі відбувається відродження інтересу до проблем індустріального сектору економіки, про що свідчить прийняття в 2015 р. Організацією Об'єднаних Націй Програми сталого розвитку до 2030 року. Нові цілі були розроблені на заміну Цілям розвитку тисячоліття, які діяли протягом останніх п'ятнадцяти років. Головна ціль – «Створити гнучку інфраструктуру, сприяти всеохоплюючій і сталій індустріалізації, заохочувати інновації» – стосується активного збільшення питомої ваги промислового виробництва у загальному показнику зайнятості та ВВП до 2030 р. Таке має здійснюватися на основі інтеграції малих промислових підприємств та підприємств інших видів діяльності у ланцюзі формування вартості та ринках, модернізації інфраструктури та промислових галузей для підвищення ефективності використання ресурсів, використання чистих та екологічно безпечних технологій і промислових процесів, розширення наукових розробок, модернізації технологічних можливостей та підтримки інновацій.

Концепція всеохоплюючого сталого промислового розвитку складається з трьох елементів: стала індустріалізація як фактор економічного розвитку; всеохоплюючий промисловий розвиток, що забезпечує соціальну інклюзивність і пропонує рівні можливості та справедливий розподіл благ; екологічна сталість, що усуває взаємозв'язок між процвітанням, забезпеченим промисловістю, та надмірним споживанням ресурсів і негативним впливом на навколишнє середовище.

Під сталою індустріалізацією мається на увазі процес, який позитивно впливає на довгострокові структурні зміни в економіці і ключову роль де відіграє переробна промисловість. Саме вона за-

безпечує зайнятість у сферах із високою продуктивністю праці, стимулює розвиток технологій та інновацій, які забезпечують стале зростання продуктивності праці у переробній промисловості та інших галузях.

Економіка розвинутих країн останнім часом характеризується довгостроковою тенденцією деіндустріалізації (decreasing importance of manufacturing). Постійне скорочення виробництва є найбільш помітним з точки зору зайнятості. З цієї причини дебати щодо деіндустріалізації часто фокусуються саме на втратах робочих місць. Частка переробної промисловості в національній зайнятості постійно зменшується. Навіть у таких країнах, як Корея, Туреччина, Мексика, і країнах Східної Європи, в яких відбувався період зростання промислового виробництва і зайнятості в 1970-х і / або 1980-х роках, частка зайнятих у переробній промисловості у загальному обсязі зайнятості скорочується останнім часом[1]. У розвинутих країнах основним фактором зростання в галузях переробної промисловості стає продуктивність праці, що призводить до збільшення обсягів промислової продукції при відсутності значного зростання капіталу, виробничих ресурсів, матеріалів як основних факторів виробництва. У той же час високотехнологічні галузі спроможні створити велику кількість робочих місць у сфері послуг, що пов'язані із промисловістю.

В Україні останніми роками також відбуваються процеси деіндустріалізації, однак за рахунок не тільки кількісного а і якісного погіршення стану промисловості. Кількість зайнятих у сфері виробництва скоротилась майже вполовину (з 2917 тис. осіб у 2000 р. до 1511 тис. осіб у 2014 р., тобто на 48%). Частка працівників, зайнятих у переробній промисловості, у загальному обсязі зайнятих в економіці скоротилась з 21,3% у 2000 р. до 16,9% у 2014 р[2]. Майже в 3 рази знизилася частка переробної промисловості у ВВП. У

[1] De Backer, K., I. Desnoyers-James and L. Moussiegt (2015), "'Manufacturing or Services – That is (not) the Question': The Role of Manufacturing and Services in OECD Economies", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 19, OECD Publishing // http://dx.doi.org/10.1787/5js64ks09dmn-en.

[2] Розраховано авторами за даними Статистичного збірника «Праця України у 2014 році» / ТОВ Видавництво «Консультант». – Київ. – 281 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat. gov. ua/, с. 131; Статистичного збірника «Праця України у 2009 році», Київ. – 341 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/, с. 187.

1996 р. цей показник складав 31,0%, вже в 2000 р. зазнав значного скорочення (19,2%), а в 2014 р. мав значення 13,1%[1].

Статистика України з недавнього часу надає дані з розподілу обсягів реалізованої продукції добувної та переробної промисловості; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; забору, очищення та постачання води за основними промисловими групами. За такими даними вітчизняне виробництво зорієнтовано на випуск товарів проміжного споживання (38,8% до загального обсягу реалізованої продукції промисловості в 2014 р.), насамперед металургійного виробництва, оброблення металів, виробництва хімічної продукції. Слід зауважити, що питома вага інвестиційних товарів у промисловому випуску зазначеної продукції в регіонах залишається незначною (6,9% у 2014 р.)[2].

Ступінь зносу основних засобів підприємств переробної промисловості збільшується (67,5% у 2010 р. проти 60,2% у 2007 р.). Серед галузей промисловості найвищим він є у машинобудуванні, галузі, яка у всьому світі є драйвером розвитку економіки на інноваційній основі (84,3% у 2010 р. проти 68,9% у 2007 р.)[3].

Знижується продуктивність праці у переробній промисловості. Україна значно відстає за цим показником навіть від колишніх республік Радянського Союзу (див. таблицю). Вчені вважають причинами такого явища ослабленість мотивації до підвищення продуктивності праці, зниження рівня освіти та майстерності з боку працюючих, деформацію в оплаті праці, випереджальне зростання у структурі доходів населення частки соціальних трансфертів порівняно з часткою заробітної плати протягом останніх років[4]. Послаб-

---

[1] Manufacturing, value added (% of GDP) [Електронний ресурс] // Databank.worldbank.org. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS.

[2] Експрес-випуск «Обсяг реалізованої промислової продукції за січень–грудень 2015 року та індекс обороту (реалізації) в Україні» // Офіційний сайт Державної служби статистики: http://www.ukrstat.gov.ua.

[3] Статистичний збірник «Промисловість України у 2007-2010 роках» // Офіційний сайт Державної служби статистики: http://www.ukrstat.gov.ua, с. 75.

[4] Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. К.:Фенікс, 2007. – С. 101.

Таблиця

*Динаміка продуктивності праці (додана вартість у переробній промисловості (Manufacturing, value added) у розрахунку на тис. зайнятих у переробній промисловості) (current US$)**

Країни	2010 р.	2011 р.	2013 р.	2014 р.
Японія	-	-	87063368,26	в.д.
Чеська Республіка	35593993,82	39049883,49	36236639,74	37126471,38
Польща	30129804,72	34098960,69	34765489,69	35527547,9
Латвія	25453733,07	-	-	28390166,31
Республіка Білорусь	12688725,55	15911038,38	16691164,75	в.д.
Російська Федерація	19047304,86	24629359,82	26803456,37	25170233,52
Україна	11662962,15	10839194,66	12300760,17	9949387,733

* Розраховано авторами за джерелами: Manufacturing, value added (current US$)//http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD; Rocznik statystyczny pracy 2015 // http://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/yearbook-of-labour-statistics-2015,10,5.html; Труд и занятость в Республике Беларусь, 2014 // belstat.gov.ua, с. 52; Republic Labour Marketin the Czech Republic - Time Series – 1993-2014 // https://www.czso.cz/documents/10180/20552603/25013115063.pdf/cc37e4e4-4b82-473d-a3bc-b9c86896b71d?version=1.0$; Среднегодовая численность занятых в экономике России по видам экономической деятельности // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#; Year Book ofLabourStatistics2013//http://www.mhlw.go.jp/english/database/db-yl/ 2013/02.html.

лення мотивації до підвищення продуктивності праці багато у чому пояснюється рентоорієнтованою поведінкою, яка є масштабним явищем у країні. Серед важливих напрямів підвищення продуктивності праці відзначають реструктуризацію зайнятості в напрямі збільшення частки інноваційної праці, що передбачає необхідність систематичного підвищення продуктивності праці, на противагу зайнятості за малопродуктивними формами економічної діяльності[1]. Однак, як свідчать результати дослідження, без вирі-

[1] Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення [Електронний ресурс]/ Л.С. Лісогор // Режим доступу: http://dse.org.ua/arhcive/14/14.pdf.

шення проблеми джерел отримання прибутку і формування ефективних інституційних моделей максимізації прибутку забезпечити стале економічне зростання неможливо[1].

Промислова політика виступає головним фактором у формуванні модернізаційної основи, що дає можливість переходу економіки до інноваційної моделі розвитку. Для здійснення модернізації економіки пріоритети промислового розвитку мають бути чітко визначені та викладені у законах України та стратегічних і програмних документах Кабінету Міністрів України, стратегіях розвитку відповідних міністерств і відомств, стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів. В Україні процес формування промислової політики у попередні роки був незадовільним. Остання Державна програма розвитку промисловості діяла з 2003 до 2011 р. Лише в 2013 р. було схвалено Концепцію Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. Відновлення процесів державного регулювання економічного розвитку потребує розробки та прийняття плану пріоритетних дій розвитку промислового виробництва, а основним напрямом реформування має стати ліквідація зносу та інноваційно-технологічна модернізація виробництва із збільшенням прошарку промислових виробництв нових технологічних укладів з поглибленою переробкою та випуском продукції кінцевого споживання; впровадження енергозберігаючих технологій, розширення і використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії[2].

Необхідність вирішення завдань модернізації у промисловості потребує наявності умов, за яких такі завдання мають бути вирішеними. Однією із таких умов виступає участь держави і регіонів у забезпеченні промислового розвитку територій. Ефективна модернізація промисловості неможлива без модернізаційної перебудови державного апарату економічного управління в рамках перерозподілу повноважень між національним та місцевим рівнями влади.

---

[1] Дементьев В.В. Может ли спасти экономику макроэкономическая политика / В.В. Дементьев // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. − № 4. − Т. 5. – С. 12.

[2] Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – С. 473.

Такі зміни відбуваються шляхом децентралізації або деконцентрації. У першому випадку має місце передача повноважень органам місцевого самоврядування, в другому – передача повноваження по лінії органів виконавчої влади на нижчі рівні управління. Найважливішим принципом децентралізації є субсидіарність, яка передбачає передачу повноважень на прийняття рішень з центрального на нижчі організаційні рівні з відповідним фінансовим забезпеченням. Цей принцип застосовується як політична і організаційна норма Європейського Союзу (ст. 3b Маастрихтського договору), згідно з якою політичні рішення повинні прийматися на рівні, найближчому до громадян, проте достатньому для їх ефективного виконання. На практиці знаходження оптимального розташування осередку прийняття рішень може бути результатом певних домовленостей між центром та нижчими рівнями влади.

Принцип субсидіарності знайшов своє відображення у Бюджетному кодексі України як розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами і ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача[1]. У той же час принцип субсидіарності відсутній у чинному Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Передача повноважень від органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування більш високого рівня адміністративно-територіального устрою на більш низький рівень має бути забезпечена передачею необхідних для цього ресурсів і наданням права органу місцевого самоврядування приймати рішення щодо переданих повноважень виходячи із місцевих особливостей. Тому децентралізація супроводжується посиленням спроможності органів місцевого самоврядування через укрупнення адміністративно-територіальних одиниць або через створення міжмуніципальних об‘єднань. У 2015 р. прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який має на меті об'єднати суміжні територіальні громади для формування і забезпечення їх економічної, соціальної та культурної здатності; встановити порядок об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст; надати дер-

[1] Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

жавну підтримку об'єднаним територіальним громадам. Цей закон має спрямованість на волевиявлення самих жителів територіальних громад і надання можливості їм формувати самостійно економічний, соціальний і культурний клімат сіл, селищ, міст. Вважається, що об'єднання територіальних громад буде сприяти не тільки загальному культурному і соціальному, але й економічному розвитку громади шляхом інтеграції, оскільки за допомогою об'єднання бюджетів територіальних громад з'явиться можливість для реалізації більш масштабних проектів. Для реалізації закону розроблено та затверджено Методику формування заможних територіальних громад, яка містить практичні положення, що деталізують процес об'єднання територіальних громад.

Можливість вирішення питань соціально-економічного, культурного розвитку територій, підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів і цілей громад без об'єднання громадян надає Закон України «Про співробітництво між територіальними громадами». Наразі у Реєстрі договорів по співробітництву територіальних громад міститься 44 договори про співробітництво, які стосуються переважно реалізації спільних проектів з охорони навколишнього середовища, утримання та ремонту об’єктів соціальної та транспортної інфраструктури.

Процес реформ у місцевому самоврядуванні та децентралізація залежать від змін до Конституції. Наприклад, у Польщі децентралізація влади почалася саме з внесення змін до Конституції країни. Відразу після виборів Сенату (верхня палата парламенту) у червні 1989 р. у першу чергу було внесено зміни до Конституції Польської Республіки. Далі, протягом наступних 9 років, був прийнятий ряд нормативних актів, спрямованих на реалізацію процесу децентралізації влади у Польщі.

На відміну від польського досвіду реформ місцевого самоврядування в Україні законопроект про внесення змін до Конституції України так і не прийнято, але у пропозиціях щодо змін до Конституції визначено, що повноваження органів місцевого самоврядування мають бути забезпечені фінансами. Органи місцевого самоврядування матимуть, зокрема, частку від загальнонаціональних податків (а не тільки дотації). Таким чином, органи місцевого самоврядування фактично наділяються власними фінансовими ресурсами і не матимуть жорсткої залежності від урядового апарату держави.

Отже, процес децентралізації потребує законодавчого втілення в логічному та послідовному порядку, відповідно до якого спочатку вносяться зміни до основного закону а потім на підставі внесених змін приймаються інші нормативні акти. Проведення реформи місцевого самоврядування підвищить ефективність використання бюджетних коштів, якість та доступність публічних послуг для населення, створить основу регіонального розвитку, розв'яже низку інфраструктурних проблем (транспортне сполучення, вивезення та утилізація сміття, водопостачання, утримання та ремонт доріг), зупинить тенденцію до появи депресивних територій, забезпечить стабільність, прозорість та інші умови для ведення бізнесу, припливу інвестицій та розвитку економіки. Без визначення територіальної основи для створення та діяльності системи органів публічної влади, без чіткого поділу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, без встановлення належної фінансової бази для діяльності органів місцевого самоврядування, без регіонального самоврядування децентралізація влади не є можливою.

Регіоналізація і децентралізація стали провідними принципами у світовій політиці, яка відповідає модернізації, про що свідчить зарубіжний досвід управління розвитком регіонів. Значну роль децентралізація відіграє у Польщі у процесах економічного розвитку та реструктуризації промисловості. На початку 90-х років минулого століття ця країна, зазнала схожих із Україною викликів після розпаду СРСР у зв'язку з переорієнтацією експорту з радянського ринку збуту на європейський. На думку експертів, відновлення старопромислових регіонів стало можливим завдяки співпраці державної влади та місцевого самоврядування. Якщо реструктуризація економіки була завданням уряду, то розвиток малого і середнього бізнесу на місцях – відповідальність місцевої влади. Для залучення інвестицій місцева влада забезпечувала необхідну інфраструктуру, мала податкові повноваження та пільги щодо комунальних платежів, право комуналізації підприємств тощо. Як стверджують експерти, внаслідок ефективного місцевого розвитку після цього Польща збільшила частку високотехнологічного експорту[1].

[1] Децентралізація передбачає право на помилку – польські реформатори [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uacrisis.org/ua/12805-decentralizaciya-2.

В Україні наразі державний рівень управління економікою занадто сконцентрований у центрі, територіальний рівень не забезпечено ресурсами і відповідно функціонування виконавчої системи на місцях не є досить динамічним, спостерігаються суперечності у системі органів місцевої влади. Не маючи зв'язку зі своїми громадянами і не орієнтуючись на їхні потреби, влада спроможна запустити лише один варіант модернізації – мобілізаційний, тобто той, що нав'язується згори і обмежує, а іноді виключає можливості вибору і свободи для громадян, а значить, з малою ймовірністю відповідає їхнім потребам[1].

Для успішної модернізації промисловості в умовах децентралізації управління потребують чіткого визначення повноваження, ресурси та відповідальність стосовно проведення промислової політики, закріплені за кожним суб'єктом владно-управлінської діяльності. При цьому місцеве самоврядування має служити вирішенню проблем промислового розвитку території, а не створювати нові адміністративні та бюрократичні механізми, що будуть стояти на заваді місцевим ініціативам. Доцільно використовувати досвід країн, які мають позитивні результати проведення промислової політики в умовах децентралізації державного управління, адаптуючи його з урахуванням національних та регіональних особливостей.

Надійшла до редакції 07.12.2015 р.

[1] Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: моногр. / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – С. 35.

В.І. Ляшенко, *д.е.н.*,
Г.Ф. Толмачова, *к.е.н.*

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Багаторічний досвід зарубіжних країн показує високу соціально-економічну значущість малого і середнього підприємництва (МСП). Хоча рівень науково-технічного і виробничого потенціалу будь-якої розвиненої держави визначають великі підприємства, проте основою життя цих країн є МСП як найбільш масова, динамічна і гнучка форма ділового життя. Це обумовлено великою соціально-економічною значущістю сектору МСП, який об'єднує життєві інтереси основної маси населення, залученої у повсякденну трудову діяльність. Соціальна значущість МСП визначається масовістю групи дрібних власників – власників малих підприємств і їх найнятих робітників, загальна чисельність яких є однією з найбільш суттєвих якісних характеристик будь-якої країни з розвиненою ринковою економікою. Так, МСП в ЄС у період з 2010 по 2015 р. було створено близько 85% нових робочих місць: на їх частку припадало дві третини населення, зайнятого у приватному секторі. Європейська комісія (ЄК) вважає підтримку МСП і підприємницької діяльності необхідною умовою економічного зростання, впровадження інновацій, створення робочих місць і соціальної інтеграції в ЄС [1].

Саме малі і середні підприємства є головною рушійною силою розвитку конкуренції, підвищення темпів економічного зростання і створення робочих місць, особливо в країнах, що розвиваються. Проте до 65% продукції у цих країнах виробляється в неформальному секторі, що нерідко пов'язано з надмірними бюрократичними і нормативними обмеженнями, а підприємства неформального сектору позбавлені доступу до можливостей і механізмів захисту, передбаченого законодавством [2]. Навіть ті підприємства, які діють у рамках формального сектору, не завжди мають рівний доступ до цих можливостей і засобів захисту.

Підхід до державного регулювання МСП як до певної системи дозволить окреслити ті аспекти взаємодії державного і під-

© В.І. Ляшенко,
Г.Ф. Толмачова, 2015

приємницького секторів, які забезпечують її найвищу дієвість. Критерієм, застосування якого дозволить визначити елементи державного регулювання МСП, є здатність забезпечити сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності у запропонованих обсягах. Враховуючи названий критерій, огляд досвіду державного регулювання економіки та підприємницької діяльності в індустріально розвинених країнах світу, та в країнах, що динамічно розвиваються, матиме функціональну направленість.

Кожна з розвинених держав розробляє довготривалу політику досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку суспільств і приймає відповідні рішення щодо залучення до цієї роботи наймасовішої та ініціативної частини населення, що сформувалася у секторі МСП. У зв'язку з цим держава робить ряд правових, організаційних і інших заходів, стимулюючих усебічну підтримку і розвиток МСП у напрямах, що відповідають інтересам суспільства. Проте при цьому використовується варіативність заходів, механізмів і інструментів підтримки МСП, різноманітність організаційних форм інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва.

Досвід зарубіжних країн переконливо показує, що розвиток малого і середнього підприємництва можливий лише за наявності політичної волі держави сформувати необхідні для цього соціальні, економічні, правові, політичні й інші умови. Вирішення цього завдання неможливе без реформування регулювання МСП на національному, регіональному і муніципальному рівнях і виділення адекватних цьому завданню фінансових, організаційних і інших ресурсів.

Основним теоретичним обґрунтуванням необхідності реформування державного регулювання ведення бізнесу при побудові ринково орієнтованої економіки є численні роботи таких зарубіжних вчених, як В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Вебер, Д. Гнявеллі, Л. Клаппер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Р.Фісман, Й. Шумпетер та ін. 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 [3], А.Б.Вебер – вплив національно-державного утворення на економічний стан окремих підприємницьких структур [4], П. Рейнольдс – глобальний моніторинг підприємництва [5], Р.Фісман – регулювання виходу на ринок малих підприємств [6]. Серед вітчизняних дослідників проблем розвитку малого та середнього підприємництва, регулювання розвитку підприємницького сектору можна виділити роботи А. Бутенка [7], З. Варналія [8], Д. Ляпіна [9],

В. Ляшенка [10], Ю. Макогона [11] та ін. Потребують подальших комплексних досліджень проблеми реформування державного регулювання бізнесу в зарубіжних країнах, а також впливу державної політики на розвиток малого та середнього підприємництва.

Метою даної статті і композиційною платформою проведеного дослідження є аналіз зарубіжного досвіду щодо підходів до реформування державного регулювання малого і середнього бізнесу, виявлення найкращих варіантів такого регулювання в умовах функціонування вітчизняної економіки, а також розробка основних напрямів регулювання малого та середнього підприємництва для України.

Наприкінці минулого століття країни ЄС почали активно розробляти й реалізовувати заходи щодо регулювання і стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу. Ці заходи торкалися, передусім, створення законів, сприятливих для цього уразливого сектору економіки, змін у соціальній політиці, виробленні різноманітних програм підтримки, зниження адміністративних бар'єрів. Сьогодні роботу щодо зниження адміністративних бар'єрів ведуть дуже багато країн. Наприклад, в Іспанії усього за добу можна зареєструвати мале підприємство і отримати ліцензію не лише іспанцям, але й іноземним громадянам, що сприяє розвитку цього сектору економіки; в Америці, Канаді, Німеччині й інших країнах з упровадженням нових інформаційних технологій прямі контакти підприємців з чиновниками зведені до мінімуму.

Регулювання, яке захищає споживачів, акціонерів і громадськість, не накладаючи при цьому надмірне навантаження на підприємства, сприяє створенню середовища для процвітання приватного сектору. Раціональне регулювання підприємницької діяльності вимагає наявності як ефективних процедур, так і міцних інститутів, що встановлюють прозорі і здійснювані в обов'язковому порядку правила.

У рамках дослідження «Ведення бізнесу», проведеного спільно Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) і Всесвітнім банком (World Bank) відносно сприятливості умов для підприємницької діяльності, найвищий рейтинг привласнюється не тим країнам, де відсутнє регулювання, а країнам, урядам яких вдалося створити систему регулювання, що сприяє встановленню ринкових стосунків і захисту важливих державних інтересів, проте не створює при цьому невиправданих перешкод для розвитку приватного сектору, тобто систему регулювання з міцними інститутами і низькою вартістю процедур. В усіх цих країнах розвинені як приватний сек-

тор, так і ефективна система регулювання. Це дозволило забезпечити розумний баланс між заходами захисту, передбаченими оптимальними правилами, і необхідністю мати динамічний приватний сектор, який безперешкодно здійснює свою діяльність без надмірно обтяжливого регулювання [2].

Там, де регулювання носить обтяжливий характер, а конкуренція обмежена, успіх підприємства, як правило, залежить від наявності «потрібних» зв'язків. А там, де механізми регулювання прозорі, ефективні і прості у застосуванні, енергійним підприємцям простіше брати участь в конкурентній боротьбі, здійснювати інновації і розвивати виробництво. Для формування умов, що сприяють економічному зростанню і принесених їм благ, що забезпечують доступність, для усіх громадян, незалежно від рівня їх доходу, потрібне середовище, у якому новим підприємцям з плідними ідеями нескладно відкривати підприємства і яке сприяє інвестиційній діяльності і зростанню перспективних фірм, тим самим сприяючи створенню робочих місць.

Дослідження Всесвітнього банку показують, що у період фінансової кризи різко зросло число реформ у сфері державного регулювання малого та середнього бізнесу. Таким чином, у період економічного спаду спостерігається прагнення державних органів пом'якшити наслідки кризи шляхом розвитку малого бізнесу та середнього бізнесу і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, що має привести до збільшення числа робочих місць і зростання доходів місцевих бюджетів, які залежать від надходжень від малого і середнього бізнесу.

Реформування у будь-якій сфері державної політики є складним завданням. Регулювання підприємницької діяльності не є виключенням. Для реалізації змін у системі регулювання часто необхідно забезпечити взаємодію між багатьма органами уряду. Наприклад, створення системи реєстрації підприємств за принципом «одного вікна» припускає координацію роботи між реєстром підприємств, статистичним бюро, муніципальною податковою інспекцією, управлінням державної податкової служби і багатьма іншими органами. Проте країнам вдалося її створити.

Уряди проводять реформи, оскільки спрощення і зниження вартості процедур регулювання або зміцнення правових інститутів, пов'язаних з регулюванням підприємницької діяльності приносить багато користі. Результати цих реформ можуть бути визначені кількісно шляхом складання усіх нормативних процедур, платежів і до-

кументів, необхідних для малих і середніх підприємств для виконання ряду операцій, таких як створення підприємства, реєстрація власності і т.д. Уряди отримують вигоду у вигляді економії коштів, тому що нові системи, як правило, легше за звістку (хоча створення нової системи і включає початкові фіксовані витрати). Підприємства виграють завдяки наявності раціональніших і менш дорогих процедур або надійніших інститутів. У цілому вони чинять сприятливу дію на економіку країн, ведучи до створення нових підприємств, нових робочих місць, забезпечення зростання торгівлі і динамічної економіки.

В останньому раунді дослідження «Doing Bussiness» 2016 брали участь експерти зі 189 країн. Висока позиція країни означає, що її регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Рівень сприяння є середнім показником країни по 10 індикаторам, кожен індикатор має рівну вагу (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг країн-лідерів «Ведення бізнесу»-2016 та України

	Сінгапур	**Нова Зеландія**	**Данія**	**Республіка Корея**	**САР, Гонконг, Китай**	**Великобританія**	**США …**	**Україна …**
Рейтинг – легкість ведення бізнесу	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**83**
За субіндексами:								
Реєстрація підприємств	**10**	**1**	**29**	**23**	**4**	**17**	**49**	**30**
отримання дозволів під будівництво	**1**	**3**	**5**	**28**	**7**	**23**	**33**	**140**
підключення до електропостачання	**6**	**31**	**12**	**1**	**9**	**15**	**44**	**137**
Реєстрація власності	**17**	**1**	**9**	**40**	**59**	**45**	**34**	**61**
отримання кредиту	**19**	**1**	**28**	**42**	**19**	**19**	**2**	**19**
захист прав інвесторів	**1**	**1**	**20**	**8**	**1**	**4**	**35**	**88**
Оподаткування	**5**	**22**	**12**	**29**	**4**	**15**	**53**	**107**
зовнішня торгівля	**41**	**55**	**1**	**31**	**47**	**38**	**34**	**109**
виконання зобов’язань за контрактом	**1**	**15**	**37**	**2**	**22**	**33**	**21**	**98**
дозвіл неплатоспроможності	**27**	**31**	**9**	**4**	**26**	**13**	**5**	**141**

Складено за джерелом [12].

У цей період було зареєстровано в 122 державах понад 231 нормативно-правову реформу у сфері регулювання підприємницької діяльності, з числа яких 146 реформ було спрямовано на спрощення і зниження вартості дотримання правових норм і 85 реформ були спрямовані на зміцнення правових інститутів. У регіональному розрізі найбільша кількість реформ приходиться на країни Європи і Центральної Азії – 25% від числа загальносвітових. Тут проведено 58 реформ у 23 із 25 держав [13]. Тобто майже кожна країна минулого року реалізувала принаймні по одній реформі, спрямованій на створення комфортніших умов для ведення бізнесу. 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.

У цілому результати дослідження свідчать, що найбільш сприятливі умови для ведення бізнесу, як і раніше, відзначаються в країнах з високим рівнем доходу, що є членами Організації економічного співробітництва і розвитку (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 у Південній Азії. Так, у країнах Африки на південь від Сахари створення компанії обходиться у багато разів дорожче, ніж у країнах ОЕСР, тому багато підприємств просто відмовляються від офіційної реєстрації і працюють нелегально, в тіньовому секторі економіки. У таких державах для підприємців 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. За останні роки країни з низьким рівнем доходу скоротили віддаленість від передових практик у два рази більше порівняно з країнами з високим рівнем доходу.

Значна частина з 30 провідних країн щодо сприятливості умов для підприємницької діяльності (Німеччина, Данія, Канада, Нова Зеландія, Норвегія, Республіка Корея, Швеція, Японія) представлена країнами, в економіці яких держава традиційно бере досить помітну участь, у тому числі встановлюючи норми, регулюючі різні аспекти діяльності приватного сектору [14]. У той же час ці країни

мають високі результати не лише по індикаторах дослідження «Ведення бізнесу», але і по інших міжнародних індикаторах, що характеризують різні параметри конкурентоспроможності.

Загалом 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. Зміни у 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 у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Не проводять реформи у цій сфері тільки найбідніші країни або країни, втягнуті в різного роду озброєні конфлікти.

Ухвалення законів – це перший етап у проведенні реформи, проте основні проблеми виникають при реалізації цих законів. Тому важливо знати досвід інших країн, щоб підготувати умови, за яких реформи проходять найбільш успішним чином. Емпіричні дослідження у сфері регулювання малого бізнесу у різних країнах (як правило, це аналіз процедур відкриття нових підприємств) показують, що спрощення цих процедур приводить до зростання підприємницької активності, збільшення продуктивності і скорочує рівень корупції.

У роботі [15] проводиться аналіз обмежень на створення нового бізнесу у європейських країнах. Високий ступінь регулювання процесу відкриття нових підприємств приводить до того, що в галузях, де воно викликало істотне зниження числа підприємств, які щорічно реєструються, порівняно з природним рівнем для цієї галузі середня кількість зареєстрованих підприємств істотно вища, а подальші темпи їх розвитку – нижчі.

Проблема зайвого регулювання виходу на ринок малих підприємств – це послаблення ступеня конкуренції усередині галузі, що призводить до більшої монополізації виробництва. Fisman, Sarria - Allende (2010), використовуючи дані по 57 країнам, показали, що жорстке регулювання виходу на ринок у визначених галузях призводить до того, що в них діє менше великих підприємств, що означає менший ступінь конкуренції [16]. Більше того, за цих умов підприємства не здатні повною мірою використати можливості свого розвитку. У країнах, де процедура реєстрації нових під-

приємств складніша, зростання відбувається серед існуючих компаній, тоді як у країнах з простою процедурою реєстрації механізми більшою мірою пов'язані з появою нових компаній у перспективних секторах економіки. Оскільки економіка України характеризується скоріше низькою мірою мобільності чинників виробництва – як з однієї галузі в іншу, так і географічно, – реформи, спрямовані на спрощення процедури створення нових фірм, 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.

Автори роботи [16] також показали, що більш 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 збільшується світовий попит, а також сектори, які в нинішній момент характеризуються істотними технічними змінами. Хоча причинно-наслідковий зв'язок тут не зовсім ясний, цей результат заслуговує на увагу. Він особливо підкреслює роль витрат які несуть підприємства, виходячи на місцеві ринки, на зростання конкурентоспроможності економіки у масштабі світового ринку. Такий зв'язок є одним з ключових результатів досліджень у міжнародній економіці останніх років.

Важливо відзначити зв'язок між регулюванням малого та середнього бізнесу і корупцією в країні. З одного боку, високий рівень корупції ускладнює процедуру реєстрації нових підприємств, що призводить до скорочення числа нових підприємств і до тенденції реєструвати підприємства в інших регіонах, що знижує бюджетний доход, з іншого – багато дослідників звертають увагу на те, що непрозорі і довгі процедури реєстрації призводять до зростання корупції в країні, оскільки приймальники змушують дати хабар чиновникові, щоб прискорити ці процедури. Цей результат надзвичайно важливий для вітчизняної економіки. Зростання корупції в Україні останніми роками, що відзначається всілякими рейтингами, ударяє у першу чергу по малому бізнесу. Консервація проблеми корупції робить марними зусилля із дебюрократизації, зростання малого бізнесу в країні.

Згідно із рейтингом, складеним неурядовою міжнародною організацією Transparency International: The Corruption Perceptions

Index 2015, за рівнем корупції Україна займає 130 місце (із 167 країн). Надмірно високим є рівень корупції в Греції та Італії, що негативно позначається на інституційному забезпеченні розвитку підприємництва: Греція – 58, Італія – 61 [17]. Показник «свобода від корупції», що є однією із складових індексу економічної свободи, в Україні становить 23, в Італії – 39, Данії – 94 [18]. Меншим є рівень корупції у Чехії, Угорщині, Словаччині, Румунії та ін. [19]. Найменш корумпованою країною в ЄС є Данія. Основними напрямами подолання корупції в ЄС є: сприяння розвитку громадянського суспільства та забезпечення можливостей для здійснення моніторингу управління й боротьби з корупцією (Румунія, Португалія, Греція, Словаччина та ін.); проведення аудиту державних витрат і бюджетного планування, контроль над прозорістю відносин власності та широким висвітленням у ЗМІ процесів приватизації; зростання судової автономії та підзвітності (Румунія, Італія, Греція та ін.).

Позитивним прикладом щодо проведення інституційних реформ для України є досвід Польщі. Удосконалення інституційного забезпечення підприємницької діяльності дало змогу країні піднятися в рейтингу Doing Business з 74 у 2011 р. на 25 місце в 2016 р. Таке міжнародне визначення позицій та здобутків Польщі спонукає до вивчення досвіду цієї країни у сфері підтримки малого та середнього підприємництва, а також дослідження форм регіональної допомоги, дії системи стимулів та державних грантів для нього.

Реформи в Польщі проводились за такими напрямами: спрощення адміністрування, здійснення податкових зобов'язань (процедура оподаткування стала простішою для підприємств через заохочення електронного подання даних щодо сплати податків, удосконалення функціонування платіжних систем); реєстрація нерухомості (впровадження нової системи управління навантаженням за кількістю справ, що розглядаються у певний час земельними та іпотечними реєстрами, продовжуючи переведення у цифровий формат даних записів реєстру, що дало змогу пришвидшити процес реєстрації прав власності); час розв'язання економічних суперечок (шляхом внесення змін до Цивільного процесуального кодексу та призначення більшої кількості суддів в арбітражних судах); процедури банкрутства (шляхом розв'язання проблем неплатоспроможності підприємств через перегляд принципів щодо інформації та документів, які повинні бути включені у заяву про банкрутство, а також надання забезпеченим кредиторам права висловлювати пре-

тензії з обтяженими фінансовими зобов'язаннями в разі ліквідації) [20].

Організацією і підтримкою підприємницької діяльності у Польщі займаються декілька організаційних структур: Польське агентство розвитку підприємництва, мережа центрів Євро Інфо у сфері польського підприємництва, відділ сприяння інвестиціям господарчого міністерства Польщі, агенція розвитку підприємництва, АТ «Корпорація страхування експортних кредитів» та інші організації. Кожна з цих організацій має своє коло питань у вирішенні проблем малих і середніх підприємств та фізичних осіб-підприємців [21]. Позитивною рисою реалізації польської державної політики у сфері зняття адміністративних бар'єрів у розвитку малого і середнього підприємництва являється наявність на законодавчому рівні Сеймової Комісії у справах малих і середніх підприємств. Основними завданнями Комісії є виступ із законодавчими ініціативами на підтримку сектору малих і середніх підприємств, а також участь разом з іншими комісіями в роботі над законами, що стосуються діяльності малих і середніх підприємств.

Успішно проведені ринкові реформи і в Угорщині. Основою їх стала послідовна державна політика, направлена на розвиток малого підприємництва і спрямована головним чином на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни і задоволення попиту населення. Початком стало прийняття закону «Про розвиток та підтримку малого підприємництва», який чітко визначав категорію малих та середніх підприємств, передбачив необхідні фінансові ресурси для сприяння їх розвитку і встановив економічні умови, що забезпечують у перспективі посилення їх конкурентоспроможності й адаптації до потреб ЄС та СОТ. Роль держави у підтримці малого підприємництва є значною і проявляється у зниженні податкового навантаження, спрощенні звітності, пільгового кредитування, принципу «одного вікна» при відкритті нових підприємств, а також створення цільових державних програм для малого підприємництва.

Як показують дані аналізу, все ширше використовується Інтернет для спілкування підприємців з органами регулювання в усіх сферах підприємницької діяльності, що свідчить про потенційні економічні вигоди від надання електронних послуг. За минулий рік 50 реформ було спрямовано на введення або поліпшення існуючих онлайн систем для сплати податків, обробки документів, пов'язаних з експортом і імпортом, реєстрацією підприємств і нерухомості, а також багатьма іншими сферами.

У країнах, постраждалих від конфліктів, реформування регулювання підприємницької діяльності майже завжди є важким завданням, попри те що компанії часто стикаються зі зростаючими складнощами у сфері регулювання підприємницької діяльності. Цивільні безлади, істотне послаблення здатності держави забезпечити дотримання закону й інші особливості країн, де виникли конфлікти, часто призводять до істотного погіршення умов, у яких працює приватний сектор.

Таким чином, результати дослідження на основі рейтингу «Ведення бізнесу» показали, що реформування регулювання підприємницької діяльності є особливо актуальним у країнах з низьким рівнем доходу. Дані аналізу демонструють зв'язок між поліпшенням регулювання підприємницької діяльності та економічним зростанням. Крім того, дослідження показують, що економічне зростання залишається найбільш важливим чинником, яке визначає темпи зростання доходів бідних верств населення. У сукупності ці дані свідчать про те, що наявність доцільного регулювання підприємницької діяльності сприяє зниженню бідності і підвищенню добробуту.

Заслуговує на увагу в рамках проведеного дослідження **Індекс економічної політики у сфері МСП країн Східного партнерства**. Цей показник є оцінкою відповідності принципам Європейського акта про малий бізнес та надає державним діячам та іншим зацікавленим сторонам у державах Східного партнерства основу для оцінки успіху у справі розробки і здійснення ефективних заходів відносно МСП. Він дозволяє визначити сильні і слабкі сторони процесу розробки, реалізації, контролю й оцінки економічної політики у сфері МСП, а також зіставити результати щодо різних країн і оцінити ступінь відповідності стандартам ЄС. Індекс покликаний допомогти державам у визначенні цільових напрямів розвитку економічної політики у сфері МСП і пріоритетних стратегій подальшого поліпшення ділового середовища. У табл. 2 представлено показники Індексу економічної політики у сфері МСП у країнах Східного партнерства за 12 напрямами, отримані за підсумками оцінки відповідності принципам Акта про малий бізнес, та визначено рейтинги країн за кожним основним показником [1].

У Східне партнерство (СП) входять шість країн (Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Грузія, Республіка Молдова і Україна). Незважаючи на відмінності в економічній структурі, ці держави мають ряд загальних переваг, у тому числі високий рівень навченості

робочої сили, стратегічне географічне положення і визнання важливості поліпшення ділового клімату. Щоб ефективно використати ці сильні сторони, країни СП поступово відкривають свою економіку для торгівлі та інвестицій, намагаючись перейняти передові методи ведення економічної політики і досягти відповідності світовим стандартам.

Таблиця 2

Основні показники Індексу економічної політики у сфері МСП – 2015 у країнах Східного партнерства

	Бали						
	Вірменія	**Азербайджан**	**Білорусь**	**Грузія**	**Молдова**	**Україна**	**Середній бал**
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Створення середовища, яке допомагає процвітанню підприємців і сімейних підприємств і сприяє успіху підприємництва							
1. Розвиток заповзятливості у процесі навчання і підприємницька діяльність жінок	**2,63**	**2,59**	**2,39**	**2,70**	**2,57**	**2,25**	**2,52**
Рейтинг країн за напрямком	***2***	***3***	***5***	***1***	***4***	***6***	
II. Надання добросовісним підприємцям можливості повернутися до підприємницької діяльності незабаром після банкрутства							
2. Банкрутство і надання другого шансу МСП	**3,16**	**2,87**	**2,57**	**2,94**	**2,68**	**2,05**	**2,71**
Рейтинг країн за напрямком	***1***	***3***	***5***	***2***	***4***	***6***	
III. Розробка правил відповідно до принципу «спочатку думай про малий»							
3. Нормативно-правова база економічної політики у сфері МСП	**3,38**	**2,47**	**2,41**	**3,48**	**3,51**	**2,45**	**2,95**
Рейтинг країн за напрямком	***3***	***4***	***6***	***2***	***1***	***5***	
IV. Облік потреб МСП органами державного управління							
4. Умови діяльності МСП	**4,05**	**4,23**	**4,09**	**4,33**	**3,56**	**3,81**	**4,01**
Рейтинг країн за напрямком	***4***	***2***	***3***	***1***	***6***	***5***	

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
V. Перегляд інструментів економічної політики з урахуванням потреб МСП							
5 а. Послуги щодо підтримки МСП і нових організацій	**3,93**	**2,98**	**2,99**	**3,69**	**3,35**	**1,84**	**3,13**
Рейтинг країн за напрямком	***1***	***5***	***4***	***2***	***3***	***6***	
5 б. Державні закупівлі	**3,42**	**2,42**	**3,21**	**4,04**	**2,89**	**2,73**	**3,12**
Рейтинг країн за напрямком	***2***	***6***	***3***	***1***	***4***	***5***	
VI. Спрощення доступу МСП до фінансування, формування правової бази і ділового клімату, що сприяють своєчасному здійсненню платежів по комерційних угодах							
6. Доступ МСП до фінансування	**3,53**	**2,70**	**3,08**	**3,76**	**3,40**	**3,22**	**3,28**
Рейтинг країн за напрямком	***2***	***6***	***5***	***1***	***3***	***4***	
VII. Допомога МСП в ефективнішому використанні можливостей, що надаються єдиним ринком							
7. Стандарти і технічні нормативи	**3,33**	**3,32**	**3,22**	**4,22**	**4,12**	**4,34**	**3,76**
Рейтинг країн за напрямком	***4***	***5***	***6***	***2***	***3***	***1***	
VIII. Сприяння в удосконаленні підприємницьких умінь і розвитку усіх форм інновацій							
8 а. Підприємницькі уміння	**2,67**	**2,94**	**2,28**	**3,00**	**2,50**	**2,56**	**2,66**
Рейтинг країн за напрямком	***3***	***2***	***6***	***1***	***5***	***4***	
8 б. Інновації	**2,91**	**2,47**	**2,91**	**2,70**	**2,54**	**1,86**	**2,57**
Рейтинг країн за напрямком	***1***	***4***	***1***	***2***	***3***	***5***	
IX. Надання МСП можливості обернути зміну умов довкілля собі на користь							
9. МСП в «зеленій» економіці	**2,39**	**1,54**	**2,10**	**2,48**	**2,19**	**1,22**	**1,99**
Рейтинг країн за напрямком	***2***	***5***	***4***	***1***	***3***	***6***	
X. Підтримка і сприяння МСП у добуванні переваг із зростаючого ринку							
10. Інтернаціоналізація МСП	**3,37**	**2,50**	**2,59**	**3,60**	**3,07**	**1,63**	**2,79**
Рейтинг країн за напрямком	***2***	***5***	***4***	***1***	***3***	***6***	

Складено за джерелом [1].

У даний час усі шість країн прагнуть зміцнити конкурентоспроможність, диверсифікувати економіку, стимулювати зростання і підвищити стійкість до зовнішніх потрясінь. Особливе місце в цьому відводиться заходам щодо розвитку малих і середніх підприємств. МСП забезпечують роботою від 60 до 70% зайнятого населення і формують більше 60% загальної доданої вартості в країнах-учасницях ОЕСР. Динамічні й орієнтовані на зростання МСП, що входять у світові виробничо-збутові ланцюжки, відіграють найважливішу роль у підвищенні продуктивності, розвитку інновацій і посиленні конкурентоспроможності. Проте МСП стикаються з перешкодами: це стосується доступності фінансування рівня професійної підготовки кадрів, розвитку інноваційного потенціалу, виходу на міжнародний ринок і можливості скористатися механізмами підтримки бізнесу.

Дамо коротку характеристику економічної політики у сфері МСП у кожній з шести країн СП. **Вірменія**, спираючись на хороші показники у сфері реформування ділового середовища і розвинену інфраструктуру підтримки бізнесу, багато в чому оптимізувала прийнятий підхід до розвитку МСП. У числі проведених перетворень країни слід особливо відзначити комплексний процес упровадження «законодавчої гільйотини» (табл. 3), націлений на впорядкування підприємницького законодавства; розширення послуг електронного уряду і організацію єдиного центру реєстрації підприємств; розробку заходів фінансової підтримки інноваційної діяльності, а також створення органу сприяння експорту й експортного страхового агентства.

Уряд Вірменії розробляє ефективнішу систему контролю й оцінки. Крім того, реформи країни покликані поліпшити порядок банкрутства та кредитування і тим самим полегшити доступ до фінансування, а також зміцнити систему державних закупівель, щоб стимулювати участь в них МСП. До числа довгострокових завдань входять розширення охоплення і поліпшення якості статистичних даних по МСП, оптимізація податкового адміністрування, а також розширення заходів підтримки інноваційної діяльності, експорту і екологізації діяльності МСП.

Процес спрощення нормативно-правової бази і механізм оцінки регулюючої дії у Вірменії сприяють оптимізації ділового клімату для МСП. Вірменія зайняла 2 місце серед країн Східного партнерства згідно з рейтингом Всесвітнього банку «*Doing Business*» за 2016 р. (табл. 4). Заходи щодо спрощення адміністративних про-

Таблиця 3

Огляд основних реформ по країнах Східного партнерства [1]

Країна	Основні реформи
Вірменія	Запуск процесу роботи адміністративної гільйотини, покликаного спростити підприємницьке законодавство Розширення послуг електронного уряду і створення єдиних центрів реєстрації організацій Розробка заходів фінансової підтримки інновацій Створення нового органу щодо підтримки експорту і механізмів експортного страхування Реалізація програм фінансового навчання та затвердження стратегії і планів заходів з підтримки підприємницької діяльності жінок
Азербайджан	Введення єдиних центрів реєстрації організації Зразок передового досвіду: запуск порталу електронного уряду, що пропонує більше 400 послуг у режимі онлайн Створення державного фонду підтримки сектору інформаційно-комунікаційних технологій Нарощування потенціалу МСП завдяки діяльності Бакинського учбового бізнес-центру, в тому числі нового експериментального інкубатора для стартапів
Білорусь	Можливість реєстрації організацій у режимі онлайн, введення інших електронних послуг Введення нового законодавства про неспроможність Розширення державного кредитного регістра Функціонування нової системи надання фінансової підтримки Банком розвитку Республіки Білорусь
Грузія	Створення спеціалізованого органу, що відповідає за реалізацію економічної політики у сфері МСП (Агентство з розвитку підприємництва) і нового відомства по інноваціях (Агентство інновацій і технологій Грузії, АІТГ) Подальший прогрес у реєстрації організацій (передова практика обслуговування клієнтів у Будинках юстиції) і наданні послуг електронного уряду Запуск нових цільових програм підтримки Агентством з розвитку підприємництва і АІТГ Складання комплексної стратегії розвитку МСП і плану заходів, а також інноваційної стратегії
Молдова	Затвердження «Стратегії розвитку сектору малих і середніх підприємств на 2012-2020 роки» Активна автоматизація державних послуг (наприклад, «Цифрова Молдова-2020») Розробка нової інноваційної стратегії (на 2013-2020 роки) Впорядкування і спрощення процесів реєстрації організацій Вжиття системних заходів щодо розвитку людського капіталу
Україна	Дерегуляція бізнесу і спрощення адміністративних процедур Розширення переліку послуг, що надаються електронним урядом Правові реформи в таких сферах, як ліцензування, визнання неплатоспроможності і заставне кредитування Модернізація інфраструктури забезпечення якості в країні Реалізація заходів щодо розвитку неформального навчання підприємницьким умінням

цедур, у тому числі створення єдиного центру реєстрації підприємств і значне розширення послуг електронного уряду, дозволили ослабити перешкоди для відкриття нових МСП і понизити їх операційні витрати, хоча в деяких сферах дещо необхідно поліпшити (наприклад, у податковому адмініструванні).

Підтримка підприємницької діяльності, що робиться Національним центром розвитку МСП (НЦР МСП), включаючи систему гарантій по малих кредитах, розширилася завдяки участі донорів і виділенню державних ресурсів. Завдяки новим ініціативам у сфері розвитку фінансування й інфраструктури покращала підтримка інновацій у секторі МСП. Дані обстеження «Стан ділового середовища і показники діяльності підприємств» (BEEPS) свідчать про те, що вірменські підприємства входять до числа найбільш інноваційних у регіоні Східного партнерства (EBRD, 2014).

В **Азербайджані** була проведена велика робота щодо реформування ділового середовища: зокрема, країна ввела можливість реєстрації організацій у багатофункціональних центрах надання державних послуг і створила портал електронного уряду, що відповідає передовому досвіду, досягнувши найвищих показників по деяких напрямах у рейтингу звіту Всесвітнього банку «Doing Business» (наприклад, щодо відкриття бізнесу, щодо реєстрації власності). Також значно розширилися сервіси електронного уряду завдяки створенню урядового порталу, присвяченого передовому досвіду. Крім того, була розширена база для інноваційної діяльності МСП – як за рахунок інфраструктури (наприклад, промислових парків, технопарків і бізнес-інкубаторів), так і за рахунок фінансової підтримки (за допомогою створення спеціального фонду розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій – ІКТ).

Азербайджан добився значних успіхів у підвищенні конкурентоспроможності (табл. 4). Нині він займає 40 місце в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, піднявшись із 57 місця, яке він займав у 2010 р. (World Economic Forum, 2015). У країні були здійснені реформи в тих сферах ведення бізнесу, які є ключовими згідно зі звітом «Doing Business» Всесвітнього банку, наприклад, за параметрами «Реєстрація підприємства» (7 місце) і «Реєстрація власності» (22 місце); проте за сукупністю параметрів Азербайджан займає усього лише 63 місце через низьку продуктивність в інших сферах. Крім того, уряд створив велику інфраструктуру електронного уряду і планує продовжити перегляд і спрощення правил ведення бізнесу.

Таблиця 4

Місце країн-учасників Східного партнерства у світових рейтингах[*]

	Вірменія	**Азербайджан**	**Білорусь**	**Грузія**	**Молдова**	**Україна**
Рейтинг «Ведення бізнесу» – легкість ведення бізнесу	**35**	**63**	**44**	**24**	**52**	**83**
За субіндексами:						
реєстрація підприємств	5	7	12	6	26	30
отримання дозволів під будівництво	62	114	34	11	170	140
підключення до електропостачання	99	110	89	62	104	137
реєстрація власності	14	22	7	3	21	61
отримання кредиту	42	109	109	7	28	19
захист прав міноритарних інвесторів	49	36	57	20	36	88
Оподаткування	41	34	63	40	78	107
зовнішня торгівля	29	94	25	78	33	109
виконання зобов'язань за контрактом	28	40	29	13	67	98
дозвіл неплатоспроможності	71	84	69	101	60	141
Рейтинг глобальної конкурентоспроможності	**82**	**40**	**н/д**	**66**	**84**	**79**
Рейтинг щодо рівня сприйняття корупції	**95**	**119**	**107**	**48**	**103**	**130**
Рейтинг економічної свободи країн світу	**52**	**85**	**153**	**22**	**111**	**162**

[*]Складено за джерелами: [12, 18, 19, 22].

Проте, незважаючи на розвиток ділового середовища, ведення бізнесу в Азербайджані залишається складним. Основними чинниками, що перешкоджають веденню бізнесу, згідно з висновками учасників обстеження BEEPS V, є діяльність неформального сектору (30,7%) і доступ до фінансування (30,2%), далі на значній відстані слідують ставки оподаткування, а також отримання ліцензій і дозволів (EBRD, 2014). Крім того, дані міжнародних досліджень свідчать про наявність потенціалу для вдосконалення в тому, що стосується сприйманого рівня корупції. Так, у 2013 р. країна потрапила в 19 перцентиль в рейтингу якості державного управління

в країнах світу, складеному Всесвітнім банком, за показником «Контроль над корупцією», тоді як середнє значення по регіону для країн Східної Європи і Центральної Азії склало 63. Для вирішення вказаних проблем уряд здійснював Національні плани дій із заохочення відкритого уряду і боротьби з корупцією в 2012-2015 рр. з метою підвищення прозорості і підзвітності в державних установах, а також удосконалило антикорупційне законодавство.

У **Білорусі** уряд останніми роками став приділяти більше уваги розвитку сектору МСП як вирішальному чиннику забезпечення стійкого зростання і конкурентоспроможності. Було проведено спрощення процедур регулювання, а також реформи законодавства в найважливіших сферах, включаючи питання банкрутства, реєстрації підприємств і державних закупівель. Введена система реєстрації юридичних осіб через Інтернет та інші електронні послуги. Значно збільшилося охоплення державного кредитного реєстру. Але незважаючи на усе це, вклад МСП у зростання зайнятості і виробництва залишається низьким порівняно із середніми показниками по країнах Східного партнерства.

Оцінки, отримані Білоруссю в рамках рейтингу Всесвітнього банку *Doing Business* за 2016 р., у цілому порівняно високі: 44 місце зі 189 можливих (табл. 4). Це явний прогрес порівняно з 2012 р., коли вона займала лише 69 місце. Країна добилася значного поліпшення показника в категорії «Оподаткування», піднявшись зі 156 рядка (2012 р.) на 63 (2016 р.). Цим вона зобов'язана введенню електронної системи представлення документів і сплати внесків обов'язкового страхування від нещасних випадків на виробництві, а також спрощенню вимог до подання документів у зв'язку зі сплатою податку на прибуток організацій і ПДВ.

Грузія значно удосконалила інституціональну базу своєї політики у сфері МСП. Макроекономічне середовище в державі, незважаючи на тиск зовнішніх чинників, залишається стійким, а діловий клімат – сприятливим, чому сприяє спрощення регулювання і адміністративних процедур для підприємців. Розвиток електронних державних послуг і подальша оптимізація процесу реєстрації підприємств зробили ведення підприємницької діяльності ще простіше. Держава продовжує удосконалювати свій підхід до розвитку сектору МСП, не обмежуючись перетвореннями горизонтального характеру і вживаючи заходи адресної підтримки. Зокрема, були створені дві нові організації – Агентство з розвитку підприємництва (Enterprise Georgia) і Агентство інновацій і технологій Грузії (АІТГ), у чиї завдання входить надання фінансової і технічної допо-

моги МСП з метою розвитку підприємництва, інновацій і експорту. Крім того, нині ведеться громадське обговорення за участю безлічі зацікавлених сторін, метою якого є розробка проекту комплексної стратегії розвитку МСП і відповідного плану дій, а також стратегії інноваційного розвитку. Усе це повинно зміцнити взаємодію між державними органами і іншими учасниками процесу.

Показники Грузії відносно реформування ділового середовища – одні з кращих у регіоні. У рейтингу Всесвітнього банку *Doing Business* за 2016 р. (табл. 4) Грузія зайняла 24 рядок, що є значним поліпшенням (у 2005 р. країні було присвоєно лише 122 місце). Особливо хороших показників вдалося добитися у сфері реєстрації власності (3 місце у світі), отримання дозволів на будівництво (11 місце) і реєстрації підприємств (6 місце), хоча в категорії «Дозвіл неплатоспроможності» вона займає лише 101 рядок, що свідчить про необхідність значних змін у цій сфері. З початку 2000-х років Грузія здійснила ряд радикальних реформ з метою зниження ступеня державного втручання, усунення бюрократичних перепон і спрощення нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності. За період з 2004 по 2012 р. було скасовано майже 84% ліцензій і дозволів. Чималих успіхів вдалося добитися і у сфері боротьби з корупцією: в Грузії відзначений найнижчий рівень сприйняття корупції серед 19 країн Східної Європи і Центральної Азії (Transparency International, 2015). Представники малого і середнього бізнесу, опитані в рамках BEEPS V, назвали основними перешкодами для підприємницької діяльності в Грузії політичну нестабільність (42%), доступ до фінансування (20,9%) і ставки оподаткування (EBRD, 2014).

Останніми роками влада Грузії здійснила реформи в оподаткуванні другого покоління, покликані поліпшити умови підприємницької діяльності. Прикладом є новий Податковий кодекс, що набув чинності з січня 2011 р. Цей документ сприяв оптимізації оподаткування мікробізнесу і малих підприємств. Нині прибуток малих підприємств оподатковується за пониженою ставкою (3-5%), тоді як мікропідприємства взагалі звільнені від податку на прибуток.

Молдова за останні декілька років прийняла ряд важливих заходів щодо створення комплексної інституціональної бази для розвитку МСП. Урядом були введені нові державні послуги в електронному форматі, процедури реєстрації підприємств пройшли значну оптимізацію, була прийнята нова стратегія інноваційного розвитку, а інфраструктура якості в країні піддалася серйозній модернізації з метою сприяння інтернаціоналізації МСП.

Молдова добилася значних успіхів у сфері реформування ділового середовища, внаслідок чого її рейтинг, згідно зі звітом Всесвітнього банку Doing *Business 2016,* помітно покращав (табл. 4). У 2014 р. країна займала 82 місце із 189 можливих, а двома роками пізніше вже піднялася на 52 рядок. Значно покращав і показник у категорії «Реєстрація підприємств», у якій Молдова тепер займає 26 місце у світі. Реформи 2015 р. привели до спрощення процедур подання податкової звітності і раціоналізації вимог до бухгалтерського обліку.

Україна за результатами останніх рейтингів *Doing Business* стала провідною державою серед країн, що добилися найбільших результатів, провівши реформи в 8 з 10 областей, що оцінюються в дослідженні. Країна спростила процедуру створення підприємства, відмінивши окрему процедуру реєстрації у статистичному бюро і плату за реєстрацію податку на додану вартість. Процедура видачі дозволів на будівництво була спрощена шляхом введення дозвільної системи з урахуванням рівня ризиків, яка удосконалила процедури видачі дозволів для будівництва простих будівель з меншою кількістю чинників ризику.

Але ряд великих проблем, що виникли внаслідок конфлікту на сході країни, різко обмежив здатність уряду України зосередитися на створенні сприятливішого нормативно-правового середовища для ведення підприємницької діяльності. З 2012 р. економіка держави знаходилася у стагнації, а з середини 2014 р. впала в глибоку рецесію. У зв'язку з цим прогрес порівняно з 2012 р. у більшості областей виявився невеликим. Економічна і фінансова кризи, поширена бідність і серйозні обмеження адміністративного потенціалу утруднили роботу за такими напрямами, як зміцнення прав кредиторів, створення ефективнішої судової системи або розширення спектра засобів захисту, що надаються акціонерам. Вітчизняні МСП випробовують на собі негативні наслідки високої інфляції, девальвації національної валюти, скорочення обсягу кредитування, строгого контролю за рухом капіталу і обмежених бюджетних можливостей для надання цільової державної підтримки. Серйозними перешкодами залишаються корупція та доступ до фінансування. Прийнято різні державні програми підтримки, проте вони ще не реалізовані і не отримують достатнього фінансування.

За результатами рейтингу *Doing Business 2016* Україна просунулася всього на чотири позиції, піднявшись з 87 на 83 місце (табл. 4). Це показує незначну ефективність реформ, що прово-

дяться останні півтора-два роки в Україні, і в першу чергу у податковій сфері (за показником «Оподаткування» Україна опустилася на одну позицію – із 106 на 107 місце) [12]. Ключовою реформою, яка підвищила рейтинг країни, стало спрощення реєстрації бізнесу. В Україні тепер необхідно пройти 4 процедури і для цього знадобиться сім днів, тоді як раніше – 6 процедур і 21 день.

Основну проблему для України представляє практична реалізація реформ. Навіть до кризи державні ініціативи рідко здійснювалися на практиці через відсутність відповідних механізмів і фінансування (наприклад, ухвалений в 2012 р. закон про підтримку МСП). Через бюджетні обмеження, обумовлені рецесією в 2014 і 2015 рр., державні відрахування на розвиток МСП впали практично до нульової позначки.

Незважаючи на високу кваліфікацію робочої сили, в Україні відзначається найнижча продуктивність праці у Європі і Середній Азії (IMF, 2015). В Індексі глобальної конкурентоспроможності, що складається Всесвітнім економічним форумом [22], країна займає 79 місце зі 144 можливих (табл. 4). Особливо низьку оцінку отримала якість інститутів, що пояснюється слабким захистом інтересів міноритарних акціонерів і прав власності, неповною незалежністю судової влади і неефективністю витрачання бюджетних коштів.

Таким чином, більшість країн Східного партнерства визнала важливість зниження регулятивних і адміністративних бар'єрів. У результаті вони піднялися в рейтингу Всесвітнього банку «*Doing Business*», хоча зазначені поліпшення відбуваються декілька нерівномірно (табл. 4). Грузія опинилася у числі 24 країн з кращими показниками у світі, проте інші держави Східного партнерства, як і раніше, відстають. Вірменія, Молдова і Білорусь займають в тому ж рейтингу 35, 52 і 44 позиції зі 189 можливих. Азербайджан і Україна стоять на 63 і 83 місцях, проте за декілька років вони добилися значних успіхів. Вірменія, Грузія і Азербайджан входять у сімку країн з найвищими у світі показниками легкості відкриття бізнесу. У той же час усі держави все ще відстають за іншими показниками, в тому числі з міжнародної торгівлі (виключення – Вірменія, Білорусь і Молдова) через обтяжливість норм митного і торгового регулювання і порядок визнання неспроможності.

В усіх країнах Східного партнерства потенціал сектору МСП у частині, що стосується створення робочих місць, інноваційної діяльності, доданої вартості й економічного зростання, залишається значною мірою нереалізованим. Влада може і повинна виконувати

стимулюючу і координуючу функції, щоб допомагати МСП вирішувати вищезгадані проблеми і долати концептуальні перешкоди.

Висновки. Досвід зарубіжних країн з усією очевидністю доводить необхідність наявності у будь-якій національній економіці високорозвиненого і ефективного сектору малого та середнього бізнесу, підтверджує ефективність його існування. Малі та середні підприємства досить стабільно розвиваються, отримують значні прибутки і мають можливість конкурувати на міжнародних ринках товарів і послуг. Вони відіграють провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки фактично представляють приватні інтереси, створюють робочі місця, вносять великий вклад у валовий внутрішній продукт, швидко пристосовуються до вимог ринку. Рівень розвитку малого і середнього бізнесу безпосередньо визначає ступінь розвитку економіки країни.

Розвиток динамічного сектору МСП шляхом проведення комплексних реформ зарубіжні країни розглядають не як окрему ініціативу, а як складову частину ширшої програми, націленої на створення сильнішої, диверсифікованої і стабільної економіки. При цьому створення сприятливого середовища, сприяючого процвітанню підприємництва, є першим кроком на шляху до стійкої частки сектору. Для цього об'єднуються горизонтальні перетворення, орієнтовані на формування сприятливого ділового клімату для усіх підприємств і цільових заходів щодо підтримки МСП.

Результати дослідження міжнародної практики регулювання та підтримки малого і середнього бізнесу свідчать, що в розвинених країнах простежуються такі тенденції:

уряди більшості країн світу розглядають сприяння розвитку МСБ як основу державної економічної політики, щорічно ініціюючи численні державні програми вартістю в десятки мільярдів доларів;

основними інструментами підтримки є фінансове й інфраструктурне сприяння, а також консалтинг, інформаційна підтримка, сприяння експорту;

основними цілями програм підтримки МСБ є створення нових підприємств, підтримка інновацій і використання нових технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, особливо на світових ринках, створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів і галузей;

законодавство у багатьох країнах спрямоване на зниження адміністративних бар'єрів, правове регулювання здійснюється переважно через норми прямої дії, встановлені у законах, а не підзаконних

актах, проводиться активна антимонопольна політика, вживаються заходи щодо припинення недобросовісної конкуренції відносно малих підприємств;

у країнах культивується принцип кооперації великих, малих і середніх підприємств, причому вони взаємно доповнюють один одного, особливо у сфері спеціалізації окремих виробництв і в інноваційних розробках.

У країнах, що розвиваються, регулювання розвитку і підтримка малих і середніх підприємств у цілому повторюють успішні практики країн-лідерів економічного розвитку. Після проведеного аналізу систем підтримки сектору МСП у країнах, що розвиваються, можна виділити основні напрями:

під впливом прикладу розвинених економік у держави, що розвиваються, приходить розуміння того, що малий і середній бізнес можуть виступати основою державної економічної політики;

основними інструментами підтримки є фінансова й інфраструктурна допомога сектору МСП. У деяких країнах досить розвинена система навчання підприємців і інформаційна підтримка нового бізнесу протягом тривалого часу;

загальний напрям при стимулюванні бізнесу – інноваційні виробництва і розробки. У багатьох країнах створені досить сприятливі умови для розробки і впровадження інновацій;

на законодавчому рівні держава вживає заходів щодо спрощення реєстрації нових підприємств, для суб'єктів МСП спрощується система оподаткування;

у багатьох країнах надається велика підтримка національним меншинам, репатріантам і біженцям у відкритті власного бізнесу;

приділена велика увага експортоорієнтованим підприємствам, створено організації і фонди, які надають інформаційну і фінансову підтримку;

широко представлено бізнес-інкубатори, технопарки і вільні економічні зони, у яких підприємці отримують істотні пільги і підтримку при веденні бізнесу.

Проведений аналіз свідчить, що розвиток малого і середнього бізнесу можливий лише за наявності політичної волі держави сформувати необхідні для цього соціальні, економічні, правові, політичні та інші умови. Державна політика відносно малого і середнього бізнесу є важливим самостійним системним напрямом. Вона будується на принципі створення найбільшого сприяння розвитку, особливо в тих напрямах діяльності, які дають максимальний соціально-економічний ефект.

У зарубіжних країнах, які продемонстрували високий рівень розвитку МСП, до числа найважливіших принципів у сфері підтримки підприємницького сектору можна віднести такі:

1. Розробка заходів, що полегшують можливість доступу до ресурсів і сприяють вирівнюванню шансів для підприємств, що мають оригінальну та/або перспективну ринкову ідею.

2. Побудова політики відносно МСП так, щоб на міждержавному і державному рівнях вироблялася загальна стратегія, розроблялося законодавче забезпечення і механізми підтримки МСП, тоді як конкретна підтримка здійснювалася на регіональному і місцевому рівнях.

3. Проведення постійного моніторингу стану та розвитку сектору МСП для визначення його якісних і кількісних змін і вироблення конкретних рекомендацій для державних органів і громадських організацій щодо питань підтримки МСП.

Огляд досвіду державного регулювання малого і середнього підприємництва у зарубіжних країнах свідчить, що дійсно існують відмінності в ролі держави в економіці, однак в основному вони виявляються не у ступені державного регулювання, а у засобах, які використовуються для його здійснення. Разом із тим не можна не помітити спільних тенденцій розвитку взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором, і все це дозволяє здійснити узагальнення та вважати, що основними елементами системи державного регулювання малого та середнього бізнесу є:

прогнозування, планування та програмування соціально-економічного розвитку, які полягають у визначенні стратегічних напрямів дій для всіх учасників економічного процесу, в тому числі і суб'єктів малого та середнього підприємництва;

антимонопольно-конкурентна політика, яка є умовою підтримки підприємницького сектору та розвитку цивілізованих конкурентних відносин між його суб'єктами;

податкова та інвестиційна політика, яка стимулює та підтримує розвиток виробництва взагалі, а значить, і підприємництва зокрема;

інноваційна політика та стимулювання НДДКР, що сприяє підвищенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності всієї економіки.

За результатами дослідження зарубіжного досвіду можна сформулювати **основні напрями підтримки малого та середнього підприємництва для України**:

***розробка і прийняття комплексної стратегії розвитку МСП і відповідного плану заходів*;** зосередження роботи на проведенні інституціональних реформ (наприклад, установа агентства або структури, відповідальної за реалізацію економічної політики у сфері МСП), здійсненні контролю і оцінки, а також на вжитті нескладних у реалізації заходів підтримки в таких сферах, як доступ до фінансування, підприємницькі уміння, підприємницька діяльність жінок, інтернаціоналізація МСП і розвиток інновацій;

розширення масштабів цільової підтримки, щоб оптимізувати інфраструктуру підтримки бізнесу, стимулювати співпрацю з науково-дослідними центрами в інноваційній сфері і реалізувати програму з розвитку експорту;

***концентрація уваги на непрямих заходах підтримки*,** перш за все на покращенні загального бізнес-середовища; зміцненні рамкових умов для підприємців, зокрема усуненні бар'єрів та наданні підтримки МСП на найважливіших етапах життєвого циклу, зниженні рівня корупції; розробці інструментів стимулювання розвитку підприємництва, інвестуванні інноваційної та експортної спроможностей у сферах агробізнесу, інформаційних і комунікаційних технологій, туризмі та будівництві;

зниження податкового навантаження як на існуючі малі підприємства, так і на ті, що знову відкриваються. Доцільним є виділення грантів і субсидій, якщо підприємства, що отримали допомогу, не можуть повною мірою розвиватися, обтяжені виплатами податків. Це сприятиме вирішенню проблеми наявності в країні неформального «тіньового» бізнесу. Через етап високих податків пройшли багато країн Заходу, але надалі їм довелося від цього відмовитися внаслідок збільшення «тіньового» сектору;

удосконалення антикорупційного законодавства і законів про дебюрократизацію для того, щоб знизити ризики виникнення адміністративних бар'єрів, недобросовісної конкуренції, підвищити захищеність прав власності і контрактних прав, сформувати законодавчі умови діяльності бізнесу і їх безумовне виконання. Добрим прикладом для України є країни Євросоюзу, де за 24 години (Іспанія) можна зареєструвати свій бізнес, а потім займатися будь-яким бізнесом, що не потребує ліцензії;

розробка заходів законодавчого порядку, стимулюючих кредитування й інвестування у сфері малого та середнього бізнесу. Основні проблеми, з якими стикаються підприємці: висока вартість

і ускладнений доступ до позикових фінансових ресурсів. При вирішенні цієї проблеми можливий стійкіший розвиток і підвищення конкурентоспроможності бізнесу в Україні;

субсидії, спрямовані на компенсацію витрат при відкритті своєї справи або розширення бізнесу підприємців, мають бути замінені субсидіями, що як і в розвинених країнах видаються перед здійсненням витрат (на певний проект), оскільки брак коштів залишається однією з найбільш гострих проблем малого та середнього бізнесу;

розв'язання проблеми надання малим і середнім підприємствам державних замовлень. Це можна зробити, підготувавши жорсткі вимоги до частки замовлень, що доводяться на малі та середні підприємства, у загальній частці замовлень. Найбільш прийнятною, на наш погляд, є практика США і Німеччини в цьому питанні;

підготовка висококваліфікованих кадрів для ведення підприємницької діяльності;

постійне вивчання і адаптування на території України досвіду підтримки малого та середнього бізнесу зарубіжних країн. Одним із способів здійснення цього є організація для усіх рівнів влади круглих столів, семінарів і конференцій з передачі досвіду розвитку і підтримки малого та середнього бізнесу в інших країнах. Можливим рішенням може бути і відправка на навчання чиновників за кордон;

покращення іміджу суб'єктів малого і середнього підприємництва та збільшення поінформованості громадян про підприємницьку діяльність (інтернет-ресурс, інформаційні кампанії, конкурси бізнес-планів, навчання студентів та тренінги для викладачів). Такі заходи не потребують значних витрат з державного бюджету, але, як показує світовий досвід, вони мають значний позитивний вплив на розвиток малого і середнього підприємництва.

Література

1. Индекс экономической политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства 2016. Оценка применения Европейского акта о малом бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/globalrelations/SME_Policy_Index_Eastern_Partners_2016_Russian.pdf.

2. Ведение бизнеса 2014. Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: http://russian.doingbusiness.org/ ~/media/ GIAWB/ Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-russian.pdf.

3. 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.

4. Вебер А. Неолиберальная глобализация и ее оппоненты [Електронний ресурс] / А.Вебер. – Режим доступу: http: www.rassianglobalclub.com/gw_ 02_07b.htm.

5. Reynolds P. D. Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report [Електронний ресурс] / 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 p. – Режим доступу: http://www.gemconsortium.org/docs/2408/ gem-2000-global-report.

6. Fisman Raymond, Virginia Sarria Allende (2010). The regulation of entry and the distortion of industrial organization // Journal of Applied Economics, forthcoming.

7. Бутенко А.І. Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання : моногр. / А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова ; Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Інтерпринт, 2013. – 112 с.

8. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 4-те вид., стер. / З.С. Варналій. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с.

9. Ляпін Д. Регіональні особливості державного управління розвитком малого підприємництва / Д. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 34-38.

10. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: моногр. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 452 с.

11. Макогон Ю.В. Малый бизнес в Украине в условиях глобализации мировой экономики [Електронний ресурс] / Ю.В. Макогон. – Режим доступу: http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex.ua.

12. Doing Business 2016: Doing Business in a More Transparent World. - Washington : Published by IFC, 2015. – 199 p.

13. Doing Business 2016. Благоприятная коррекция [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investkz.com/ journals/ 107/1444.html.

14. Доклад «Ведение бизнеса» отмечает, что за прошедший год более 60% стран по всему миру улучшили регулирование предпринимательской деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/ 2015/10/27/ doing-business-report-finds-more-than-60-of-worlds-economies-impro ved-their-business-rules-in-past-year.

15. Klapper Leora, Luc Laeven, Raghuram G. Rajan (2004). Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data [Електронний ресурс] // CEPR Discussion Paper. No. 4366. Doing business. – Режим доступу: https://ideas.repec.org/ p/cpr/ ceprdp/ 4366.html.

16. Fisman Raymond, Virginia Sarria Allende (2010). The regulation of entry and the distortion of industrial organization // Journal of Applied Economics, forthcoming.

17. Corruption by Country [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http:// www.transparency.org/whatwedo/pub/corruption_perceptions_index_2012.

18. 2013 Index of economic freedom. Contry rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/index/ranking.

19. Индекс восприятия коррупции. Transparency International: The Corruption Perceptions Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/ info.

20. Офіційний веб-портал Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.poland.gov.pl.

21. Польша твой экономический партнер [Электронный ресурс]. – Варшава, 2008. – 205 с. – Режим доступа : http://polska. polpred.com/upload/pdf/ polsha_tvoi_ ekon_partner. pdf.

22. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/news/ 2015/ 09/30/7246.

Надійшла до редакції 26.06.2015 р.

І.М. Миценко, *д.е.н.*

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В УМОВАХ АСИМЕТРИЧНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У нинішніх умовах практично всі країни світу є суб'єктами глобалізації. Проте їх суб'єктність має асиметричний характер, розподіляючи країни на розвинені і країни, що розвиваються. Розвинені країни генерують велику частину глобалізаційних процесів та отримують від них найбільше зиску. Пасивні суб'єкти глобалізації, тобто країни, що розвиваються, в тому числі й Україна, мають залежне становище в глобалізаційному просторі, відчуваючи тиск розвинених країн, і значно менші зиски від глобалізації; а в разі економічних криз відчувають більш негативні її наслідки. Це свідчить про те, що поглиблення процесів глобалізації характеризується асинхронністю та стрибкоподібністю розвитку економічної системи.

Поряд із цим глобальний етап світогосподарського розвитку характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. При цьому інтелектуальні ресурси у поєднанні з новітніми технологіями не тільки визначають перспективи господарського зростання, а й використовуються як показник рівня економічної незалежності, добробуту країни та її національного статусу.

Залучення цих ресурсів до системи глобальних економічних процесів перетворюються в найважливіші фактори, що визначають конкурентоспроможність національних економік, двигуном яких стає інноваційне середовище. Результатом цього процесу є створення інноваційного механізму, який відповідав би структурним змінам та системному оновленню виробництва і збалансованого розвитку всіх галузей національної економіки.

Оскільки Україна є активним учасником глобального розвитку і прагне розширювати і підвищувати свої конкурентні переваги, то питання даної проблематики залишається актуальним.

Дослідженню теоретичних та практичних основ інновацій та інноваційного розвитку, його механізмам і принципам в умовах асиметричності глобального розвитку присвячені праці таких учених: Й. Шумпетера, М. Хучека, Л. Портера, О. Амоші, В. Антонюк,

© І.М. Миценко, 2015

І. Артьомова, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Білоруса, С. Мешка, Н. Кравчука, В. Семиноженка, Я. Столярчук, В. Федулової та ін.

Проте вирішення цих проблем потребує подальшого вивчення тих закономірностей, що обумовлені сучасними особливостями синергетичної взаємодії регуляторних важелів, здатних забезпечувати розвиток інноваційної економіки.

Метою статті є обґрунтування та розробка теоретичних положень і науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення інноваційного механізму України в умовах асиметричності глобального розвитку.

Поштовхом для прискореного розвитку інноваційної економіки став розпад наприкінці XX століття Світової соціалістичної системи господарювання. У цих умовах ринковий тип економіки набув універсальної форми організації світових зв'язків, а селективний характер дії головних регуляторів ринкового господарства – закону вартості і закону конкуренції. Такі процеси спричинили асиметричність економічного потенціалу: з одного боку, посилили економічну потужність розвинутих країн, а з іншого – значно послабили конкурентні позиції країн, що розвиваються.

Як зазначає Я. Столярчук, «… прояв непропорційності розвитку підсистем і елементів світового господарства в силу об'єктивно існуючих суперечностей між ними призводить до розвитку транснаціональних державно-монополістичних об'єднань галузевого типу, виробничих кластерів у межах глобального відтворювального процесу» [1].

Більшість дослідників асиметрію розглядають як нерівномірність та диспропорційність розвитку будь-яких економічних систем. Асиметричність глобального розвитку аналізується ними практично в усіх напрямках економічної науки, починаючи від класичної політекономії до сучасних економічних концепцій, які розглядають нерівномірність розподілу природних ресурсів, нагромадження капіталу, розвитку ТНК, соціально-економічного, інноваційно-технологічного розвитку та ін.

Прискорення цьому процесу, завдяки інформаційному середовищу, надала інноваційна модель економічного розвитку. Сучасна інноваційна теорія сформувалася на основі накопичення наукових здобутків, що сприяли інтенсивному розвитку продуктивності факторів виробництва [2].

Пов'язані з розвитком науки і технологій процеси глобалізації й інтеграції стали проривними нововведеннями у сферах мікроелектроніки, інформатики, космічних досліджень та ін. При цьому го-

ловна увага приділяється збільшенню обсягів фінансування наукових досліджень і розробок, здатних забезпечувати конкурентоздатність товарів та послуг.

Процес всебічного зближення у сфері виробництва, науково-технічної діяльності і послуг обумовлений посиленням процесів глобалізації. Цей етап ґрунтується на удосконаленні структури економіки, забезпечуючи якісні зміни в оновленні основного капіталу та прискорюючи накопичення інтелектуального потенціалу як основного інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток слід розглядати як констатацію, що пов'язана із прогресом науково-технічного потенціалу та модернізацією економіки країни.

Суть цього процесу полягає у всебічності розвитку від самореалізації особистості до загальнолюдських якостей, здатних ототожнювати інноваційний продукт у матеріальний добробут. Разом з тим досі залишається досить чітким розподіл країн світу на центр і периферію.

Як відзначав В. Новицький, «у нинішніх умовах за групою найбільш розвинутих країн закріпилось «панівне економічне право», з одного боку, використовувати інноваційно-інтелектуальні ресурси для виробництва і реалізації інноваційних товарів та послуг. А з іншого боку, у зв'язку зі зміцненням даної «інноваційної» монополії розвинуті країни «спеціалізуються» на організації перерозподілу і привласнення світового збагачення, перш за все через механізм ціноутворення. Зокрема, реалізація інноваційної продукції здійснюється за монопольними цінами, до яких включено не тільки вартість інтелектуальних ресурсів, а і вартість соціального добробуту у вигляді витрат цих держав на освіту, охорону здоров'я, пенсійне забезпечення та інші різноманітні пільгові виплати. Купуючи високотехнологічну продукцію країни, що розвиваються, оплачують своїми коштами високі «соціальні досягнення» передовим країнам світу. За рахунок цього відбувається не лише покращення способів і засобів задоволення існуючих потреб, але і прояв нових цінностей і критеріїв добробуту і прогресу» [3].

Глобалізація як геоекономічний фактор розвитку ринкової економіки за своєю природою визначає процес розширення господарської діяльності, який виходить за рамки окремих національних економік у вигляді багатосторонніх коопераційних зв'язків з метою підвищення продуктивності та ефективності національного виробництва. Проте глобальні процеси створюють і певні небезпеки, особливо це стосується країн, що розвиваються, економіка яких

ґрунтується на природних ресурсах та видобувних галузях економіки.

Не стала виключенням цього явища і Україна, яка є частиною цього процесу, стаючи відкритою і поєднуючись зі світовою економікою та входячи у єдиний світовий ринок. Але глобалізація здійснює неоднозначний вплив на її економічний та інноваційний розвиток. В економічному напрямку це обумовлено значною мірою її специфікою соціально-економічного розвитку на пострадянському етапі, а саме: відсутність розвиненої ринкової економіки; досвіду міжнародного співробітництва в умовах глобальної конкуренції; невелика кількість конкурентоспроможних підприємств, наслідки глибокої економічної кризи 90-х років XX століття та 2008-2009 рр. – все це накладає свій відбиток на місце і роль України в глобальній геоекономічній системі [4]. До цього слід додати політичну та економічну нестабільність, а також військове протистояння на сході України (рис. 1).

За даних умов Україна, яка відноситься до країн, що розвиваються, має сировинно-видобувний характер економіки і на відміну від розвинутих країн базується на експорті природних ресурсів, продукції видобувних галузей. Більш того, існуючий вектор економіки має хибну і нестійку економічну систему, що обмежує її вихід за рамки національних кордонів. На це у своїх теоретичних дослідженнях у свій час звертав увагу англійський філософ, економіст та політичний діяч Дж. С. Мілль, який зазначав, що при спеціалізації країни на виробництві товарів, які мають недостатній попит, її становище на світових ринках знаходиться в обмежених, несприятливих умовах, а можливості країни отримати дохід від зовнішньої торгівлі обмежені [5].

Особливої гостроти такі застереження набули під час економічної кризи 2008-2009 рр. Маючи левову частку сировинної продукції – 70% у структурі вітчизняної промисловості проти 14,6% товарів інвестиційного призначення – економіка втратила свою конкурентоздатність. Експорт України у ці роки скоротився на 40,7%, зокрема: чорних металів на 53,3%, продуктів хімічної промисловості – на 57,1% [6]. У той же час країни Європейського Союзу мали стійкі позиції до кризової ситуації, а економіка Польщі, навпаки, мала зростання ВВП на 2,8%. Це свідчить про те, що саме в рамках цих процесів Європейський Союз сьогодні пропонує соціальну архітектуру сучасного суспільства, а варіанти його розвитку повною мірою відповідають викликам XXI століття. Ці країни виявили

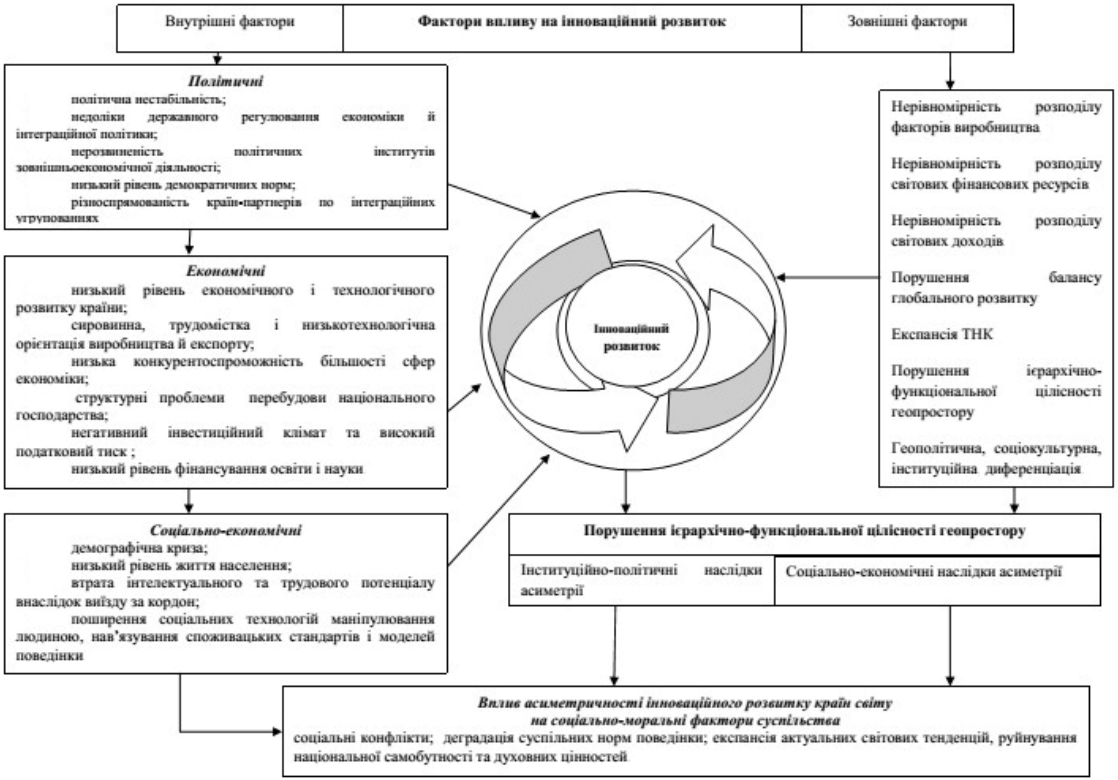


Рис. 1. Фактори інноваційного розвитку країн в умовах глобалізації

Розроблено автором.

найбільшу стійкість до викликів глобальної економічної кризи. Основою антикризової політики цих країн стала інноваційна модель розвитку, оскільки від 70 до 80% приросту ВВП забезпечується новими знаннями, які знаходять своє втілення у виробничих технологіях та устаткуванні. Інновації є основою технологічних та економічних переваг, а також міжнародної конкурентоспроможності в обсязі експорту високотехнологічних товарів.

Варто відзначити, що сучасний світ є високодинамічною швидкозмінною глобальною системою, розвиток якої ґрунтується на потужних інтеграційних процесах, де головною детермінантою є наукові досягнення, орієнтовані на високу активність інноваційного виробництва. Навіть пропри те що з 2007 по 2013 рік країни перебували у фінансово-економічній кризі, витрати на науку у світі зросли на 30,7%, випередивши зростання глобального ВВП на 20%. Особливої ваги у цьому напрямку останніми роками набули країни Південно-Східної Азії, де порівняно з 2007 р. фінансування цієї сфери в 2013 р. зросло до 37%. Розвиваючи конкурентоспроможну економіку, яка є продуктом інтелектуальної діяльності, в 2013 р. у світі працювало 7,8 млн вчених, що на 20% більше, ніж у 2007 р. [7]. Такі тенденції свідчать про те, що сьогодні в конкурентній боротьбі на світовому ринку перевагу будуть мати ті країни, які здатні швидше і якісніше виробляти інноваційний продукт.

Нова якість економічного розвитку в країнах «золотого мільярда» базується на знаннях науково-технічного прогресу як основи інноваційного потенціалу. Це стосується таких країн, як Швейцарія, Сінгапур, США, Німеччина, Південна Корея, Японія, Нідерланди, Великобританія. Впродовж багатьох років ці країни очолюють рейтинг найконкурентоспроможніших країн, тримаючи піраміду соціально-економічних потреб та добробут суспільства. Наукоємність цих країн, наприклад Японії, становить 3,8%, США – майже 3%, найвища наукоємність в 2013 р. була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06% у ВВП (табл. 1).

Оцінка даних держав-членів ЄС 28 також підтверджує, що в країнах з найвищим рівнем наукоємності ВВП (2,59% і вище) був досить високий рівень витрат на дослідницькі роботи підприємницького сектору (у Фінляндії, Швеції, Данії, Словенії, Австрії та Німеччині). Крім Словенії і меншою мірою Німеччини у цих країнах був найнижчий рівень витрат у секторі вищої освіти. Найвищий рівень витрат державного сектору був у Німеччині, Чехії, Словенії, Фінляндії, Франції та Люксембурзі. Для України в 2014 р. співвідношення витрат підприємницького сектору, сектору вищої

освіти і державного сектору становило 56:6:38, або 0,37%, 0,04% і 0,25% відповідного сектору від ВВП.

Кількість дослідників у країнах ЄС 28 останніми роками збільшується і в 2013 р. становила 1730,0 тис. осіб (в еквіваленті повної зайнятості), що на 41,0% більше, ніж у 2013 р. Загальна кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт у 2013 р. у середньому склала 1,1% робочої сили ЄС 28. При цьому найвищою (близько 2,0%) ця частка була в Данії, Фінляндії і Люксембурзі.

Аналіз персоналу досліджень і розробок у країнах ЄС 28 за секторами в 2013 р. показує, що 48% дослідників зосереджено у підприємницькому секторі, 39% – у секторі вищої освіти, 12% – у державному секторі. У підприємницькому секторі працювало три п'ятих і більше усіх дослідників Швеції, Мальти, Австрії, Ірландії, Данії, Франції та Нідерландів [11].

На фоні цих країн, де домінують технології 5-6 укладів, Україна має недосконалу інноваційну політику, про що свідчить динаміка основних показників інноваційного розвитку промисловості (табл. 2).

Аналізуючи статистичні дані, слід відзначити, що економіка України розвивається за теоріями А. Сміта і Д. Рікардо, які вважали, що основою розвитку міжнародного обміну є відмінність в абсолютних і відносних витратах, надаючи при цьому особливе значення природним ресурсам [8].

В Україні сформувалася модель, яка не сприяє розвитку інтелектуального потенціалу. Більшість фахівців вважають, що головна причина несприйняття інновацій полягає у відсутності належних стимулів у власників підприємств. «Перешкода інноваційній діяльності – політичні й економічні інститути українського суспільства, асиметрія економічної влади і господарський устрій, що виростає на її основі», – зазначають В. Дементьєв і В. Вишневський [9]. Подібної думки дотримується й О. Валевський, який зазначає: «У розвинутих країнах суб'єктами інновацій, як правило, виступають корпорації, що працюють у наукоємних галузях, а також середовище інтелектуалів, в якому формуються нові технології. Однак в Україні великі корпорації спеціалізуються головним чином на продукції з низьким рівнем обробки або на експорті сировини. Українські корпорації належать олігархії, яка мало зацікавлена у технологічних інноваціях» [10]. Так, за даними Державної служби статистики та Євростату, кількість організацій, які виконували наукові дослідження і розробки, зменшилася з 1344 у 1991 р. до 1278 тис. у 2014 р. Пропорційно до цього зменшується кількість дослідників,

Таблиця 1

Наукоємність ВВП країн ЄС, %

Країна	Роки										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЄС-28	1,8	1,76	1,76	1,78	1,78	1,85	1,94	1,93	1,97	2,01	2,01
Єврозона-19	1,81	1,78	1,78	1,8	1,81	1,89	1,99	1,99	2,04	2,09	2,09
Бельгія	1,83	1,81	1,78	1,81	1,84	1,92	1,97	2,05	2,15	2,24	2,28
Чехія	1,15	1,15	1,17	1,23	1,31	1,24	1,3	1,34	1,56	1,79	1,91
Данія	2,51	2,42	2,39	2,4	2,51	2,78	3,07	2,94	2,97	3,02	3,06
Німеччина	2,46	2,42	2,43	2,46	2,45	2,6	2,73	2,72	2,8	2,88	2,85
Естонія	0,77	0,85	0,92	1,12	1,07	1,26	1,4	1,58	2,34	2,16	1,74
Ірландія	1,13	1,18	1,2	1,21	1,24	1,39	1,63	1,62	1,53	1,58	
Іспанія	1,02	1,04	1,1	1,17	1,23	1,32	1,35	1,35	1,32	1,27	1,24
Франція	2,11	2,09	2,04	2,05	2,02	2,06	2,21	2,18	2,19	2,23	2,23
Італія	1,06	1,05	1,05	1,09	1,13	1,16	1,22	1,22	1,21	1,27	1,26
Люксембург	1,65	1,63	1,59	1,69	1,65	1,65	1,72	1,5	1,41	1,16	1,16
Угорщина	0,92	0,87	0,93	0,99	0,97	0,99	1,14	1,15	1,2	1,27	1,41
Нідерланди	1,81	1,82	1,81	1,77	1,7	1,65	1,69	1,72	1,89	1,97	1,98
Австрія	2,18	2,17	2,38	2,37	2,43	2,59	2,61	2,74	2,68	2,81	2,81
Польща	0,54	0,56	0,57	0,55	0,56	0,6	0,67	0,72	0,75	0,89	0,87
Португалія	0,7	0,73	0,76	0,95	1,12	1,45	1,58	1,53	1,46	1,37	1,36
Словенія	1,25	1,37	1,41	1,53	1,42	1,63	1,82	2,06	2,43	2,58	2,59
Фінляндія	3,3	3,31	3,33	3,34	3,35	3,55	3,75	3,73	3,64	3,42	3,31
Швеція	3,61	3,39	3,39	3,5	3,26	3,5	3,42	3,22	3,22	3,28	3,3
Великобританія	1,67	1,61	1,63	1,65	1,69	1,69	1,75	1,69	1,69	1,63	1,63
Ісландія	2,73		2,69	2,91	2,56	2,53	2,66		2,49		
Норвегія	1,68	1,55	1,48	1,46	1,56	1,56	1,72	1,65	1,63	1,62	1,66
Швейцарія		2,68				2,73				2,96	
Україна			0,99	0,91	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,75	0,7

Джерело: www.ec.europa.eu/eurostat/statistics.

Таблиця 2

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України

Показники		2010	2011	2012	2013	2014
Кількість інноваційно-активних підприємств	одиниць	1462	1679	1758	1715	1609
	у % до загальної кількості	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
Кількість підприємств, що впроваджують інновації	одиниць	1217	1327	1371	1312	1208
	у % до загальної кількості	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	найменувань	2408	3238	3403	3138	3661
	з них нових видів техніки	663	897	942	809	1314
Обсяг реалізованої інноваційної продукції у промисловості	млн грн	33697,6	42386,7	36157,7	35862,7	25669,0
	у % до загального обсягу	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5
Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України	млн грн	13713	12630,6	13354,9	16053,4	7500,0
	у % до загального обсягу	40,7	29,8	36,9	44,8	29,1

Складено автором на основі: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org.

у 2014 р. їх кількість становила 58,7 тис. осіб. Більше половини їх працювало в державному секторі (55,3%), понад третину – у підприємницькому секторі (34,5%) і 10,2% – у секторі вищої освіти. Питома вага виконавців наукових та науково-технічних робіт у кількості зайнятого населення становила 0,5% [11]. Через постійне недофінансування наукових та науково-технічних робіт суттєво зменшується наукомісткість ВВП – із 1,36% у 1996 р. до 0,66% у 2014 р. Доводиться констатувати, що уявлення про високий інтелектуальний потенціал України, який дістався від минулих часів, дедалі видається за бажане від реального стану.

Останніми роками в Україні частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств не може досягнути навіть рівня 2000 р. У 2014 р. питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промисловості знизилась більше ніж у два рази – з 6,8% у 2000 р. до 2,5% у 2014 р. [12].

Це свідчить про те, що активність вітчизняних промислових підприємств надто низька. Україна поступово втрачає свої конкурентні переваги перш за все з причин зносу виробничих фондів, що сягнув 83,5%. До цього слід додати високу енергоємність ВВП, яка більше ніж у два рази перевищує середній рівень енергоємності розвинутих країн світу.

Україні необхідні структурні зміни, які б забезпечили інноваційний прорив в основних галузях національної економіки. Перш за все перехід від трудомістких галузей до науково- та технологічно-містких, в основі яких лежить розвиток людського капіталу. Але поки що відбувається зворотний процес, з 2006 по 2014 р. частка промисловості у ВВП скоротилася з 28 до 20%. Особливої гостроти ці процеси набули в галузях машинобудування, де в основному сконцентрований найбільш креативний людський капітал, здатний впроваджувати і виробляти продукцію з високою доданою вартістю. Починаючи з 1991 р. частка машинобудування в обсязі промислового виробництва України постійно знижувалась, досягнувши 14-15% [12]. Проте в розвинутих країнах цей показник становить у межах від 30 до 50%. Питома вага машинобудування у ВВП України впродовж останніх років не перевищує 11-12%, тоді як у країнах ЄС цей показник становить 36%, а таких країнах, як Франція, Німеччина, Великобританія, досягає майже 50% [11].

Питома вага витрат машинобудівних підприємств на НДДКР у розвинених країнах складає 8-10%, тоді як в Україні цей показник ледь досягає 1%. Якщо, наприклад, у США на наукові дослідження

у сфері машинобудування щорічно витрачається 2,0-2,5% ВВП, а в країнах ЄС майже 3%, то в Україні він ледь сягає 0,1% ВВП [11]. До цього слід додати, що окремі галузі економіки взагалі поставлено під загрозу знищення, особливо це стосується машинобудування, суднобудування та космічної галузі. Однак саме ці галузі та пов'язані з ними інфраструктури дають можливість розвивати науковий та виробничий потенціал, і навпаки, занепад цих галузей через скорочення робочих місць змушує людський та інтелектуальний капітал (як основи стійкого економічного розвитку) мігрувати за кордон, змінювати свій вид діяльності на нижчий рівень кваліфікації та інше. А головне – здобуття освіти і набуття професійних знань – втрачає свою цінність, відповідно знижується мотивація до навчання. Це свідчить про те, що сучасна промисловість, як правило, слабко прив'язана до природних ресурсів, але чутлива до якості людського капіталу й інформаційного середовища.

Як свідчить зарубіжний досвід, значну роль у розвитку наукоємних галузей відіграють технопарки і аналогічні об'єкти інноваційної інфраструктури, які створені і функціонують за допомогою державної підтримки. В Україні хоч і прийнята урядом цільова програма про «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 рр.», якою передбачалося створення більше 20 бізнес-інкубаторів, але поки що ця програма, як і ряд інших, не реалізується. Хоча в країнах ЄС у кластерах беруть участь більше ніж 24% підприємців, тим самим створюючи нові інноваційні робочі місця.

Низька інноваційна активність підприємств викликана відсутністю ефективної державної політики, яка б стимулювала національних товаровиробників здійснювати технологічну модернізацію. Так звані реформи, які проводилися останніми роками призвели до домінування пріоритету власних інтересів у сфері добування і переробки мінерально-сировинних ресурсів над суспільними. Підтвердженням цього є те, що за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна порівняно з попередніми роками втратила свої позиції (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка змін позицій України в рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

2010-2011 (зі 139 країн)	2011-2012 (зі 142 країн)	2012-2013 (зі 144 країн)	2013-2014 (зі 148 країн)
89	82	73	84

Не кращі показники за цим рейтингом Україна займає відносно технологічної готовності в інноваційній діяльності (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка змін позицій України в рейтингу за фактором технологічної готовності та інноваційним Індексу глобальної конкурентоспроможності

Фактори технологічної готовності та інноваційний Індекс глобальної конкурентоспроможності	2014 р. (серед 144 країн)
Технологічна готовність	85
Технологічні запозичення	114
Наявність новітніх технологій	113
Освоєння технологій на рівні фірм	100
Прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	127
Використання інформаційно-телекомунікаційних технологій	69
Інтернет користувачі, % населення	82
Абоненти фіксованого широкосмугового Інтернету / на 100 жителів	68
Пропускна здатність Інтернету, кб/с/на 1 користувача	50
Активні абоненти мобільного широкосмугового зв'язку / на 100 жителів	107
Інновації	81
Здатність до інновацій	82
Якість науково-дослідних інститутів	67
Витрати компаній на дослідження і розробки	66
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	74
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123
Наявність вчених та інженерів	48

В умовах технологічної відсталості між Україною і промислово розвинутими країнами виникає гостра, невідкладна проблема активного використання інновацій як засобу розвитку і адаптації до процесу глобалізації.

За таких умов виникає необхідність визначення основних інноваційних пріоритетів, а також інституційних чинників, здатних позитивно вплинути на економічний розвиток країни, враховуючи особливості прояву глобальних процесів. У першу чергу це стосується залучення фінансових ресурсів та створення позитивного іміджу інвестиційного клімату.

У 2014 р. витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів (понад 90% загального обсягу фінансування), кредитів (3,6%) та бюджетних коштів (2,6%).

Світовий досвід засвідчує, що для досягнення приросту конкурентного виробництва лише на 5% необхідно інвестувати інноваційний процес, науково-технічне дослідження та розробки технологій 25% ВВП [13].

Проте, як свідчить динаміка показників розвитку економіки України в 2010-2014 рр. у контексті інвестиційного забезпечення, швидше за все Україна у світовій економіці виступає нетто-кредитором, втрачаючи реальний інвестиційний ресурс, який має забезпечувати інноваційну модель економічного зростання. Хоча в нинішніх умовах спостерігається значний перерозподіл ринків міжнародного інвестування. Незважаючи на те, що лідерство джерел інвестиційного потенціалу досі зберігається за розвинутими країнами, але значно змінилась географія прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на користь країн, що розвиваються (табл. 5).

Таблиця 5

Приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2006-2014 рр.

Показники/роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Приплив ПІІ, млн дол.	5604	9891	10913	4816	6495	7207	8401	4499	410
Питома вага ПІІ у ВВП України	5,01	6,65	5,8	3,96	4,6	4,26	4,6	2,39	0,3
Питома вага ПІІ у ВВП країн з перехідною економікою	4,33	4,93	5,09	4,07	3,56	3,74	3,08	3,43	1,84

Розраховано автором за даними http://ukrstat.org.

Такі зміни пов'язані з поширенням глобальних процесів та залученням до них країн, що розвиваються, оскільки інвестиції сприяють прискоренню темпів зростання економіки цих країн, її структурній диверсифікації та технологічному оновленню. З огляду на це за результатами досліджень ЮНКТАД зроблено висновки, що існує прямий взаємозв'язок між обсягами припливу ПІІ та обсягами виробництва інноваційної продукції.

В Україні спостерігається негативна тенденція щодо залучення інвестиційних ресурсів. Це відбувається внаслідок політичних та макроекономічних дисбалансів, що погіршують інвестицій-

ний клімат. За результатами моніторингового обстеження Європейської бізнес-асоціації Україна за Індексом інвестиційної привабливості залишається в негативній зоні. Із визначеною п'ятибальною системою із середнім балом 3,4 Україна в 2009 р. отримала 2,49; 2010 – 3,2; 2011 – 2,88; 2012 – 2,15; 2013 – 2,12; 2014 р. – 2,65 бала [11].

Безперечно, реформування економіки України на інноваційному підґрунті повинно мати не лише задекларовані політичні чи економічні гасла, а й реальні механізми реалізації розвитку тих процесів, які здатні забезпечити інноваційний прорив. При цьому, на думку більшості дослідників, трансформаційний процес на основі інновацій вимагає докорінної зміни організаційно-економічного механізму, внаслідок якого здійснюється фундаментальна перебудова економічної та науково-технічної системи. Разом з тим для більш ефективного проведення економічної трансформації на основі інновацій необхідна виважена, єдина концептуальна державна політика. Якщо ж така концепція відсутня, то це суттєво гальмує процеси трансформації або робить взагалі неможливим їх здійснення. Треба враховувати і те, що під час цих змін деякі сектори економіки, з одного боку, опиняються у вакуумному стані і не здатні сприймати нову модель економічної політики, з іншого – відбувається «перезавантаження» як старої, так і нової економічної системи. Таким змінам характерна нестабільність, і в разі набуття загрозливого стану вони можуть набути зворотного руху. Тому цей ризикований шлях, відомий у більшості випадків як «шокова терапія», потрібно пройти як найшвидше, наближаючи перехідну економіку до інноваційної моделі розвитку, до зони переважаючого тяжіння нової економічної системи. Лише за таких умов економічна система набуває власної динаміки і процес трансформації стає незворотним.

Це об'єктивний процес, обумовлений інноваційним розвитком світової системи господарювання. Проте через нестабільність світової економіки, прояв циклічних економічних криз, асиметричних проявів глобальних процесів, а також затяжний економічний спад нашої економіки зумовлює посилення функцій організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності.

За таких умов виникає необхідність визначення основних тенденцій, що посилюють розвиток інноваційного процесу, а також чинників, здатних позитивно вплинути на економічний розвиток країни, враховуючи особливості прояву глобальних процесів. Для більш активного процесу розвитку інноваційної діяльності необхідно визна-

чити основні детермінанти цих заходів, направлених на модернізацію та поліпшення стану інфраструктури. Основні напрямки цієї діяльності повинні сприяти створенню нових можливостей використання техніко-технологічних факторів виробництва та підвищення якості управління розвитком (табл. 6).

Таблиця 6

Основні напрями інноваційної діяльності у сфері виробництва і у сфері управління

Напрямки інноваційної діяльності	Сфери реалізації досягнень інновацій	
	Об'єкти інновацій у сфері виробництва	Об'єкти інновацій у сфері управління
1. Підвищення якості та розширення асортименту продукції	Інвестиційні проекти, товари і послуги	Управлінські рішення, продукування нових ідей, інноваційна вмотивованість рішень, заходів та ін.
2. Створення комфортних та безпечних умов праці	Машини і механізми, комунікаційне обладнання, транспорт та ін.	Засоби електронно-обчислювальної техніки, засоби зв'язку, організаційна техніка (ТЗУ – технічні засоби управління)
3. Модернізація матеріально-технічної бази	Матеріали, конструкції, вироби, інженерне і технологічне обладнання та ін.	Інформаційні системи, носії інформації та ін.
4. Удосконалення виробничого процесу (використання нових засобів та методів виробництва)	Методи комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів, застосування нанотехнологій	Технологія і організація управління, методи і структури, координація робіт зі створення і розвитку наукових систем управління, уніфікації і оптимізації проектних рішень та нововведень

Розроблено автором.

Організаційно-економічні заходи через взаємозв'язок і співвідношення елементів економічної системи сприяють підвищенню рівня виробництва на інноваційній основі. Формування інноваційного механізму в умовах глобалізації вимагає постійного реагування на прискорений розвиток кооперації та інтеграційних процесів, що сприяє підвищенню конкурентоздатності та якості продукції.

При цьому розвиток національної інноваційної системи визначається детермінантами конкурентоспроможності економіки країни. Тривалий час науковці намагалися дослідити і визначити фактори, що пов'язані з цим процесом. Унаслідок цього виникали різноманітні теорії: від концепції спеціалізації і розподілу праці, розробленої Адамом Смітом, до пріоритетності інвестицій у фізичний капітал та інфраструктуру в економістів неокласичної школи [14].

Останні теоретичні дослідження спираються на такі фактори, що впливають на формування інноваційного механізму, як освіта, наука, макроекономічна стабільність, високий рівень бізнес-асоціацій і ринкова ефективність. Безперечно, усі зазначені фактори лише доповнюють один одного, посилюючи функції інноваційного механізму, тим самим підвищуючи рівень конкурентоспроможності країни. Концепція конкурентоспроможності як інструмент оцінювання мікро- і макропоказників включає до складу статистичні й динамічні складові, які визначають рівень інноваційного розвитку. Водночас інноваційний механізм з позиції реалізації інвестиційної політики на різних рівнях економічної системи є засобом регулювання фінансових відносин, що відображає взаємозалежний зв'язок інноваційних процесів і конкурентоспроможність та їх цілеспрямовану взаємодію.

Цілком зрозуміло, що інвестиційні ресурси дають можливість стимулювати розвиток наукових досліджень, технологічного оновлення, зацікавленості науково-технічного потенціалу та зростання продуктивності праці. Такі пріоритети прискорюють розвиток інноваційної системи, взаємопов'язуючи використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів, що сприяють створенню ринку високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції.

Як зазначає В.Нижник, «…механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств ґрунтується на принципах: динамічності, відкритості, інвестиційності, прозорості, інтеграційності, гнучкості, прогнозованості, ієрархічності та інших показниках цієї системи» [15, с. 176].

Безумовно, мотиваційні ознаки є одними із головних факторів формування інноваційного механізму. Результативність цього процесу полягає у матеріальній зацікавленості досягнення максимальних економічних і науково-технічних результатів, що трансформуються в ефективний інноваційний розвиток.

Разом з тим формування інноваційного механізму відбувається під впливом діючих внутрішніх і зовнішніх факторів та проявом асиметричності глобальних процесів, пов'язаних з ієрархією розвитку економічної системи (рис. 2).

У таких умовах інноваційний механізм слід розглядати як розвиток економіко-виробничих систем, як процес переходу у якісно новий стан за рахунок накопичення науково-технічного потенціалу, зміни та удосконалення технологічних процесів, оновлення й розширення виробничого капіталу. З цієї позиції організаційні функції дають можливість прискорювати запровадження нововведень на їх основі, формувати стійкі конкурентні переваги як на макрорівні, так і на мікрорівні через модернізацію економіки та ефективність важелів управління.

При цьому формування інноваційного механізму передбачає поетапне узгодження всіх факторів та елементів системи управління з визначеною стратегією інноваційного розвитку, що підтримує цю стратегію.

Реалізація кожного етапу в розробці збалансованої системи показників є досить важливою функцією, тому що в цілому система не взмозі нормально функціонувати, якщо навіть один із етапів буде реалізовано неякісно. По-перше, вони повинні бути комплексними, різнобічно охоплюючи дію всіх елементів впроваджуючої системи. По-друге, показники повинні бути взаємоузгодженими. По-третє, вони повинні мати гнучку корегуючи форму, що здатна реагувати на змінюючі процеси системи. По-четверте, показники повинні бути достовірними і підтвердженими проведеним аналізом. І насамкінець, система показників повинна мати збалансовану цілеспрямовану мотиваційну ефективність, що вказує на достовірність обраної стратегії.

Інноваційний механізм формує у єдиний ланцюг сукупність окремих елементів та підсистем, віддзеркалюючи динамічний стан системи управління, обумовлюючи при цьому ступінь її ефективності і здатності протистояти впливу глобальним змінам. Крім цього, в умовах асиметричності саморегулюючої економіки відбуваються постійні як зовнішні, так і внутрішні факторні впливи, які можуть як обмежувати, так і сприяти розвитку інноваційному потенціалу. Завдяки узгодженим діям інноваційного механізму властивість дії економічної системи прагне зберегти свою структуру, а також впорядкувати внутрішні та зовнішні фактори впливу і на цій основі здійснювати подальше удосконалення та цілеспрямований

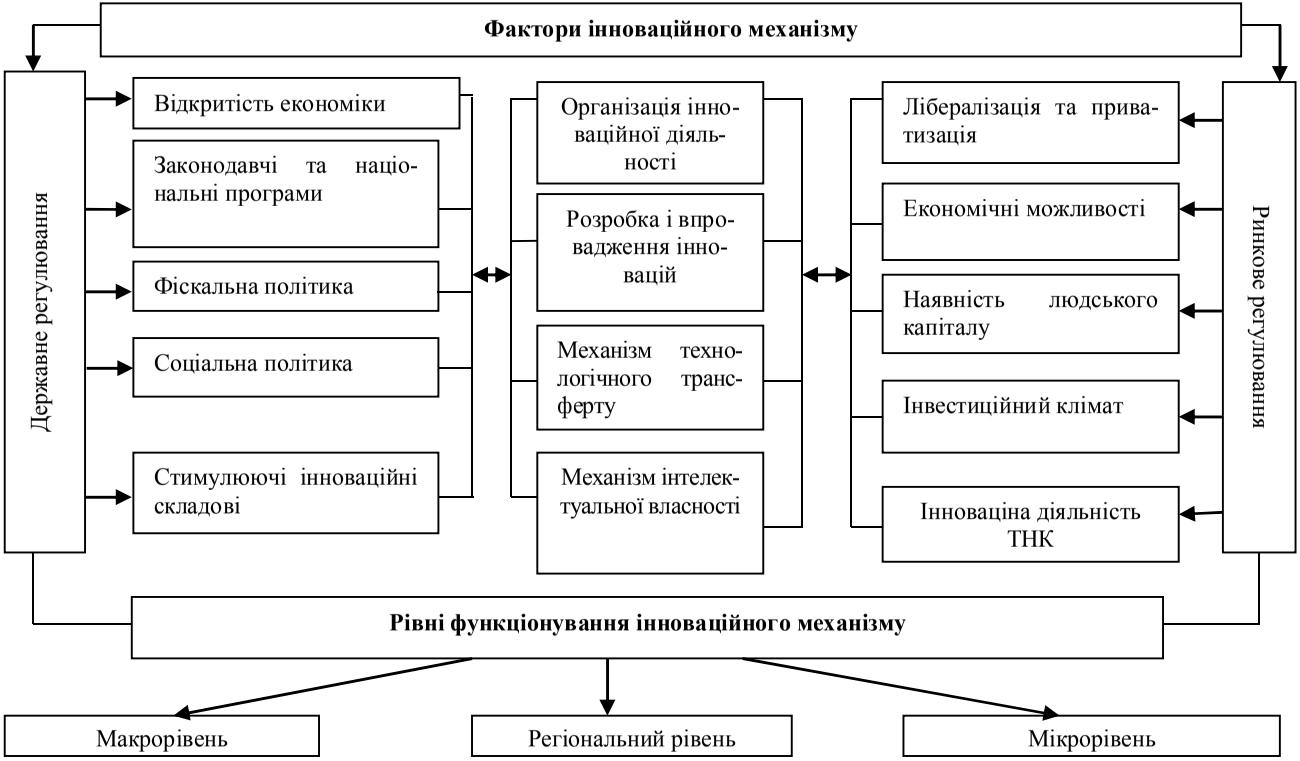


Рис. 2. Взаємозв'язок складових інноваційного механізму

Розроблено автором.

розвиток. У сучасних умовах інноваційні чинники як невід'ємний атрибут регулюючих механізмів трансформуються в ефективний засіб переходу до нової економіки.

Безумовно, активізувати інноваційний розвиток можливо, але для цього потрібна, у першу чергу, політична воля влади і дієва підтримка великого бізнесу. Затяжні економічні кризи змушують вітчизняних товаровиробників до зростання інноваційної активності, що дедалі сильніше зумовлюється необхідністю структурної перебудови економіки України та підвищення її глобальної конкурентоспроможності.

У цих умовах посилення функцій державного регулювання повинно спрямовуватися на удосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком галузей промисловості. Зокрема, запроваджувати стимулюючі важелі оподаткування та надавати пільгові кредити, що вкладають інвестиції у модернізацію технологій, освоєння наукоємної продукції, направлених на розвиток інновацій. Як свідчить досвід європейських країн, держава повинна відігравати роль посередника інноваційної діяльності, головна задача якої полягає у створенні сприятливих умов для її реалізації.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Сучасні глобальні трансформації та їх вплив на стійкість світового господарства чітко визначають перевагу і лідерство тих країн, економіка яких знаходиться на постіндустріальній стадії розвитку. І навпаки, посилюються диспропорції та створюються загрози, особливо під час економічних криз, для тих країн, економіка яких має сировинно-видобувний характер та низьку інноваційну активність.

Такі процеси є характерними і для економіки України, яка має низьку технологічність виробництв та як наслідок низьку конкурентоспроможність економіки. Це спонукає до удосконалення механізму інноваційно-орієнтованої конкурентоспроможної економіки, яка б органічно залучалася до глобальних економічних процесів та посіла в них гідне місце.

Серед основних пріоритетів удосконалення інноваційних механізмів з огляду на гостроту проблем в економіці України слід: по-перше, диверсифікувати переважно сировинну економіку, модернізуючи при цьому прискореними темпами її реальний сектор; по-друге, здійснити прискорений перехід на модель інноваційного розвитку. Особливо важливо, щоб в авангарді нової технологічної революції знаходився базисний для економіки машинобудівний комплекс; по-третє, створити національну інноваційну систему, що

включає генерацію нових знань, компетенції та інновації, а також інфраструктуру, що забезпечує швидке впровадження інновацій у виробництво товарів та послуг.

Однією з найважливіших складових механізму переходу економіки на інноваційний шлях розвитку повинно стати створення в державі відповідної інноваційної структури, яка була б здатна забезпечити ефективне впровадження інновацій у виробництво. За умови обмеженості інвестиційних ресурсів цілком обґрунтованим було б їх зосередження на двох-трьох загальнонаціональних інноваційних програмах, розробка, підготовка і реалізація яких дали б потужний поштовх розвитку всієї економіки, виведенню її на шлях сталого якісного зростання і наближенню до стандартів постіндустріального етапу економічного розвитку.

Державна інноваційна політика повинна стати найважливішим фактором виведення економіки України з кризи і забезпечення її динамічного зростання.

Література

1. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: моногр. / Я.М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.

2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (исследование предпринимательськой прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с нем. / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 445 с.

3. Новицкий В. Национальные интересы Украины в контексте цивилизационных детерминант и экономической глобализации / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2003. – №7. –С. 12-18.

4. Миценко І. Глобальні виклики і трансформація геоекономічної політики України / І. Миценко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 20, ч.1. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 20.

5. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – Т.11. – 410 с.

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.ua.

7. World Economic Forum, 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014.

8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. – М.: Наука, 1962. – 350 с.

9. Дементьев В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Электронный ресурс] / В. Дементьев,

В. Вишневский // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т. 2. – №2. – С. 81-95. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/25/1214866252/JJS2/2-8.pdf.

10. Валевський О. Архетипи українських реформ: від адміністративно-командної до адміністративно-олігархічної моделі / О. Валевський // Публічне управління: теорія та практика: Збірник наукових праць / Асоціація докторів наук з державного управління: спец. вип. – Х.: Вид-во «ДокНаукДерж.Упр.», 2012. – С. 39-49.

11. Офіційний сайт ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ec.europa.eu/eurostat/statistics.

12. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org.

13. Павловский М.А. Стратегия развития общества: Украина и свет (экономика, политология, социология) / М.А. Павловский. – К.: Техника, 2001. – 312 с.

14. Анакин А.В. Шотландский мудрец: Адам Смит / А.В. Анакин // Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.

15. Нижник В. Механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств / В. Нижник, В. Лещук // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №1. – С. 171-179.

Надійшла до редакції 26.09.2015 р.

К.В. Павлов, *д.э.н.*

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ КАК НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45-65% [6]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономические развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

© К.В. Павлов, 2015

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неоэкономики, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин и др. В научный оборот понятие «инновация» как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [8]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [7]. Таким образом, инновация – это продукт научно-технического прогресса. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения, социальная среда, а также организация и ее подразделения. Учитывая возросшую роль инноваций в жизни современного общества, в последнее время стала интенсивно развиваться теория инновационной экономики.

В рамках научно-учебной дисциплины «Инновационная экономика» содержится описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях. К наиболее важным аспектам исследования инвестиционной деятельности следует отнести разра-

ботку методологических и методических основ анализа инновационной деятельности и определение специфических характеристик инновационного процесса, эффективное применение механизмов государственной социально-экономической политики, в том числе в отношении процессов формирования национальной и региональных инновационных систем, а также разработку методов продвижения различных инноваций на всевозможных рынках.

Большие возможности и перспективы, на наш взгляд, также имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины «Инновационная экология». В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, определения эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

«Инновационная экология» как научно-учебная дисциплина самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Более того, в национальной и региональных инновационных системах обязательно должны быть экологические подсистемы. Кроме этого, финансово-экономические методы и механизмы широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических процессов. Инновационная экология тесно связана также и с такой научно-учебной дисциплиной, как экономика и экология природопользования. Однако инновационная экология существенно отличается от этой научно-учебной дисциплины, так как в ней акцентируется внимание на возможности и перспективы использования НТП и современной системы управления, особенно эффективных инноваций технического, технологического и организационно-управленческого характера в природоохранной, экологической сфере. В практическом аспекте развитие инновационной экологии позволит разработать систему эффективных мер и мероприятий, нацеленных на модернизацию и инновационное развитие экологических систем, особенно природоохранных систем интенсивного типа. Это обусловлено тем обстоятельством, что инновационная экология может стать теоретической основой осуществления экологической модернизации, что крайне актуально в настоящее время для оптимального развития российского общества. Все это определяет самостоятельность инновационной экологии и целесообразность ее выделения в качестве отдельной научно-учебной дисциплины.

В современных условиях инновационный процесс имеет особое значение, так как традиционные формы использования хозяй-

ственных ресурсов весьма ограничены, в связи с чем обеспечение роста экономики уже в обозримом будущем в прежнем режиме является весьма проблематичным. Расширенное воспроизводство на основе использования инновационных факторов требует решения сложнейших социально-экономических проблем, таких как:

использование интенсивных методов хозяйствования в системе национальной экономики;

серийное и массовое использование достижений НТП, в том числе в сфере наноиндустрии;

повышение социально-экономической эффективности системы общественного воспроизводства на основе обеспечения ускорения использования инновационных процессов;

реализация рыночных методов и принципов хозяйствования на основе действия законов спроса и предложения во всех сферах народнохозяйственного комплекса;

обострение экологических проблем и усложнение осуществления природоохранной деятельности.

Важнейшей задачей инновационной экологии в обозримом будущем должна стать разработка технологий, позволяющих сделать антропогенный круговорот веществ как можно более замкнутым, тем самым приблизив его в идеале к природному круговороту веществ. Достижение полной безотходности нереально, так как все это противоречит второму началу термодинамики и поэтому речь идет в основном о создании и использовании малоотходных технологий, под которыми понимается такой способ производства, который обеспечивает максимально эффективное использование сырья и энергии с минимумом отходов и потерь энергии [16]. При этом одним из важнейших условий малоотходной технологии является рециркуляция, сущность которой заключается в повторном использовании материальных ресурсов, что позволит экономить сырье и энергию и тем самым уменьшить образование отходов.

Малоотходная технология основывается на использовании комплекса мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшению их воздействия на окружающую среду. К этим мероприятиям относятся следующие:

создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов;

разработка бессточных технологических систем и водооборотных циклов на основе очистки сточных вод;

создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования;

разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Разработка малоотходных технологий должна осуществляться с учетом региональных особенностей. Учитывая, что около 70% территории России относится к зоне Севера, исключительно актуальна проблема разработки малоотходных технологий в разных сферах горной промышленности (например, в процессе добычи апатито-нефелинового концентрата), в которых бы учитывались социально-экономические и экологические особенности северных регионов страны [17]. Еще одним важнейшим аспектом развития инновационной экологии является разработка и использование интенсивных методов ведения хозяйственной деятельности.

Развитие российской экономики (также как и экономики стран СНГ в целом) до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Процесс интенсификации является материальной основой роста эффективности общественного производства. Низкий уровень и незначительные темпы интенсификации производства являются одними из важнейших причин глубокого кризиса, в котором сравнительно недавно оказалась российская экономика. Если вспомнить начало перестройки советского общества, то необходимость реформ тогда обусловливалась потребностью резкого увеличения эффективности общественного производства на основе внедрения наиболее

прогрессивных форм научно-технического прогресса (НТП), являющегося, как известно, важнейшим фактором интенсификации, тогда как в действительности темпы НТП были весьма низкими и не соответствовали потребностям практики. Однако при переходе к рыночным отношениям темпы процесса интенсификации значительно снизились. Иначе говоря, результат получился прямо противоположный: в последнее время, в условиях переходного периода, не только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства, но и без того невысокий уровень интенсификации существенно снизился. Это обстоятельство со всей очевидностью свидетельствует об увеличении отставания технического уровня предприятий российской экономики от технооснащенности аналогичных предприятий в развитых капиталистических странах, т.е. об увеличении отставания технолого-технического уровня российских предприятий от мирового уровня.

Как известно, в последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, так как это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные секторы далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов. Так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого недостаточно и кроме социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо оценивать последствия внед-

рения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раза больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии – исключительно важным является водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации. Здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуальны энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности, очень эффективны мероприятия материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить не-

сколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации, – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором – на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например живой труд. Предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его $Э$) от использования какого-либо ресурса (обозначим P) представить в виде $Э = f(P)$, то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса P_1 и P_2, причём $P_2 = n \times P_1$ (n – коэффициент пропорциональности), то в случае экстенсивного использования ресурса $Э_2 = n \times Э_1$, а в случае интенсивного использования $Э_2 > n \times Э_1$. Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталоотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоемкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в опреде-

лённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой *К*).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{экст} + K_{инт},$$

где $K_{экст}$ – характеризует влияние экстенсивных, а $K_{инт}$ – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции, поэтому, как правило, и $\frac{K_{экст}}{K}$, и $\frac{K_{инт}}{K}$ больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного воспроизводства), $\frac{K_{экст}}{K}$ либо $\frac{K_{инт}}{K}$ соответственно равны единице, тогда как второе соотношение равно нулю.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, так как от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов – энергетических, ма-

териальных, водных, трудовых и т.д., – причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т.е.

$$K_{pi} = K_{pi\text{эксст}} + K_{pi\text{инт}},$$

где K_{pi} – частный мультипликатор для *i*-го вида ресурсов;

$K_{pi\text{эксст}}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования *i*-го вида ресурсов;

$K_{pi\text{инт}}$ – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования *i*-го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины $\frac{K_{pi\text{эксст}}}{K_{pi}}$ и $\frac{K_{pi\text{инт}}}{K_{pi}}$ могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого интервала (т.е. ноль или единицу) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т.е. когда используются только экстенсивные инвестиции) либо исключительно интенсивного (т.е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т.е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случая, наиболее часто встречающегося в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения больше нуля, но меньше единицы.

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т.е. когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Важно учитывать также то, что говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (и лишь только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин «общественное воспроизводство») либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, рассматривают же в специальной литературе только воспроизводство населения или

воспроизводство основного капитала – всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода.

Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д., – для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталоотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих. Что касается инноваций, то и здесь целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику, и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соответствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности. На самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации обществен-

ного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усиливать российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малодоходные, но стабильные объекты; доходный портфель, в соответствии с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы и рисковый портфель, формирование которого связано с инвестированием в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискового портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт. Таким образом, можно видеть, что лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии – макро-, мезо- и микроуровне – позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народнохозяйственного комплекса страны.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основной существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народнохозяй-

ственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии – роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника – позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколько-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря прежде всего эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и о другой быстроразвивающейся стране – Южной Корее.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невоспроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе и для России. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Цель интенсификации производства – повышение эффективности народного хозяйства [14]. Поэтому весьма важно рассмотреть соотношение категорий «эффективность» и «интенсификация», на которое существует несколько принципиально различающихся точек зрения. Некоторые экономисты всецело увязывают интенсификацию с повышением эффективности производства [5]. Так, В. П. Лебедев пишет: «Всякое изменение производства, ведущее к его развитию и увеличению эффективности, можно рассматривать фактором интенсификации» [18, с. 10]. Другие авторы считают, что эффективность возрастает и при экстенсивном расширении производства. Так, И. А. Тихонов утверждает, что неправомерно сводить интенсивный тип расширенного воспроизводства к более эффективному использованию личных и вещественных факторов производства [15].

А. А. Баранов считает, что хотя повышение эффективности производства является целью интенсификации, но нередко интенсивное и эффективное не совпадает во времени. Для подтверждения этой точки зрения можно привести такой пример: наивысший народнохозяйственный эффект нередко достигается не тогда, когда новая машина только вышла из рук своего создателя, а практически уже на

стадии интенсивного расширения апробированной техники. Причем нередко к моменту достижения наибольшего эффекта от освоения новой техники она перестает быть наиболее прогрессивной [2]. Таким образом, взаимосвязь интенсификации с эффективностью производства зависит от того, что понимается под последней и каким образом эффективность рассчитывается. Если в приведенном примере при расчете эффекта учитывать все время эксплуатации, то, скорее всего, окажется, что эффективнее процесс интенсификации.

В связи с этим необходимо рассматривать эффективность и интенсификацию как взаимосвязанные, но, безусловно, различные категории. Уже отмечалось, что исследователи, отождествляющие понятия «эффективность» и «интенсификация», как правило, исходят из положения о возможности расширять производство путем увеличения объема используемых ресурсов («поле производства») и путем повышения эффективности их использования. Однако поскольку необходимо различать эффективность использования отдельных ресурсов и эффективность производства, то отождествление категорий «эффективность» и «интенсификация» неправомерно. Таким образом, если и можно отождествлять в определенном смысле интенсификацию и более эффективное использование ресурсов, то это ни в коей мере не значит, что можно отождествлять интенсификацию производства и его эффективность.

Хотя интенсификация производства направлена на повышение эффективности, но этого в определенной мере можно добиться и экстенсивным путем, причем в некоторых случаях мы получим больший эффект, чем при интенсивном варианте развития производства. В качестве примера достаточно привести довольно часто встречающееся явление: руководители предприятий нередко предпочитают эксплуатировать давно освоенную, порой низкопроизводительную технику вместо того, чтобы заботиться о техническом перевооружении производства. Это связано с тем, что для использования нового оборудования нужно переучивать кадры, требуется известный промежуток времени, чтобы выйти на плановую мощность, что приводит порой к ухудшению показателей результативности сравнительно с аналогичными базисными значениями этих показателей.

Следует отметить, что при отождествлении интенсификации и эффективности производства следовало бы признать, что на протяжении большого периода времени развития советской экономики рост эффективности производства был незначительным, так как преобладали экстенсивные методы ведения хозяйства (а по оценкам ряда исследователей преобладали и в последнее время). С этим вряд ли

можно согласиться, причем независимо от того, как понимать эффективность – как оценку способа реализации основного экономического закона или как соотношение результата и затрат. Ведь даже во втором случае возможность существенного увеличения ресурса, скажем капитальных вложений, привела к изменению нормативного коэффициента эффективности, что непосредственно повлияло бы и на саму оценку эффективности (в соответствии с положениями теории эффективности капитальных вложений).

Важно учесть и то, что если под интенсификацией понимать один из возможных способов достижения определенного результата, то в этом случае вопрос о значимости этого результата, необходимости его обществу может быть рассмотрен лишь при исследовании эффективности производства. Например, производство на предприятии может вестись исключительно интенсивными методами (наиболее производительное оборудование, оптимальная организация производства и т. п.), но результатом его может быть морально устаревшая продукция. Признать такое производство эффективным вряд ли можно. Более того, сравнительно с рассмотренным вариантом более эффективным был бы вариант, когда производство велось преимущественно экстенсивными методами, но при этом производилась отвечающая стандартам продукция. В связи с этим не только не следует отождествлять категории «эффективность» и «интенсификация», вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как возможны случаи, когда интенсификация неэффективна.

В связи с этим Р.М. Меркин и О.Г. Соловьева считают, что четкое разграничение понятий «эффективность» и «интенсификация производства» позволит выявить свойственные этим категориям измерители, при этом очень важной остается задача оценки эффективности процесса интенсификации. Это тем более необходимо в связи с тем, что для строительства, например, нередки случаи неэффективной интенсификации производства (например, чрезмерная концентрация ресурсов для ускорения строительства и др.) [10].

В середине 60-х годов ряд ученых, занимающихся вопросами экономики сельского хозяйства, считали, что производство ведется интенсивными методами лишь тогда, когда происходит рост удельных затрат, т. е. под интенсификацией ими понималась форма концентрации вложений на одной и той же земельной площади [3]. В связи с этим некоторые исследователи, занимающиеся экономическими проблемами рыбохозяйственного комплекса, под интенсификацией производства также стали понимать концентрацию вложений на

одной и той же площади. Так, С.С. Бабан-Луценко по этому поводу отмечал: «Признаком факта интенсификации можно считать все то, что связано с дополнительными затратами средств производства и труда для создания искусственной продуктивности водоема и увеличения выхода продукции» [1, с. 163]. Для этих ученых отправной точкой их рассуждения явилось известное рассуждение К. Маркса, который писал, что под интенсификацией понимают «концентрацию капитала на одной и той же земельной площади, вместо распределения его между земельными участками, находящимися один возле другого» [9, с. 227]. Однако смысл этого высказывания как раз-таки в том, что не дополнительные вложения определяют сущность интенсификации, а концентрация капитала на определенной площади обрабатываемой земли.

В свете сказанного неправомерно считать, что рост затрат на производство всегда служит признаком экстенсивного развития. Более того, как верно отмечает А.А. Баранов: «Опыт показывает, что без затрат невозможно создать интенсивное хозяйство» [2, с. 11]. Поэтому, как правило, для достижения определенного производственного результата при условии экономии ресурса на единицу выпуска продукции приходится затрачивать определенные средства. Подобной позиции придерживаются многие исследователи. Так, Г.Д. Титова считает, что при интенсификации должны органически сочетаться противоположные тенденции производства: тенденция к росту затрат на единицу площади и тенденция к снижению их на единицу продукции [14]. Таким образом, при интенсификации производства рост затрат должен вести к повышению эффективности. Исходя из этого ряд исследователей для объяснения неоправданных затрат пользовались понятиями «рациональной» и «нерациональной», «эффективной» и «неэффективной» интенсификации производства. Эффективность или неэффективность интенсификации производства ими определялись в зависимости от того, превышал ли суммарный эффект затраченные средства или был меньше их [4].

Следует различать эффективность интенсификации производства, эффективность различных направлений интенсификации (в том числе в зависимости от «объекта», где осуществляется интенсификация). Важно различать также и то, эффективна или нет интенсификация (ее направления) с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия (причем понятно, что эффективность интенсификации будет определяться взаимодействием всех уровней и элементов экономической системы, также как и функционированием каждого элемента). В связи с этим иногда считают, что если под эффективно-

стью понимать рост производительности общественного труда, то в этом случае процесс интенсификации производства в масштабе всего общества совпадает с эффективностью. На это можно возразить следующее. В масштабе всего общества сведение эффективности только к росту производительности общественного труда неправомерно, так как в этом случае не учитывается соответствие результатов производства структуре общественных потребностей. Важно и то, что хотя с точки зрения экономии общественно необходимого рабочего времени интенсификация общественного производства и совпадает с ростом общественной производительности труда, но существует несколько видов экономии, а значит сводить интенсификацию общественного производства только к экономии времени нельзя.

Таким образом, одной из наиболее важных задач является определение эффективности и эффекта интенсификации производства. Исследователи, отождествляющие понятия «эффективность» и «интенсификация», считают, что раз интенсификация эффективна, то нет смысла говорить об эффективности интенсификации, так как при любом подходе любое направление интенсификации производства оказывается эффективным, и в то же время рост эффективности связывается с дальнейшим процессом интенсификации производства. Поскольку все же следует различать эти категории, действие которых не всегда бывает сонаправленным, то определение эффекта и эффективности интенсификации производства вполне целесообразно. Ведь или степень интенсификации производства на однотипных предприятиях может быть неодинаковой, или если уровень интенсификации приблизительно одинаков на таких предприятиях, но сами предприятия находятся в регионах с неодинаковой степенью трудообеспеченности, различными условиями залегания природных ресурсов и т. д., то и в том и в другом случаях эффективность интенсификации производства будет разной. Поэтому аналогично тому, как имеет смысл определять эффективность НТП, автоматизации и механизации, специализации и т. п. и рассчитывать эффект от этих мероприятий (хотя эффективны и НТП, и автоматизация, и механизация), можно определять и рассчитывать эффективность и эффект интенсификации производства. Этой проблеме посвящено немало исследований.

Так, Г.Н. Сорокин считает, что интенсификация характеризуется показателями факторов ее развития и величиной эффекта, полученного за их счет, а эффективность – величиной совокупного эффекта, определяемого не только интенсивными, но и экстенсивными факторами. Но фактический эффект, полученный благодаря интен-

сивным факторам, не всегда характеризует интенсификацию в полной мере [11]. Это в значительной мере связано с тем, что следует различать измеримые и неизмеримые показатели экономического эффекта, так как не все составляющие экономического эффекта, в том числе и эффекта интенсификации производства, на данном этапе развития науки поддаются количественному выражению. Например, в тех случаях, когда техника удовлетворяет новые общественные потребности, для выбора наиболее эффективного варианта не всегда удается ограничиться только показателями приведенных удельных или годовых затрат.

Ряд ученых считают, что совокупный народнохозяйственный эффект интенсификации производства включает экономический и социальный эффект, т. е. нужно говорить о социально-экономическом эффекте интенсификации производства [2]. Он должен проявляться в повышении материального благосостояния членов общества, стирании социально-экономических различий в труде работников, различий между городим и деревней, создании возможностей всестороннего развития всех членов общества и т. д. Эти моменты также весьма сложно количественно учесть при определении эффекта интенсификации производства.

Таким образом, в настоящее время существует несколько принципиально различающихся точек зрения на взаимосвязь категорий «эффективность» и «интенсификация» в зависимости от того, что понимается под ними. На наш взгляд, эти категории имеют ряд общих элементов, но отождествлять их не следует (в противном случае мы получим, что два разных термина отражают одно и то же). Причем вполне правомерно определять эффективность самой интенсификации производства, так как рассматривая этот процесс, следует отличать вопрос о достижении экономии ресурса от вопроса, насколько она эффективна, выгодна, оправдана с точки зрения общества, отрасли, региона, предприятия.

Экономическую эффективность интенсификации производства следует определять группой показателей, поскольку лишь несколько показателей способны достаточно объективно учесть всю сложность проблемы. Более того, поскольку различают разные направления интенсификации производства, то для оценки эффективности того или иного направления должны существовать, помимо оценивающих общую эффективность интенсификации производства, такие показатели, которые характеризуют эффективность именно этого направления. Однако следует еще раз отметить то, что лишь сочетание

количественных и качественных параметров позволит определить эффективность интенсификации производства.

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что неправомерно, так как несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать – экстенсивный или интенсивный. Например, в социалистическую эпоху, когда на многих предприятиях ощущалась проблема дефицита рабочей силы (кстати, по ряду специальностей в определенных отраслях дефицит рабочей силы имеет место и в условиях переходного периода), очень часто возникал вопрос: а что эффективнее – привлечение дополнительной рабочей силы (например, из трудоизбыточных регионов) или же внедрение трудосберегающей техники? При переходе к рынку очень часто возникает другой вопрос: насколько оправдано внедрение трудосберегающей техники в условиях роста безработицы? Обобщая, можно выразиться иначе: что эффективнее – экстенсивный или интенсивный способ решения производственной задачи? Поэтому далее рассматривается методический подход к решению этой общей задачи [12].

В настоящее время проблема определения экономической эффективности интенсификации производства и ее различных направлений недостаточно разработана. Несмотря на теоретическую и методическую сложность определения эффективности и эффекта интенсификации производства, отсутствие на данном этапе развития экономической науки общепринятых показателей, достаточно полно и объективно отражающих эффективность интенсификации, все же необходимо попытаться количественно оценить ее.

Решения определенной производственной задачи – выпуска необходимой продукции – можно добиться и экстенсивным, и интенсивным путем. Поэтому экономическую эффективность интенсификации производства и ее различных направлений целесообразно определять на основе сравнения эффективности разных способов решения производственной задачи. Таким образом, в данном

случае речь идет о сравнительной эффективности, когда сравниваются два возможных пути, способа – экстенсивный и интенсивный, – отдается предпочтение тому способу, эффект от которого оказывается большим. Это в определенной мере аналогично определению сравнительной эффективности капитальных вложений. Эффект же каждого способа будет определяться как разница между результатом и затратами.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако, как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности. Среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствовании организации производства помимо результата учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории “эффект”. Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, – то необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, за счет расширения “только поля производства”), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$Э_э = \sum_{i=1}^{n} K_i \cdot V_i - З, \qquad (1)$$

где $Э_э$ – эффект экстенсификации;

K_i – эффективность использования i-го ресурса;

V_i – объем использования i-го ресурса;

n – количество различных ресурсов;

$З$ – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако для того чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, – необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны. Например, на основе этой формулы может быть решена следующая практическая задача: как эффективнее ликвидировать нехватку рабочей силы на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна – путем завоза рабочих из других регионов страны или на основе внедрения мероприятий трудосберегающего направления интенсификации производства. Разумеется, в реальности эта проблема решается на основе использования обоих вариантов, но в целях данного исследования следует от этого абстрагироваться и рассмотреть оба варианта в "чистом" виде.

Рассмотрение данной проблемы позволит на практике показать "работоспособность" предложенного подхода для определения экономической эффективности интенсификации производства. В этой связи формула для определения эффекта экстенсификации в данном конкретном случае трансформируется и приобретает такой вид:

$$Э_э = П_р \quad P - З_н - З_п, \qquad (2)$$

где $П_р$ – средняя производительность труда одного работника;

P – число привлеченных из других регионов работников;

$З_н$ – затраты на организацию набора рабочих;

$З_п$ – заработная плата работников.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интен-

сификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т.е. экономический эффект интенсификации производства $Э_и$ равен

$$Э_и = \sum_{i=1}^{n} Э_i , \qquad (3)$$

где $Э_i$ – эффект от i-го мероприятия по интенсификации производства;

n – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации.

При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временной интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Приведем условный пример. Пусть на предприятии в отчетном году эффект от внедрения новой техники составил 184 тыс. руб. (от НОТ – 54 тыс. руб.) и за счет оргтехмероприятий сэкономлено 52 тыс. руб. Тогда эффект интенсификации производства на этом предприятии будет около 290 тыс. руб. Причем на различных предприятиях в разные периоды будут иметь решающее значение те или иные факторы, которые и нужно учитывать при определении эффекта интенсификации производства. По данным исследований на предприятиях «Мурманскрыбпром» в 2012 г. эффект интенсификации оказался равным примерно 21 млн. руб.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса, необходимо к сумме $Э_и$ приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$Э_{ри} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + Э_{рс} , \qquad (4)$$

где $Э_{ри}$ – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

$Э_{рс}$ – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходующих мероприятий.

Так, например, в условиях трудодефицитности эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$Э_{ти} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + П_р \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}\,, \qquad (5)$$

где $Э_{ти}$ – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

$П_р$ – средняя производительность труда одного работающего;

$Э_{ri}$ – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации i-го мероприятия.

Приведем для наглядности конкретный пример. Скажем, эффект от замены ручного труда механизированным и автоматизированным, достигаемый главным образом за счет экономии заработной платы основных рабочих при росте затрат на содержание оборудования, амортизационных отчислений и капитальных вложений, определяется по формуле:

$$Э = \left[З_1 \frac{B_1}{B_2} \cdot \frac{P_1 + E_н}{P_2 + E_н} + \frac{(И_1 - И_2) - E_н (K_2 - K_1)}{P_2 + E_н} - З_2 \right] A_2\,, \qquad (6)$$

где $З_1$, $З_2$ – приведенные затраты на единицу базового и нового средства труда соответственно;

B_1, B_2 – годовые объемы продукции (работы), производимой при использовании единицы базового и нового средства труда (в натуральных величинах);

P_1, P_2 – доли ежегодных отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление (реновацию) базового и нового средства труда;

$E_н$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$И_1$, $И_2$ – годовые эксплуатационные издержки потребителя (руб.) при использовании им базового и нового средства труда;

K_1, K_2 – соответствующие капитальные вложения потребителя;

A_2 – годовой объем производства новых средств труда в расчетном году (в натуральных единицах).

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности $Э_г$, обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на $П_р \cdot Э_г$, где $П_р$ – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле

$$Э_{mu} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + П_p \sum_{i=1}^{n} Э_{ri} \, . \qquad (7)$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также “срабатывает”, но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях.

В этой связи добавим, что дефицит или избыток определенного вида ресурса, например рабочей силы, определяется на основе сравнения предложения и спроса на него, т.е. на основе сравнения потребности в нем и реального наличия этого вида ресурса, поэтому понятно, что дефицит или избыток ресурса зависит от многих факторов. Например, в настоящее время, когда цены на многие виды продукции чрезмерно высоки, вроде бы имеет место равновесие между спросом и предложением на многие товары, однако это вовсе не значит, что удовлетворяются потребности в обладании этими то-

варами – известно, как много сейчас населения находится за чертой бедности. Иначе говоря, следует различать видимый избыток (дефицит) ресурса и реальный избыток (дефицит).

Данные об экономических эффектах и высвобождении рабочей силы вследствие реализации мероприятий имеются в статистической отчетности предприятий. К мероприятиям трудосберегающего направления интенсификации производства относятся все мероприятия, экономящие живой труд. Например, наиболее важными мероприятиями трудосберегающего направления интенсификации рыбообрабатывающего производства Северного бассейна являются автоматизация и комплексная механизация производства, внедрение прогрессивной техники и технологии, ввод неустановленного оборудования, аттестация рабочих мест, внедрение бригадной формы организации труда. На разных предприятиях мероприятия, направленные на экономию живого труда, могут существенно различаться.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину $П_p \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}$. Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина $П_p \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{ri}$ – это своего рода “плата” за трудодефицитность.

Сравнивая экономический эффект, получаемый при экстенсивном способе устранения трудодефицитности, с величиной эффекта от реализации мероприятий, направленных на экономию живого труда, можно видеть, что трудосберегающее направление интенсификации рыбообрабатывающего производства региона значительно эффективнее экстенсивного способа решения проблемы. Достаточно сказать, что годовой экономический эффект только от реализации мероприятий НТП на предприятиях холдинга «Севрыба» в 2012 г. составил 32,9 млн руб. и было условно высвобождено 340 чел. Таким образом, экономический эффект такой важнейшей составляющей трудосберегающего направления интенсификации, как мероприятия НТП, сострил 32,9 млн руб. +15600 руб. × 340 чел., т.е. приблизительно 38 млн руб., причем на рыбообрабатывающее

производство приходится свыше 26 млн руб., что в два раза больше рассчитанного нами экономического эффекта экстенсивного способа устранения трудодефицитности. Если же рассмотренные варианты привести к сопоставимому виду, для чего необходимо разделить эффект экстенсивного пути на число рабочих оргнабора, а эффект интенсивного способа – на количество высвобожденных рабочих и сравнить, то во втором случае полученная величина более чем в 25 раз превысит величину, рассчитанную для экстенсивного варианта.

Следует отметить, что при сравнении экономической эффективности интенсивного пути устранения трудодефицитности в рыбообрабатывающем производстве региона с экстенсивным необходимо учитывать также экономию, получаемую в связи с уменьшением затрат, необходимых для переезда рабочих оргнабора (так как потребность в них при интенсификации производства должна уменьшаться при прочих равных условиях), экономию капитальных вложений в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых и других объектов, а также возможную экономию, получаемую в связи с уменьшением потерь от порчи рыбного сырья, возникшую из-за простоев по причине нехватки рабочей силы. Поэтому эти виды экономии средств должны входить как слагаемые при определении эффекта трудосберегающего направления интенсификации производства. Однако даже без такого учета эффективность трудосберегающего направления интенсификации значительно выше эффективности экстенсификации.

Хотя нами рассмотрен частный пример, он показывает принципиальную возможность определения экономической эффективности процессов экстенсификации и интенсификации на основе предложенного нами общего подхода и к тому же может служить основой для проведения таких расчетов во многих аналогичных случаях (например, при оценке эффективности ресурсосберегающего направления интенсификации в случае дефицитности уже не трудовых, а других видов ресурсов). Эти расчеты также показывают, что категории “эффективность” и “интенсификация” отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффектив-

ным или, по крайней мере, всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем.

Таким образом, научная новизна предлагаемой нами методики оценки экономической эффективности интенсификации производства заключается в следующем:

в методике предлагаются общие формулы определения эффекта экстенсификации (формула 1) и эффекта интенсификации (формула 3), экономическая эффективность интенсификации производства определяется на основе сравнения эффектов экстенсивного и интенсивного способов решения какой-либо производственной задачи. В методике при определении эффективности интенсификации учитывается также различная степень обеспеченности определенным видом ресурса (формула 4).

Данная методика позволяет определять как эффективность процесса интенсификации производства в целом, так и эффективность различных направлений интенсификации (формулы 2 и 5). Методика апробируется при определении эффективности трудосберегающего направления интенсификации производства на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна, когда рассматривается весьма актуальная для региона проблема оценки сравнительной эффективности экстенсивного и интенсивного способов решения проблемы обеспеченности трудовыми ресурсами. Оценка эффективности различных вариантов интенсификации производства очень важна не только с теоретической, но и с практической точек зрения, так как позволяет выбрать вариант наиболее высокого уровня конкурентоспособности продукции.

Данная методика позволяет определять эффективность не только трудосберегающего, но и любого другого направления интенсификации – будь то материалосберегающее, фондосберегающее и т.д. Только в этом случае в формулах 1, 4 и 5 необходимо использовать не показатели производительности труда и экономии численности рабочей силы, а соответственно, фондоотдачи и экономии фондов для фондосберегающего направления интенсификации производства, материалоотдачи и экономии материальных ресурсов для материалосберегающего и т.д. Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$Э_{ми} = \sum_{i=1}^{n} Э_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^{n} Э_{мi}\,, \qquad (8)$$

где $Э_{ми}$ – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

M_o – средняя материалоотдача;

$Э_{мi}$ – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации *i*-го мероприятия.

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка, только в этом случае в формулах 4, 5 и 8 вместо суммы будет разность. Это вполне соответствует здравому смыслу, когда эффективность, например, трудосберегающего направления интенсификации при прочих равных условиях оказывается тем большей, чем выше степень дефицита трудовых ресурсов (все это справедливо и в отношении материалосберегающего, фондосберегающего направления и т.д., только в этом случае учитывается дефицит или избыток соответственно материальных ресурсов, фондов и т.д.).

Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

Литература

1. Бабан-Луценко С.С. Экономическая сущность и показатели интенсификации рыбного хозяйства на внутренних естественных водоемах / С.С. Бабан-Луценко // Известия Государственного научно-исследовательского отдела рыбного хозяйства. – 1971. – Том 75. – С. 161-164.

2. Баранов А.А. Интенсификация: Экономический и социальный аспект / А.А. Баранов. – М.: Экономика, 1983. – 255 с.

3. Бородин И.А. О сущности и показателях интенсификации сельского хозяйства / И.А. Бородин. – М. : Колос, 1965. – 22 с.

4. Буздалов И.Н. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства / И.Н. Буздалов. – М.: Колос, 1966. – 173 с.

5. Закономерности социалистического расширенного воспроизводства / под ред. А. И. Ноткина. – М.: Наука, 1977. – 403 с.

6. Кацура С.Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты / С.Н. Кацура; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2011. – 504 с.

7. Колесников С.И. Экономические основы природопользования: учебник / С.И. Колесников. – М.: Дашков и К°, 2011. – 304 с.

8. Ляшенко В.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. (Серия: Экономическое славяноведение). – Ижевск: Книгоград, 2011. – 348 с.

9. Маркс К. Капитал. Книга третья. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Часть 2 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. 2-е изд. – Т. 25, ч. 2. – 551 с.

10. Меркин Р.М. Дискуссионные проблемы теории интенсификации строительного производства / Р.М. Меркин, О.Г. Соловьева // Известия академии наук. Серия Экономическая. – 1984. – № 4. – С. 33-40.

11. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.

12. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 458 с.

13. Сорокин Г.Н. Интенсификация социалистического воспроизводства / Г.Н. Сорокин // Вопросы экономики. – 1985. – № 3. – С. 3-13.

14. Титова Т. Д. Эффективность интенсификации на внутренних водоемах: моногр. / Т.Д. Титова. – Калининград: Калининградский гос. ун-т, 1971. – 138 с.

15. Тихонов И.А. Основы интенсивного экономического развития / И.А. Тихонов. – М.: Мысль, 1979. – 198 с.

16. Теория инновационной экономики / под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов н/Д, 2009. – 376 с.

17. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / под науч. ред. д.э.н. В.С. Селина, к.т.н. В.А. Цукермана. – Апатиты: Изд-во Кольского НЦ РАН, 2012. – 255 с.

18. Эффективность интенсификации производства на основе внедрения достижений науки / под ред. В.П. Лебедева. – М.: Мысль, 1975. – 255 с.

Представлена в редакцию 03.09.2015 г.

В.Ф. Столяров, *д.е.н.,*
Д.М. Артеменко

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ОСНОВІ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ

У сучасних умовах визначення переваг застосовування дохідного підходу для оцінки акціонерного капіталу банку, який не перебуває у стадії тимчасової адміністрації або ліквідації, та при наявності макроекономічної нестабільності і постійної зміни кон'юнктури фінансових ринків в Україні набуло надзвичайного значення. Саме тому виникла необхідність аналітичного обґрунтування відповідних алгоритмів та методів статистичних розрахунків грошових потоків у прогнозному періоді до розподілення акціонерам, виходячи з припущення про те, що до цього розподілу будуть доступні грошові кошти, які відповідають обсягу капіталу, який перевищує цільовий регулятивний капітал на кінець відповідного періоду. Завдяки такому методичному підходу недостатність регулятивного капіталу відповідатиме обсягу необхідної докапіталізації комерційного банку для виконання відповідних нормативів, а розрахунки прогнозного рівня регулятивного капіталу доцільно здійснювати шляхом прогнозування статей балансу та чистого прибутку комерційного банку. Крім того, важливими стають процедури розрахунку термінальної вартості та ставки дисконтування.

Доречно наголосити, що новий методичний підхід до визначення ринкової вартості комерційного банку повинен відповідати чинному законодавству щодо здійснення професійної оціночної діяльності в Україні, насамперед національним і міжнародним стандартам оцінки, та задовольняти вимогам інституціональних положень Національного банку України.

У монографіях зарубіжних і вітчизняних вчених -економістів підкреслюється значущість показника вартості банку і виділяються різні специфічні особливості оцінки банківського бізнесу. Усі без винятку автори підкреслюють, що оцінка вартості комерційного банку є унікальним напрямком оцінки бізнесу, багато в чому має відмінні особливості і є складною у практичному використанні. При цьому в зарубіжній літературі акцент робиться на важливості

© В.Ф. Столяров,
Д.М. Артеменко, 2015

оцінки на основі власного капіталу банку, високої регульованості банківського сектору, особливої ролі заборгованості банків, здатності банків створювати доходи на стороні зобов'язань, особливості банківського обліку і концентрації різних ризиків (процентного та кредитного).

Взагалі фінансовій оцінці цілісних майнових комплексів та бізнесу присвятили наукові праці ряд таких вітчизняних вчених та практиків: І. Галкін, О. Драпіковський, Ю. Дехтяренко, Н. Жиленко, І. Іванова, В. Ларцев, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, С. Сівець, С. Скринько, О. Пузенко, Ф. Пузій, А. Чіркін, а також зарубіжних: А. Дамодаран, В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегорі, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи значний їх внесок у формування методичного забезпечення фінансової оцінки майна та майнових прав, варто зазначити недостатність розкриття питання оцінки ринкової вартості комерційного банку на основі дохідного підходу, особливо в умовах економічної кризи, коли учасники фінансового ринку найбільшою мірою схильні до психологічних аспектів поведінки інвесторів і менеджменту.

Метою статті є обґрунтування й апробація методів та процедур оцінки ринкової вартості комерційного банку на основі дохідного підходу.

Оцінку акціонерного капіталу комерційного банку, який не перебуває у стадії тимчасової адміністрації або ліквідації, доцільно здійснювати на основі дохідного підходу, оскільки:

з використанням майнового підходу вартість активів банку розраховується як різниця між вартістю відновлення активів та зобов'язань на бухгалтерському балансі. У результаті вартість, яка отримана шляхом використання даного підходу, не враховує вартості, що припадає на гудвіл та інші нематеріальні активи (які не відображаються на балансі банку), а також вартість позабалансових активів та зобов'язань. Крім того, застосування даного підходу також не враховує потенційне зростання активів;

порівняльний підхід до оцінки акцій комерційного банку використовує мультиплікатори по банкам, що торгуються на ПФТС, але вони є обмеженими, оскільки частота й обсяг торгів (менше 0,2% від ринкової вартості капіталу за період із жовтня 2014 по вересень 2015 р.) не дають змоги встановити, чи ціна продажу є ринковою. Крім того, мультиплікатори по більшості українських банків мають значний діапазон значень, потенційно відображаючи індиві-

дуальну ситуацію кожного банку (включаючи рівень ризику портфеля банку, рівень ліквідності банку тощо), яка не може бути коректно відображена в аналізі. Так, за 2014-2015 рр. мультиплікатор P/E по банкам, що торгуються на біржі ПФТС, коливався від 17 до 104. Застосування мультиплікаторів по банкам іноземних країн також має ряд обмежень, зокрема очікуванні темпи зростання по таких банках значно відрізняються від очікуваних темпів зростання по українських банках (у тому числі через складну економічну ситуацію в Україні та у банківському секторі зокрема);

на основі дохідного підходу інвестори приймають рішення про вкладення капіталу в той чи інший бізнес, у тому числі і банківський, орієнтуючись на величину доходу, який передбачається одержати у майбутньому. Відповідно до Національних стандартів оцінки дохідний підхід являє собою сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, заснованих на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки [4].

У сучасних українських умовах фінансової кризи при оцінці вартості комерційного банку в рамках дохідного підходу найкращим є метод дисконтування грошових потоків, що враховує можливість нерівномірної зміни доходів у майбутньому.

Суть методу дисконтування грошових потоків полягає у визначенні поточної вартості прогнозної величини грошового потоку, що виплачується власникам банку. Оскільки на практиці грошові потоки надходять декілька разів протягом року, то формула повинна мати такий вид:

$$Cq = \frac{B_1}{(1+r)^{1-0.5}} + \frac{B_2}{(1+r)^{2-0.5}} + \ldots + \frac{B_n}{(1+r)^{n-0.5}} + TV\,, \qquad (1)$$

де TV – дисконтована постпрогнозна вартість власного капіталу (реверсія); B_i – чистий грошовий потік у i-му періоді; r – ставка дисконтування.

При виборі типу грошового потоку варто зазначити, що у роботі А. Дамодарана особливості визначення вартості комерційних банків безпосередньо пов'язуються з особливою роллю заборгованості (боргу) [11], що також збігається з думкою М. Адамса, М. Рудольфа, Т. Коупленда і його співавторів [9]. А. Дамодаран розкриває цей особливий сенс заборгованості (боргу): «Замість розгляду боргу як джерела капіталу більшість фірм, що надають фінансові послуги, трактують його як сировину. Одним словом, борг для банку – це те ж саме, що і сталь для компанії General Motors, тобто щось, потім перетворюване в інші фінансові продукти, які потім

можна продати за вищою ціною і отримати прибуток. Тому у фірмах, що надають фінансові послуги, капітал визначається більш вузько і включає тільки власний капітал. Це трактування капіталу підкріплюється регулюючими органами, які визначають цільові орієнтири мультиплікаторів власного капіталу банків ... » [11, с. 769]. Отже, при розрахунку вартості акцій комерційного банку необхідно розраховувати грошовий потік на власний капітал, а ставку дисконтування – як вартість власного капіталу (ставка дисконту визначається за моделлю ціноутворення активів – англ. CAPM).

Наступними кроками методу дисконтування грошових потоків є:

визначення прогнозного періоду надходжень грошового потоку;

проведення прогнозування складових чистого грошового потоку та його розрахунку на кожен рік (квартал, місяць) прогнозного періоду;

обґрунтування складових ставки дисконту та її визначення;

проведення розрахунку вартості реверсії та його обґрунтування;

визначення поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та надлишкового майна в разі його наявності в комерційного банку;

визначення вартості комерційного банку як суми поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та поточної вартості надлишкового майна [5].

Охарактеризуємо основні етапи визначення вартості комерційного банку із застосуванням методу дисконтування грошових потоків.

Визначення тривалості прогнозного періоду

На першому етапі визначається періодичність надходження майбутніх доходів (зазвичай рік) і тривалість прогнозного періоду. Термін прогнозованої діяльності банку слід розділити на два періоди: прогнозний і постпрогнозний (залишковий). У прогнозному періоді можуть спостерігатися значні коливання у показниках, які характеризують діяльність банку (зростання і падіння обсягів продажів і послуг, зміни в структурі собівартості і т.д.).

На думку Т. Коупленда і співавторів, тривалість прогнозного періоду становить від 5 до 10 років [9]. У вітчизняних умовах у зв'язку з відсутністю довгострокових макроекономічних та галузевих прогнозів, нерозвиненістю системи планування тривалість прогнозного періоду необхідно знизити до 3-5 років [10].

Прогнозування грошового потоку

Прогноз грошових потоків до розподілення акціонерам у прогнозному періоді пропонуємо розраховувати виходячи з припущення про те, що до розподілу між акціонерами будуть доступні грошові кошти, які відповідають обсягу капіталу, що перевищує цільовий регулятивний капітал на кінець відповідного періоду. У разі недостатності регулятивного капіталу розраховані дивіденди мають негативне значення і відповідають обсягу необхідної докапіталізації комерційного банку для виконання відповідних нормативів.

Постпрогнозна вартість власного капіталу визначатиметься на підставі припущення, що повернення на власний капітал у постпрогнозному періоді буде не вище вартості власного капіталу комерційного банку. Виходячи з цього припущення розраховується передбачуваний мультиплікатор вартості власного капіталу до балансової вартості власного капіталу. При розрахунку передбачуваного мультиплікатора доцільно використовувати формулу

$$M = \frac{(ROE - g)}{r - g}, \qquad (2)$$

де M – передбачуваний мультиплікатор вартості власного капіталу; ROE – повернення на власний капітал; g – постпрогнозний рівень зростання; r – ставка дисконтування.

Для розрахунку дисконтованої постпрогнозної вартості власного капіталу передбачуваний мультиплікатор застосовується до значення чистих активів комерційного банку в останньому прогнозному періоді, а отриманий результат приводиться до поточної вартості. Для розрахунку дисконтованої постпрогнозної вартості власного капіталу доречно використовувати формулу

$$TV = \frac{M \cdot B_n}{(1+r)^n}, \qquad (3)$$

де TV – дисконтована постпрогнозна вартість власного капіталу; M – передбачуваний мультиплікатор вартості власного капіталу; B_n – власний капітал комерційного банку в останньому прогнозованому періоді; r – ставка дисконтування; n – прогнозований період.

Прогнозування прибутку комерційного банку доцільно проводити на основі фінансового аналізу з урахуванням прибутковості активів і вартості обслуговування пасивів, а також темпів зростання доходів і витрат.

На підставі розглянутого методичного підходу прогнозування грошового потоку виконаємо на аналітико-статистичних матеріалах фінансової звітності ПАТ «СБЕРБАНК».

Прогнозний період приймаємо на рівні п'яти років. Такий період прогнозування обумовлений відсутністю довгострокових макроекономічних та галузевих прогнозів, нерозвиненістю системи індикативного планування.

На першому етапі проводимо прогнозування статей балансу. Так, обов'язкові резерви цього банку в Національному банку України були спрогнозовані згідно з вимогами, викладеними в інструкції НБУ №820 від 18 грудня 2014 р., на таких основних припущеннях:

для вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштів на поточних рахунках ставка резервування дорівнює 6,5%;

для строкових коштів і вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – дорівнює 3,0%.

При прогнозуванні статті кореспондентських рахунків в інших комерційних банках варто виходити із встановленого нормативу НБУ (Л13-2) щодо співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку. Прогнозування статті готівкових коштів у ПАТ «СБЕРБАНК» здійснено з використанням встановленого нормативу миттєвої ліквідності (Н4) щодо мінімального обсягу високоліквідних активів, необхідних для забезпечення виконання поточних зобов'язань на рівні 20% (табл. 1), а прогноз темпів кредитного портфеля на 2016-2020 рр. був оцінений з урахуванням стратегії розвитку цього комерційного банку (табл. 2).

Таблиця 1

Прогноз грошових коштів та їх еквівалентів ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Обов'язкові резерви банку в НБУ	392610,67	1918968,00	2034997,33	2070428,00	2072702,67
Поточні рахунки в інших банках	59318,67	4832168,00	4854061,33	2391151,33	-
Готівкові кошти	1029824,67	1158093,33	1288769,33	1951444,00	2620846,00
Грошові кошти та їх еквіваленти	8415087,33	7909230,00	8177827,33	6413023,33	3893009,33

Таблиця 2

Прогноз темпів зростання кредитного портфеля ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Кредитний портфель	14089318,00	15352374,00	16956994,67	18784278,67	20812635,33
Кредити, надані корпоративним клієнтам	8895228,00	10181467,33	11373380,67	12548570,67	13847647,33
у національній валюті	6232180,00	6984779,33	7736155,33	8457644,00	9246419,33
в іноземній валюті	2663048,00	3196688,00	3637225,33	4090927,33	4601228,00
Кредити, надані фізичним особам	5194090,00	5170907,33	5583614,00	6235708,00	6964988,00
в національній валюті	1144315,33	1227228,00	1392018,67	1521840,67	1663770,00
в іноземній валюті	4049774,67	3943678,67	4191595,33	4713867,33	5301218,00

Розрахунки відрахувань до резервів за кредитами в 2016-2020 рр. базувались на нормі резервування, яка була наведена у фінансовій стратегії розвитку ПАТ «СБЕРБАНК». Для подальших періодів прогнозування передбачалось поступове зниження норми резервування за новими кредитами до 3,0%. Розрахункові оцінки суми депозитів в інших банках використовувались як середні співвідношення суми депозитів в інших банках до кредитного портфеля банку в 2014-2015 рр., що склало 0,4%, а прогноз темпів зростання депозитного портфеля був здійснений з урахуванням фінансової стратегії розвитку ПАТ «СБЕРБАНК» (табл. 3). Визначення обсягів, основних засобів проводилось на основі їх первісної вартості, прогнозних величин щорічної амортизації та суми капітальних інвестицій на їх підтримання, а сума субординованого боргу прогнозувалась на базі існуючого рівня субординованого боргу та строків його погашення.

Нараховані доходи і витрати прогнозувалися на основі середньорічних залишків активів і зобов'язань, які генерують процентні доходи і витрати. Для визначення процентних ставок використовувались ефективні процентні ставки за існуючими кредитним і депозитним портфелями ПАТ «СБЕРБАНК» (табл. 4).

Варто наголосити, що розрахунок резервів для існуючих кредитів базується на припущенні, що величина резервів повинна по-

кривати різницю між грошовими потоками за кредитами з урахуванням потоків по забезпеченню та номінальною вартістю кредиту (табл. 5). Резерви за и кредитами розраховувались виходячи з норми резервування презентованої менеджментом у фінансовій стратегії ПАТ «СБЕРБАНК» на рівні 3%.

Таблиця 3

Прогноз темпів зростання депозитного портфеля ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Депозитний портфель	20781905,33	21087108,00	22517594,00	24076830,00	25765799,33
Депозити, надані корпоративним клієнтам	5724903,33	5457652,67	5770516,00	6082085,33	6416174,00
Поточні рахунки	3625471,33	3430217,33	3628609,33	3837432,67	4061971,33
Строкові кошти	2099432,00	2027434,67	2141906,67	2244652,67	2354202,00
Депозити, надані фізичним особам	15057002,00	15629455,33	16747078,67	17994744,67	19349625,33
Поточні рахунки	8827412,67	9028686,00	9615986,00	10286940,67	11013910,67
Строкові кошти	6229589,33	6600769,33	10696639,00	7707804,67	8335714,67

Таблиця 4

Прогноз сум процентних доходів і витрат ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта: млн. грн.	2016	2017	2018	2019	2020
Процентний дохід					
за кредитним портфелем	2195777,33	2342878,00	2493281,33	2629310,67	2878751,33
за цінними паперами та іншими активами	208272,67	156656,67	84384,67	63435,33	32100,67
Процентні витрати					
за коштами клієнтів	-881994,00	-901078,00	-963819,33	-1042080,67	-1129850,00
за субординованим боргом	-423175,33	-370372,67	-377775,33	-359624,67	-200439,33
за іншими зобов'язаннями	-9003,33	-7326,00	-5918,00	-6328,00	-6790,00
Чистий процентний дохід	1089877,33	1220758,00	1230153,33	1284712,67	1573772,67

Таблиця 5

Прогноз витрат, пов'язаних з відрахуваннями в резерв сумнівної заборгованості ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Відрахування до резерву під знецінення кредитів	1248905	669371	581251	559552	620111

Величина відкритої банком валютної позиції була розрахована у межах встановленого нормативу НБУ - Л13 та прогнозу курсу валют, а прогноз комісійних і адміністративних витрат було побудовано виходячи з рівня витрат 2014 р., очікуваних темпів інфляції в Україні (табл. 6).

Таблиця 6

Прогноз операційних доходів та витрат ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Комісійні доходи	789533	820891	846551	884345	955975
Комісійні витрати	-101277	-70400	-74343	-78060	-82187
Адміністративні витрати	-1245028	-867821	-916419	-962241	-1010353
Амортизація	-101981	-78957	-57767	-57616	-54150
Загалом інших операційних доходів та витрат	-658754	-196287	-201978	-213571	-190715

На основі даних табл. 4-6, розрахуємо величину чистого прибутку (табл. 7).

Таблиця 7

Прогноз доходів і витрат ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Процентні доходи	2404050	2499535	2577666	2692746	2910852
Процентні витрати	-1314173	-1278777	-1347513	-1408033	-1337079
Чистий процентний дохід	1089877	1220758	1230153	1284713	1573773
Відрахування до резерву під знецінення кредитів	-1248905	-669371	-581251	-559552	-620111
Чиста процентна маржа після вирахування резервів під знецінення	-159028	551387	648903	725161	953662
Комісійні доходи	789533	820891	846551	884345	955975
Комісійні витрати	-101277	-70400	-74343	-78060	-82187
Курсові різниці	-6407	-1882	-1953	-1673	27284
Адміністративні витрати	-1245028	-867821	-916419	-962241	-1010353
Амортизація	-101981	-78957	-57767	-57616	-54150
Загалом доходів і витрат	-824189	353219	444972	509916	790231
Витрати з податку на прибуток	-	-	-	-	-
Загалом доходів і витрат	-824189	353219	444972	509916	790231

Чистий грошовий потік, що залишається в розпорядженні акціонерів, прогнозуємо у вигляді дивідендів (додатний потік) або додаткової капіталізації (негативний потік). Крім того, було використано припущення, що інвестиції акціонерів у ПАТ «СБЕРБАНК» є недоцільними при перевищенні нормативу *Н*2.

Відомо, що методика розрахунку достатності нормативного капіталу (*Н*2), який є ключовим показником, що відображає здатність банку виконувати свої зобов'язання, встановлена постановою НБУ № 368. Відповідно до цієї методики показник *Н*2 розраховується за формулою

$$H2 = \frac{RC}{RWA}, \qquad (4)$$

де *Н*2 – показник достатності регулятивного капіталу; *RC* – регулятивний капітал; *RWA* – активи зважені за ступенем ризику та окремі позабалансові інструменти.

За вимогами постанови НБУ № 368 показник *Н*2 повинен бути не нижче 10%. Тому цільовий показник *Н*2 ПАТ «СБЕРБАНК» було встановлено на рівні 11% для всього прогнозованого періоду.

На завершення прогнозних очікувань ПАТ «СБЕРБАНК» проведено приблизний розрахунок показників активів, зважених за ризиком, і необхідного рівня регулятивного капіталу (11%) на основі прогнозу статей балансу для обчислення суми докапіталізації або виплати дивідендів (табл. 8).

Таблиця 8

Прогноз необхідного рівня регулятивного капіталу ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	Вага	2016	2017	2018	2019	2020
Грошові кошти в касі	0%	1029825	1158093	1288769	1951444	2620846
Кошти в інших банках	35%	59319	4832168	4854061	2391151	-
Кредити і заборгованість клієнтів	50%	14089318	15352374	16956995	18784279	20812635
Цінні папери у портфелі банку на продаж	100%	2389760	1110643	1007503	867610	295363
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	100%	231105	231105	231105	231105	231105
Основні засоби та нематеріальні активи	100%	707663	688087	691483	696865	711383
Інші фінансові та нефінансові активи	100%	311953	339919	375447	415905	460815
Активи зважені за ризиком		8113041	11975190	12922407	12897832	13027164
Необхідний рівень регулятивного капіталу		11%	11%	11%	11%	11%
		892434	1317271	1421465	1418761	1432988

На підставі прогнозних доходів і витрат, необхідного рівня регулятивного капіталу розраховується його прогнозний рівень (табл. 9).

Таблиця 9

Прогнозний рівень регулятивного капіталу ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Капітал першого рівня	225366	1896632	1327003	1829691	2109523
Статутний капітал	1182889	2058445	2058445	2058445	2058445
Вилучений капітал	-	-	-330691	-330691	-330933
Додатковий капітал	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток на початок періоду	-133333	-515032	-845723	-407979	-408221
Прибуток / (витрати) поточного періоду	-824189	353219	444972	509916	790231
Капітал другого рівня (обмежений капіталом першого рівня)	224578	104549	101689	99228	4549
Капітал другого рівня (повний)	224578	104549	101689	99228	4549
Резерв переоцінки	4549	4549	4549	4549	4549
Субординований борг, що враховується в регулятивному капіталі	220029	100000	97141	94679	-
Усього регулятивний капітал до розподілу / залучення нового капіталу	449944	2001180	1428693	1928919	2114072

Виходячи з цільового рівня регулятивного капіталу, який розрахований у табл. 8, було розраховано суму надлишку / дефіциту грошових коштів для кожного із прогнозних періодів. Виходячи з припущення, що надлишкові кошти будуть виплачуватися у першу чергу у вигляді дивідендів, рівень яких буде обмежений величиною нерозподіленого прибутку, а в другу чергу банком буде здійснено викуп власних акцій, то суми залучених та виплачених коштів будуть визначати обсяги чистого грошового потоку (табл. 10).

Таблиця 10

Прогнозні оцінки чистого грошового потоку ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Дивіденди	-	-353219	-	-509916	-681084
Викуп власних акцій	-	-330691	-	-242	-
Докапіталізація	-442490	-	-	-	-
Усього (виплачено) / залучено коштів	442490	-683910	-7228	-510158	-681084
Чистий грошовий потік	-442490	683910	7228	510158	681084

Визначення ставки дисконтування

Відомо, що розрахунок ставки дисконтування можливий із застосуванням різних методик. Натомість найбільш об'єктивними при оцінці вартості комерційного банку є дві моделі: модель кумулятивної побудови і модель оцінки капітальних активів.

Модель оцінки капітальних активів (CAPM) (модель У. Шарпа [9]) є альтернативним і найбільш популярним варіантом розрахунку ставки дисконту у зарубіжній практиці. Дана модель визначає вартість акціонерного капіталу банку через комбінацію прибутковості по безризикових вкладеннях і премії за ризик. Розрахунок за моделлю Шарпа здійснюється за формулою

$$R_i = R_f + \beta(R_m - R_f), \qquad (5)$$

де R_f – очікувана дохідність безризикового активу; R_m – ринкова дохідність; β – коефіцієнт ризикованості оцінюваного бізнесу.

Безризикова ставка – це ставка по інвестиціям з мінімальним рівнем ризику (наприклад, казначейські векселі, державні облігації).

Для розрахунку реальної безризикової ставки варто використовувати інформацію щодо дохідності суверенних облігацій країн з розвиненими економіками. При цьому найпоширеніші у практиці оцінки – ставки за 20-річними казначейськими облігаціями США. Тобто реальна безризикова ставка дорівнюватиме сумі ставки за 20-річними казначейськими облігаціями США та премії за суверенний ризик, скоригованої на рівень інфляції за доларом США.

Таким чином, премія за суверенний ризик розраховується за формулою

$$R_{UA} = R_{SD} \frac{\sigma_F}{\sigma_S}, \qquad (6)$$

де R_{UA} – премія за суверенний ризик; σ_F, σ_S – середньоквадратичні відхилення фондового індексу та суверенних облігацій України; R_{SD} – суверенний серед дефолту, який дорівнює різниці між номінальною ставкою дохідності облігацій України і ставкою за казначейськими облігаціями США та складає 6,8%. Середньоквадратичне відхилення фондового індексу України складає 18,76%. Середньоквадратичне відхилення суверенних облігацій складає 8,5%. Таким чином, премія за суверенний ризик України складе 15,00%, а реальна безризикова ставка – 16,4%.

Коефіцієнт β являє собою величину, що вимірює недиверсифікований (або ринковий) ризик.

Виходячі з того, що акції ПАТ «СБЕРБАНК» не торгуються на біржі та він показує збиткову діяльність, на думку А. Дамодарана [11, с. 265], можливо застосовувати галузевий β-коефіцієнт для банків США, який дорівнює 0,75.

Наступним кроком розглянемо розрахунок премії за ризик інвестування в акції $(R_m - R_f)$, яку можна визначити за формулою

$$(R_m - R_f) = R_S \frac{\sigma_{UA}}{\sigma_{USA}}, \qquad (7)$$

де $(R_m - R_f)$ – премія за ризик інвестування в акції; σ_{UA}, σ_{USA} – середньоквадратичні відхилення фондових ринків України та США відповідно; R_S – премія за ризик на зрілому фондовому ринку складає 5,42% [12].

Середньоквадратичне відхилення фондового ринку України складає 18,76%. Середньоквадратичне відхилення фондового ринку США складає приблизно 20,00% [13]. Так, премія за ризик інвестування в акції в Україні складе 5,08%, а ставка дисконтування – 20,21%. Вартість власного капіталу була обчислена у доларах США, тому для конвертування в українські гривні використаємо принцип економічного паритету

$$r_{UAH} = \frac{(r_{USD} + 1)(I_{UAH} + 1)}{I_{USD} + 1} - 1, \qquad (8)$$

де r_{UAH}, r_{USD} – вартість власного капіталу в UAH та в USD відповідно; I_{UAH}, I_{USD} – довгострокова інфляція UAH та USD відповідно.

Таким чином, при темпах довгострокової інфляції I_{UAH} = = 12%, I_{USD} = 2,1% вартість власного капіталу r_{UAH} становитиме 31,87% (табл. 11).

Висновки. В умовах макроекономічної нестабільності і постійної зміни кон'юнктури фінансових ринків в Україні, коли учасники фінансового ринку найбільшою мірою схильні до психологічних аспектів поведінки інвесторів і менеджменту, доцільне застосовування дохідного підходу для оцінки акціонерного капіталу банку, який не перебуває у стадії тимчасової адміністрації або ліквідації.

Грошові потоки до розподілення акціонерам у прогнозному періоді, варто розраховувати виходячи з припущення про те, що до розподілу між акціонерами будуть доступні грошові кошти, які відповідають обсягу капіталу, який перевищує цільовий регулятивний капітал на кінець відповідного періоду. Саме тому недостатність ре-

Таблиця 11

Прогноз ринкової вартості акціонерного капіталу ПАТ «СБЕРБАНК»

Валюта, млн грн	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий грошовий потік акціонерам	-442490	683910	7228	510158	681084
Вартість власного капіталу	31,87%	31,87%	31,87%	31,87%	31,87%
Ставка дисконтування	0,8708	0,6604	0,5008	0,3797	0,288
Дисконтований грошовий потік	-385321	451654	3620	193707	196152
Рентабельність власного капіталу (ROE)	31,87%				
Темп зростання в термінальний період (g)	12,00%				
Дисконтована вартість власного капіталу у постпрогнозний період (TV)	196152				
Вартість 100% акцій	655964				

гулятивного капіталу відповідатиме обсягу необхідної докапіталізації комерційного банку для виконання відповідних нормативів.

Запропоновані підходи та методи прогнозування статей балансу та чистого прибутку комерційного банку з метою розрахунку прогнозного рівня регулятивного капіталу, а також описані процедури розрахунку термінальної вартості та ставки дисконтування відповідають чинному законодавству щодо здійснення професійної оціночної діяльності в Україні, а також національним і міжнародним стандартам оцінки та задовольняють вимогам інституціональних положень Національного банку України.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

2. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2658-14.

3. Про затвердження Методики оцінки майна: Постанова КМ України від 10.12.2003 р. № 1891 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-п.

4. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440: Постанова КМ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п.

5. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів: Постанова КМ України від 29.11.2006 р. № 1655 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-п.

6. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.

7. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні зі змінами та доповненням: Постанова Правління Національного банку України № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01.

8. Міжнародні стандарти оцінки. Восьме видання, 2008 / пер. з англ. С.О. Пузенка. – К.: АртЕк, 2008. – 432 с.

9. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 554 с.

10. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: моногр. / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

11. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – 3-е изд.: пер. с англ. / А. Дамодаран. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.

12. Премія за ризик на зрілому фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pages.stern. nyu.edu/~adamodar/.

13. Заворотній Р.І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні підходи: моногр. / Р.І. Заворотній – К. : КНЕУ, 2012. – 295 с.

Надійшла до редакції 09.12.2015 р.

С.Я. Берсуцька, *к.е.н.,*
О.О. Каменська, *к.е.н.*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО СКЛАДАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ БЮДЖЕТІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування підприємств, які характеризуються постійними змінами зовнішнього середовища, зростанням конкуренції в усіх сферах діяльності, вимагають необхідного пошуку інструментів, що дозволять оперативно реагувати на їх вплив та розробити стратегію розвитку з урахуванням цих чинників. Одним із таких інструментів є збалансована система показників (ЗСП). Характерною особливістю цієї системи показників є те, що вона використовує як методи управління діяльністю підприємств не тільки фінансові показники, які віддзеркалюють ефективність роботи господарюючого суб'єкта у минулому, що не вирішують проблеми, які виникають у режимі «реального часу», не дозволяють довести стратегічні цілі підприємства до всіх робітників, але й нефінансові показники, які відображають досягнення стратегічних цілей у різних аспектах бізнесу та на всіх рівнях управління [1].

Істотне значення має узгодження цілей із місією та стратегією промислового підприємства. Для фінансового обґрунтування виділення коштів підприємства на реалізацію стратегічних цілей слід використовувати систему стратегічного бюджетування, яка направлена на підвищення ефективності його як матеріальних, так і нематеріальних активів. Методичний підхід до розвитку зв'язків між системою бюджетування і стратегією господарюючого суб'єкта дозволяє інтегрувати фінансові цілі підприємства у нефінансові показники та за рахунок цього здійснювати комплексне регулювання складових нематеріальних активів для ефективного управління промисловим підприємством у стратегічній перспективі.

На сьогодні досліджено мережу методів і підходів до формування бюджетів, які ураховують, з одного боку, світовий досвід використання бюджетування в діяльності підприємств, а з іншого – трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці України. Питання використання технології бюджетування розглядали у своїх роботах В.Є. Хруцький [1], Є.В. Мягков [2], Нівен Пол Р. [3],

© С.Я. Берсуцька,
О.О. Каменська, 2015

І.А. Бланк [4], Л. Едвінссон [5]. Синтезу збалансованої системи показників та системи бюджетування присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених: Х. Рамперсада, [6], Р. Каплана, Д. Нортона [7], Нільса-Горана Ольве [8], А.А. Віхрова [9]. Незважаючи на достатню кількість наукових робіт, присвячених проблемі бюджетування на промислових підприємствах, невирішеними залишаються питання щодо застосування даної технології для реалізації стратегічних цілей переважно нефінансового характеру.

Метою статті є розробка методичного підходу до складання стратегічних бюджетів промислового підприємства за допомогою збалансованої системи показників.

Традиційно для обґрунтування виділення коштів на реалізацію короткострокових фінансових цілей використовується інструмент фінансового менеджменту – бюджетування.

Дана технологія надає прогноз розвитку підприємства на майбутній період, що складається на основі ретроспективного аналізу фінансового стану підприємства й оцінки впливу різних факторів на основні показники його діяльності. Бюджетування як технологія управління має достатньо зрілий вік: 95-річний досвід розвитку за кордоном і 25-річне використання в Україні привело до необхідності на сучасному етапі перегляду ряду його принципів. Накопичений досвід показує, що система бюджетування має об'єктивні обмеження, основні з яких – недостатнє використання нефінансових показників і орієнтація на вирішення короткострокових завдань на шкоду довгостроковим [10, с. 10]. Розвиток управлінських методик і зміна умов зовнішнього середовища вимагає збільшення гнучкості системи бюджетування, підвищення ролі стратегічних завдань, а також удосконалювання її інструментарію.

У традиційному розумінні процес бюджетування представляє прогноз розвитку підприємства на майбутній період, що складається на основі ретроспективного аналізу фінансового стану підприємства й оцінки впливу різних факторів на основні показники його діяльності. Однак економічні відносини, що динамічно розвиваються в Україні, потребують нових форм управління підприємством, тісно пов'язаних з його стратегією [11, с. 26]. Відсутність зв'язку між системою бюджетування і стратегією підприємства є причиною неефективної мотивації керівників підрозділів та їх працівників до досягнення стратегічних цілей підприємства. Усунути ці проблеми дозволяє механізм інтеграції бюджетування і збалансованої системи показників (рис. 1).

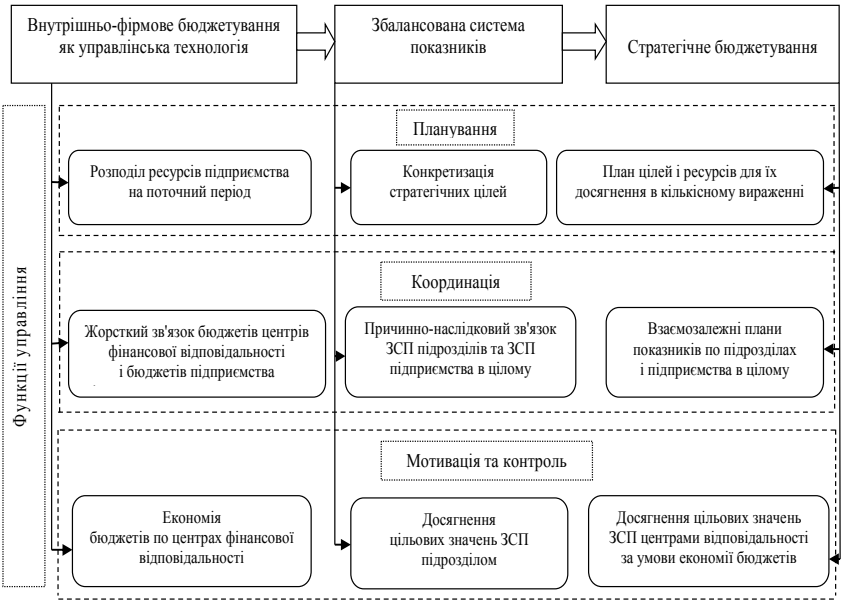


Рис. 1. Механізм інтеграції бюджетування та збалансованої системи показників (авторська розробка)

Система стратегічного бюджетного управління дозволяє вирішити такі завдання:

встановлення взаємозв'язку планування та контролю виконання стратегічних і тактичних планів підприємства;

забезпечення погодженості планів усіх підрозділів на підприємстві і їх спрямованості на досягнення єдиних цілей;

оцінка і взаємозалежне управління всіма аспектами діяльності підприємства;

зміцнення фінансової дисципліни і підпорядкування інтересів окремих структурних підрозділів інтересам підприємства в цілому за допомогою управління по відхиленнях, заснованому на зіставленні спроектованих та фактичних показників діяльності підприємства за звітний період;

можливість розрахунку різноманітних планів без залучення додаткових ресурсів;

створення бази для обґрунтованої системи мотивації персоналу шляхом її прив'язки до системи фінансових показників [10, с. 12].

При формуванні стратегічного бюджету виникає необхідність у використанні ключових показників ефективності стратегічних карт, які повинні бути розроблені як для підприємства в цілому, так і для його структурних підрозділів.

На відміну від традиційного бюджетного управління, стратегічне бюджетування за допомогою ключових показників ефективності концентрується переважно на показниках нефінансового характеру, які спрямовані на реалізацію стратегічних цілей за допомогою формування нефінансових стратегічних бюджетів.

На рис. 2 представлено процес формування стратегічних бюджетів промислового підприємства.

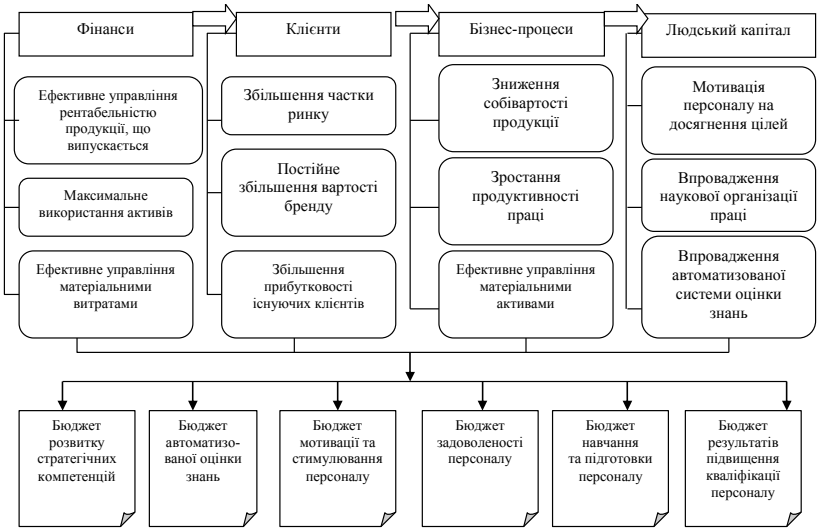


Рис. 2. Процес формування стратегічних бюджетів промислового підприємства (авторська розробка)

Бюджетування звичайно відповідає вертикальній ієрархічній структурі бізнесу: кожен бюджет надається на затвердження керівникові вищого рівня. Доповнюючи традиційну фінансову звітність, стратегічні карти виступають як додаткове обґрунтування необхідності виділення коштів тому або іншому підрозділу для інвестування в нематеріальні активи зокрема. На противагу процесу бюджетування, модель стратегічних карт демонструє горизонтальний підхід управлінського процесу, при якому підрозділи й окремі пра-

цівники розробляють свої стратегічні карти, консультуючись із колегами того ж рівня організаційної ієрархії. Цілі горизонтального підходу мають істотні відмінності від цілей вертикальної інтеграції: вони засновані на ланцюжку цінностей підприємства і призначені, насамперед, для визначення необхідного рівня обслуговування споживачів, складання графіків виконання окремих бізнес-процесів, формування компетенцій співробітників і т.д.

Для цих господарських процесів характерний обмежений часовий обрій, тому що строки виконання робіт, якість продукції і ступінь підготовленості персоналу звичайно важко зв'язати з фінансовими показниками окремо взятого підрозділу. Щоб досягти успіху у своїй діяльності, підрозділ повинен докладати зусиль для формування компетенцій своїх співробітників, відновлення матеріальних активів та вдосконалення бізнесів-процесів. Витрати на ці цілі являють собою інвестиції у майбутнє, які, як правило, не відбиваються в традиційних формах фінансової звітності, що мають вертикальну структуру управління.

Для органічного сполучення стратегічно важливих, переважно нефінансових цілей підприємства із системою короткострокових фінансових показників необхідне доповнення горизонтального підходу управління системою вертикальної інтеграції у процесі бюджетування.

Таким чином, цілі й показники в нефінансовій стратегічній складовій знайдуть фінансове обґрунтування за допомогою деталізації в цілі й показники операційних бюджетів підприємства. Якщо процес постановки довгострокових нефінансових цілей у перспективній програмі розвитку підприємства виконаний задовільно, то складання операційного бюджету буде полягати в трансформації плану першого року всього періоду у поточний операційний бюджет, що повністю відповідатиме стратегічним цілям і показникам нефінансової складової.

Висновки. Одним з основних завдань стратегічного бюджетування є визначення обсягу інвестицій у нематеріальні активи для досягнення поставлених цілей і оцінка ефективності вкладень. Для того щоб прийняти обґрунтоване рішення про вкладення коштів у розвиток нематеріальних активів, підприємству необхідно визначити період окупності даних інвестицій. Критерії, що застосовуються для вибору інвестицій у нематеріальні, базуються на концепції стратегічної спрямованості підприємства, що дозволяє оцінити ефективність вкладень за допомогою розрахунку стратегічних ко-

ефіцієнтів нематеріальних активів з наступним грошовим вираженням їх у стратегічних бюджетах і відстеженням процесу їх виконання. Розкриття механізму руху грошових коштів у процесі стратегічного бюджетування має важливе значення для інвестиційної діяльності підприємства, оскільки ці потоки коштів представляють ступінь реалізації стратегічних цілей за допомогою ключових нефінансових показників.

У цілому можна відзначити, що використання стратегічних бюджетів дає можливість підвищувати якість поточного і стратегічного планування на підприємстві, робити його ефективним елементом системи управління.

Література

1. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 440 с.

2. Мягков Е. Бюджетирование на промышленном предприятии: опыт ОАО «Днепроспецсталь» / Е. Мягков // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 3.– С. 23-31.

3. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.

4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.

5. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мелоун // Новая индустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 442-443.

6. Рамперсад К. Хьюберт. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность: пер. с англ. / Хьюберт К. Рамперсад. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 26.

7. Роберт С. Каплан. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / С. Роберт Каплан, П. Дейвид Нортон. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : Олимп-бизнес, 2004. – 320 с.

8. Нильс-Горан Ольве. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Ольве Нильс-Горан, Жан Рой, Магнус Ветер. – М. : Вильямс, 2006. – 304 с.

9. Вихров А. А. Интеграция систем BSC и бюджетирования в единый инструмент управления / А. А. Вихров, Н. А. Лекомцев // Управление компанией. – 2005. – № 10 (53). – С. 43.

10. Каменская О. А. Интеграция сбалансированной системы показателей и бюджетирования в единый инструмент управления стратегией предприятия / О. А. Каменская, Е. В. Акимова // Науковий вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2007. – №2. – С. 10-13.

11. Каменская О. А. Роль нефинансовых составляющих сбалансированной системы показателей в процессе бюджетирования / О. А. Каменская, Е. В. Акимова // Материалы IV междунар. науч.-практ. конф. (15-30 апреля 2008 г.). – София : Научное пространство Европы, 2008. – С. 26-28.

Надійшла до редакції 14.04.2015 р.

С.Ю. Ильин, *к.э.н.*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Современные условия хозяйствования требуют от руководства организаций как первичного звена экономики, функционирующих прежде всего в ее коммерческом секторе, от которого, главным образом, зависит состояние бюджетной системы страны, принятия оптимальных управленческих решений, направленных на сочетание их личных интересов с интересами общества. В этой связи каждая организация должна ориентироваться на сложившуюся в различных хозяйственных звеньях конъюнктуру и уметь адаптировать свою управленческую деятельность к существующим экономическим требованиям для удовлетворения потребностей всех субъектов внутренней и внешней среды ее функционирования.

Вопросы, связанные с осуществлением управленческой деятельности, подробно раскрыты в трудах В.И. Некрасова и Е.В. Некрасовой [3], К.В. Павлова и М.И. Шишкина [4; 5; 8], Р.Г. Саттарова и Б.Д. Зонова [6], отдельные ее аспекты рассмотрены Л.М. Лабутиной, в том числе в соавторстве с Н.Д. Эмировым [1; 2; 9], П.А. Цыпляковым [7]. На основе данных точек зрения автор выделяет

© С.Ю. Ильин, 2015

и предлагает руководству организаций в комплексе учитывать следующие современные тенденции развития управленческой деятельности для успешного осуществления мероприятий:

1. Диверсификация (многопрофильность или дифференциация видов) менеджмента, охватывающая все стороны и направления деятельности организаций, носящих и стратегический, и тактический, и оперативный характер.

Разновидностями менеджмента являются:

1) стратегический менеджмент;

2) производственный менеджмент;

3) менеджмент качества (управление качеством);

4) торговый менеджмент (управление продажами);

5) кадровый менеджмент (управление персоналом);

6) инвестиционный менеджмент;

7) инновационный менеджмент;

8) финансовый менеджмент;

9) офис-менеджмент (управление офисом);

10) юридический менеджмент.

2. Интеграция классических и современных принципов управления ввиду изменений, произошедших в хозяйственном механизме деятельности организаций, к которым относятся:

1) целенаправленность управления;

2) комплексный подход к управлению;

3) последовательность и непрерывность управления;

4) сочетание централизации и децентрализации, универсальности и специализации, научности и творчества в управлении;

5) единство применяемых методов управления;

6) предельно широкое привлечение сотрудников к процессу принятия управленческих решений;

7) концентрация внимания на индивидуальных особенностях работников;

8) состязательность участников управления;

9) обеспечение целостности полномочий и ответственности, прав и обязанностей работников;

10) соблюдение законности в управлении.

3. Предъявление к менеджерам требований прогрессивного характера, отвечающих современным научно-техническим достижениям и усилению интенсивности социально-экономических процессов:

1) способность управлять ресурсами, планировать и прогнозировать работу организации;

2) умение пользоваться современными средствами коммуникации;

3) умение обосновывать и принимать решения в ситуациях, для которых характерны высокая динамичность и неопределенность;

4) информированность о развитии отрасли экономики, в которой функционирует организация;

5) знакомство с опытом менеджмента других организаций, занятых в аналогичной отрасли и других отраслях экономики;

6) владение способами повышения эффективности управления.

4. Необходимость в полной мере учитывать факторы эффективного управления для ликвидации причин появления вмененных издержек (издержек упущенной выгоды) при наличии жесткой конкуренции:

1) своевременность диагностирования, предоставление собранной информации работникам о состоянии организации, разработка соответствующих планов действий;

2) согласованность управленческих действий с кадровой политикой организации;

3) принятие работниками, занимающими ключевые управленческие должности, участия в осуществлении исходных диагностических мер организационного развития;

4) поддержание программы развития организации и участие в ее разработке руководителей более высокого уровня управления;

5) принятие рабочими группами участия в разработке программы развития организации наравне с вышестоящим руководителем;

6) привлечение консультанта по вопросам поведения работников по программе организационного развития.

5. Наличие всех типов связей в организационной структуре из-за усложнения механизма управления в связи с диверсификацией менеджмента:

1) линейные связи (соподчиненность звеньев различных ступеней управления по всем вопросам деятельности);

2) функциональные связи (соподчиненность звеньев различных ступеней управления по отдельным функциям);

3) согласовательные связи (сотрудничество между звеньями одной ступени управления для удовлетворения взаимных интересов).

6. Тотальное использование менеджерами своих лидерских качеств для поднятия на высокий уровень собственного и корпоративного имиджа:

1) физиологические качества:

а) рост и вес;

б) сложение и фигура;

в) внешний вид и представительность;

г) энергичность движений;

д) состояние здоровья;

2) психологические (эмоциональные) качества:

а) инициативность;

б) гибкость;

в) бдительность;

г) созидательность и творчество;

д) честность;

е) личная целостность;

ж) смелость;

з) самоуверенность;

и) уравновешенность;

к) независимость;

л) самостоятельность;

м) амбициозность;

н) потребность в достижениях;

о) настойчивость и упорство;

п) энергичность;

р) властность;

3) умственные (интеллектуальные) качества:

а) ум и логика;

б) рассудительность;

в) проницательность;

г) оригинальность;

д) концептуальность;

е) образованность;

ж) знание дела;

з) речевая развитость;

и) любопытство и познавательность;

к) интуитивность;

4) личностные деловые качества:

а) умение заручаться поддержкой;

б) умение кооперироваться;

в) умение завоевывать популярность и престиж;

г) умение быть тактичным и дипломатичным;

д) умение брать на себя риск и ответственность;

е) умение организовывать;

ж) умение убеждать;

з) умение быть надежным;

и) умение шутить и понимать юмор;

к) умение разбираться в людях.

7. Четкая адресность применяемых методов при принятии управленческих решений для коллинеарности и компланарности уровня показателей деятельности:

1) количественные (формализованные) методы:

а) аналитические методы:

теория вероятностей. Теория вероятностей применяется для изучения закономерностей в случайных явлениях;

теория марковских процессов. Теория марковских процессов применяется для описания операций, развивающихся случайным образом во времени;

теория массового обслуживания. Теория массового обслуживания применяется для рассмотрения массовых повторяющихся процессов;

метод динамики средних. Метод динамики средних применяется для составления зависимости между результатом и условиями операций, исходя из их средних характеристик;

б) статистические методы:

последовательный анализ. Последовательный анализ применяется для принятия решения на основе ряда гипотез, каждая из которых сразу же последовательно проверяется;

метод статистических испытаний. Метод статистических испытаний применяется для моделирования операции со всеми присущими ей случайностями;

в) математическое программирование. Математическое программирование применяется для оптимального распределения ограниченных ресурсов;

г) теоретико-игровые методы. Теоретико-игровые методы применяются для обоснования решений в условиях неопределенности обстановки;

2) качественные (неформализованные, эмпирические или эвристические) методы:

а) метод мозгового штурма. Метод мозгового штурма применяется для разработки новых идей и решений в трудных тупиковых ситуациях на основе открытого мнения членов рабочей группы;

б) метод Дельфи. Метод Дельфи применяется для разработки новых идей и решений в трудных тупиковых ситуациях на основе закрытого мнения членов рабочей группы;

в) метод сценариев. Метод сценариев применяется для рассмотрения альтернативных вариантов решения проблемы, в которых определены вероятные тенденции развития событий;

г) метод дерева решений. Метод дерева решений применяется для решения сложной проблемы с большой степенью неопределенности и требующей точной последовательности действий;

д) метод аналогий. Метод аналогий (синектика) применяется для перенесения знаний на рассматриваемую текущую проблему в настоящее время со схожей рассмотренной ранее проблемы.

Таким образом, организации, следуя выявленным и сформулированным автором тенденциям, смогут достигать своих целей и решать необходимые задачи с максимальной степенью эффективности, что обеспечит им устойчивые финансово-экономические показатели.

Литература

1. Лабутина Л.М. Совершенствование системы финансирования приоритетных национальных программ / Л.М. Лабутина // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. – 2012. – № 3. – С. 82-87.

2. Лабутина Л.М. Об оценке динамики социально-экономических индикаторов (на примере Удмуртской Республики) / Л.М. Лабутина // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. – 2015. – № 3 (67). – С. 52-54.

3. Некрасов В.И. Корпоративная организационно-управленческая идеология: проблемы, формы, подходы / В.И. Некрасов, Е.В. Некрасова // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2001. – № 10/11. – С. 153-156.

4. Павлов К.В. Системный анализ экономики региона: учеб. пособие – Ч. 3 / К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ижевск: Удмуртия, 2000. – 356 с.

5. Павлов К.В. Экономика старопромышленных регионов: моногр. / К.В. Павлов. – Saarbriicken: LAP LAMBERT, 2014. – 469 с.

6. Саттаров Р.Г. Основы менеджмента для руководителей и специалистов предприятий / Р.Г. Саттаров, Б.Д. Зонов. – Ижевск: Колос, 2003. – 183 с.

7. Цыпляков П.А. На пути к полному хозрасчету / П.А. Цыпляков // Коллективный подряд в сельском хозяйстве Удмуртии: опыт и рекомендации. – Ижевск, 1984. – С. 64-76.

8. Шишкин М.И. Управление персоналом на предприятии / М.И. Шишкин, А.М. Розенберг; Уральское отд-ние Российской акад. наук, Удмуртский фил. [и др.]. – Ижевск, 2008. – 234 с.

9. Эмиров Н.Д. Социальный эксперимент и продвижение инновационных технологий управления в социальной сфере / Н.Д. Эмиров, Л.М. Лабутина // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. – 2013. – № 3 (59). – С. 68-71.

Представлена в редакцию 19.10.2015 г.

Р.В. Прокопенко, *к.э.н.*

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ОТРАСЛЕЙ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПРИ ВЫХОДЕ ИЗ КРИЗИСА

Украина сейчас находится в одной из сложнейших точек своей истории и, без сомнений, в самом сложном периоде с момента восстановления независимости после выхода из состава СССР. Помимо военного конфликта и вызванной им активизации сворачивания экономических связей с РФ, которая до недавнего времени была одним из основных экономических партнеров, Украина столкнулась с последствиями сразу двух масштабных экономических явлений. Первое – это нисходящая фаза ценового цикла на сырьевые товары. Второе масштабное экономическое явление, которое определяет возможные пути выхода Украины их кризиса, – это неоиндустриализация. Для выживания Украине необходимо разработать стратегию развития в новых условиях.

Исследованиям проблем украинской экономики и методам их решения посвящено значительное количество публикаций [1, 2, 3, 4, 5, 6], в том числе и проблемам восстановления экономики после последнего мирового кризиса, от последствий которого Украина так и не оправилась. Однако на данный момент Украина столкнулась с многократным усилением кризисных явлений в результате военной агрессии РФ, оккупации части территории и снижения темпов роста мировых лидеров, в частности Китая, из-за чего произошел спад на сырьевых рынках. Поэтому актуальным является ис-

© Р.В. Прокопенко, 2015

следование перспектив различных отраслей с точки зрения их влияния на экономический рост.

Целью статьи является определение наиболее перспективных отраслей, которые могут быть ведущими при выходе Украины из кризиса.

Уже нет ни малейших сомнений, что падение цен на всех сырьевых рынках не спекулятивные скачки или последствия локальных кризисов, а проявление длинных экономических волн. Украина два последних десятилетия была экспортоориентированной страной. Во многом ростом мировых рынков, а не приватизацией частными собственниками или экономической политикой правительства был обусловлен годовой прирост ВВП Украины 7-12% в первой половине двухтысячных. Однако большая часть возможностей восходящей стадии экономического цикла использована Украиной не была, последствия чего больно бьют сейчас и по стране в целом, и по собственникам значительной части средств производства.

Сырьевые рынки, которые были традиционными источниками экономического роста Украины, очень сильно упали за последние три года и есть все основания предполагать, что в ближайшее десятилетие роста цен не будет. Во всяком случае, предыдущий период низких цен продолжался почти двадцать лет и в целом такая размерность присуща длинным сырьевым циклам. До недавнего времени одним из главных экспортных товаров в Украине была продукция металлургии, которая сейчас составляет 26% украинского экспорта, а в середине двухтысячных доходила до 42%. При этом за «тучные годы» украинскими олигархами не было осуществлено какой-либо значимой модернизации производства. Еще 6% экспорта составляет руда, цены на которую прямо пропорциональны цене на металлопрокат (в двухтысячных доля руды составляла 1-2%, что лишний раз свидетельствует о деградации отрасли). В это время в азиатских странах были построены новые современные металлургические комплексы. В том числе огромный объем мощностей введен в действие в Турции и Китае, которые были основными потребителями украинской продукции. Поэтому украинские металлурги вытеснялись с рынка конкурентами, имеющими меньшие производственные и транспортные издержки. Охлаждение экономического роста в Китае не оставляет надежд на восстановление высоких мировых цен в ближайшие годы. Более того, в Китае уже остановлена треть металлургических заводов, а цена на некоторые виды металлопроката на китайских биржах упала до

цены металлолома. Таким образом, основным для украинской металлургии становится внутренний рынок.

На рынке сельскохозяйственной и пищевой продукции колебания традиционно не так велики, однако там тоже идет спад. Причем эта группа товаров является основной в украинском экспорте, ее доля составляет 37%. Проблемой для пищевиков является закрытие рынка РФ. При этом возможности, которые возникли в результате подписания ассоциации с ЕС, большинством производителей использованы не были. Так, в 2015 г. не были выбраны квоты на экспорт в ЕС по обработанной продукции из молока и зерновых, табачной продукции и многим другим видам готовых пищевых продуктов. Украинские производители предпочитают экспортировать продукцию низких степеней передела, доля готовых пищевых продуктов составляет 6,4% от всего экспорта. Благо, украинский чернозем позволяет им получать высокий урожай, не сильно вкладываясь в технологии, а падение цены на нефть и газ ведет к удешевлению удобрений и топлива. Однако долго так продолжаться не будет, тем более что Правительство все пристальней присматривается к с/х производителям как к основному источнику наполнения бюджета. И налоговые реформы для четвертой группы упрощенцев, пока что частично отложенные благодаря мощному лобби в Раде, неизбежно получат дальнейшее развитие.

Таким образом, сырьевым отраслям придется затянуть пояса. Черная металлургия может надолго (или даже навсегда) забыть о статусе лидера украинского экспорта, а олигархам-металлургам надо всерьез задуматься о развитии внутренних отраслей-потребителей металла, прежде всего машиностроения и строительства. Тем более что в их руках сосредоточена большая часть экономических активов. В целом же металлургия является неперспективной отраслью.

Сельскохозяйственные магнаты находятся в более выгодном положении благодаря меньшему падению цен и спроса. Даже в периоды самых жестких экономических кризисов количество людей на планете растет, поэтому с/х сможет стать локомотивом экономики на начальном этапе выхода из кризиса при условии соответствующего развития пищевой отрасли. Учитывая снижение мировых цен и сверхнизкую стоимость рабочей силы, в Украине наиболее перспективным путем для с/х производителей является расширение производственно-технологических цепочек и увеличение объемов переработки сырья в готовую пищевую продукцию. Это

позволит им получить большую добавленную стоимость при продаже готовой продукции, а не сырья. Тем более что благодаря адаптации производства к европейским требованиям для них попутно откроются рынки азиатских и африканских стран, на которые раньше наши производители не обращали внимания.

Основными характеристиками неоиндустриализации являются изменение производственных отношений, существенное упрощение внедрения новых разработок в производство, переход на возобновляемые источники энергии, встраивание SMART-элементов в окружение человека, дальнейшая роботизация производства и сферы услуг, применение новых материалов, широкое внедрение новых методов обработки материалов и пр. С точки зрения выбора отраслей-локомотивов основным эффектом от неоиндустриализации является новая схема перераспределения дохода от производства продукции. Главным выгодоприобретателем в современном мире становятся не владельцы ресурсов или собственники производственных мощностей, а те, кто владеет человеческим капиталом, кто разрабатывает новый продукт и создает сеть для его реализации. Классическим примером является Apple, чистая прибыль которой в 2014 г. была $39,5 млрд, капитализация – $700 млрд, количество сотрудников – 80 тыс. чел. При этом производство такого ключевого ее продукта, как iPhone, находится в Китае и практически полностью там локализовано, импортируются только некоторые детали. Основную прибыль от производства iPhone получают не китайские подрядчики и производители, а владелец патентов и сети распределения – сама корпорация Apple. Для сравнения, чистая прибыль крупнейшей украинской компании Метинвест в 2014 г. составила $159 млн, количество работников – 85 тыс. чел., капитализация – порядка $5 млрд. Чистая прибыль самой крупной российской корпорации Газпром в докризисном для РФ 2014 г. составила 189 млрд руб. ($4,97 млрд), капитализация – 3286 млрд руб. ($86,5 млрд), количество сотрудников – 430 тыс. чел. После девальвации гривны и рубля в 2015 г. показатели этих лидеров постсоветских экономик выглядят еще более удручающе в сравнении с интеллектуальными корпорациями.

Таким образом, на вершине пирамиды в неоиндустриальной экономике находятся разработчики и продавцы уникальной продукции, чуть ниже их – владельцы инновационных производственных мощностей, а на нижних ступенях – владельцы производств третьего-четвертого технологических укладов и поставщики сырья.

Среди украинских отраслей, которые уже сейчас имеют выход на международные рынки и могут попасть на первые две ступени пирамиды, можно выделить машиностроение и IT.

По итогам первых трех кварталов 2015 г. машиностроение принесло 12% от всего украинского экспорта товаров, в том числе 10,3% составила доля машин, оборудования, механизмов и электротехнического оборудования и 1,4% – средств наземного транспорта, летательных аппаратов и судов. Причем в 2013 г. доля машиностроения в экспорте товаров составляла 16,8%. Снижение произошло из-за запрета на экспорт продукции двойного и военного назначения в РФ, а также отказа российских потребителей закупать ж/д транспорт и горнодобывающее оборудование.

В целом украинское машиностроение очень неоднородно – есть как катастрофически отсталые подотрасли, так и отдельные, пока еще конкурентоспособные на мировом рынке. Среди перспективных можно отметить авиастроение, энергетическое, космическое машиностроение, ВПК. Основными конкурентными преимуществами украинских машиностроителей являются наличие технологической базы, которая может быть модернизирована до современных технологических укладов, остаточного человеческого капитала, низкой стоимости рабочей силы и очень выгодного географического расположения.

Причем часть из этих преимуществ имеет тенденцию к исчезновению – в скором времени технологическое отставание украинских машиностроителей достигнет таких величин, что проще будет порезать завод на металлолом и построить новый, чем модернизировать старый. Также близка к критической ситуация с человеческим капиталом – большая часть инженерно-конструкторских работников и квалифицированных рабочих находится в предпенсионном возрасте, а обучение новых технических кадров не ведется на должном уровне.

Однако расположение Украины между Европой и Азией, а также зарплата существенно ниже, чем даже в азиатских странах, что является очень привлекательным для инвесторов, которые принесут не только деньги, но и технологии. Главным препятствием для их прихода является не столько российско-украинский военный конфликт, и даже не коррупция сама по себе, а полная деградация судебной системы. При полностью коррумпированных судах любое предприятие может быть отобрано рейдерами, а уровень коррупции не будет приведен к приемлемой для инвесторов величине даже при успешной работе правоохранителей. Пока в Украине не будет за-

щиты прав собственности, шансов на развитие машиностроения с помощью инвестиций из развитых стран нет.

Проблемой является утрата ценности технологических наработок, имеющихся в космической отрасли, – активная разработка сразу несколькими частными инвесторами многоразовых и суборбитальных космических носителей уже начала приносить свои плоды (SpaceX, Orbital Sciences и еще десятки других). После перехода на новый уровень технологического уклада в отрасли космическое наследство СССР никому не будет нужно. Хорошие перспективы имеет военно-промышленный комплекс. Несмотря на отсталость украинской военной техники от передовых образцов, в мире еще достаточно стран, которые уже не хотят воевать луком и стрелами, но абрамсы и меркавы позволить себе не могут (или им их не продают). Поэтому украинский ВПК, благодаря войне и государственным инвестициям получивший прилив новой крови, сможет также работать и на зарубежье, став ведущей экспортной отраслью. Приток средств в свою очередь позволит произвести модернизацию.

Более перспективной является IT. Собственно, на данный момент это единственная отрасль в Украине, соответствующая требованиям неоиндустриальной экономики. Услуги в сфере телекоммуникаций, компьютерных и информационных услуг составили в 2015 г. порядка 16% от всего экспорта услуг. Рост налоговых поступлений от отрасли в 2015 г. достиг 88%. IT генерирует более 3% ВВП, причем доходы в отрасли являются одними из самых высоких – зарегистрированные частными предпринимателями IT-специалисты заработали в 2014 г. более 18 млрд грн. Так как в отличие от отраслей, находящихся в руках олигархов, эта сумма распределена между 80 тысячами работников, которые тратят ее в Украине, а не Швейцарии, IT реально является самым важным локомотивом экономики Украины, если бы не она, последствия нынешнего кризиса были бы гораздо тяжелее. Причем развитие отрасли идет без какой-либо помощи государства и даже несмотря на коррупционное давление. За прошлый год Украину покинули порядка двух тысяч IT-специалистов, что достаточно много, однако пока что не смертельно. Работа по упрощенной системе налогообложения является серьезным преимуществом для айтишников, а приток новых высококвалифицированных специалистов идет в отрасль из-за очень высоких для Украины зарплат, что позволяет за счет самоучек нивелировать недостатки деградировавшей системы высшего образования.

IT-отрасль имеет отличные перспективы в неоиндустриальном мире – количество разнообразнейших гаджетов все увеличивается, практически ни одно современное устройство или механизм, начиная от смартфона или телевизора и заканчивая автомобилем или холодильником, уже не может обойтись без более или менее сложных программ. Несмотря на устойчивое развитие отрасли в Украине, есть определенные подводные камни. На данный момент абсолютное большинство IT-компаний в Украине являются аутсорсинговыми, то есть пишут код по требованиям зарубежных заказчиков и не имеют никакого отношения к конечному продукту. С одной стороны, они не несут убытков в случае провала, с другой – не получают сверхдоходы от удачных продуктов. Таким образом, украинские IT-компании стоят на предпоследней, а не на высшей ступени неоиндустриальной пирамиды.

В то же время основные конкуренты Украины в сфере IT-аутсорсинга идут другим путем. В Индии IT-отрасль объявлена приоритетной и пользуется серьезной государственной поддержкой. Так, на развитие IT-инфраструктуры в Индии в 2015 г. выделено $7 млрд. Сумма значительная, однако, учитывая, что объем IT-рынка в Индии составляет порядка $120 млрд, а заняты в нем порядка миллиона работников – эти инвестиции окупаются. Также IT-компании освобождаются от уплаты налога с имущества на 5 лет, а налога с продаж – на десять лет. Благодаря такой поддержке IT-компании могут не только работать на аутсорсинг, но и привлекать инвесторов для продуктовых разработок, то есть создавать свои продукты, а в случае успеха – развивать их дальше. В Украине же те единичные компании, которые смогли достичь успеха на рынке готовых продуктов, были немедленно куплены западными инвесторами и вывезены со всем персоналом, а их разработки включены в состав продукта компании-поглотителя (самый свежий пример – Looksery).

С/х и IT могут послужить источником роста на начальном этапе выхода из кризиса, а машиностроение, при условии реальных антикоррупционных реформ и прихода инновационного капитала – на втором этапе. Украина истощена многолетней коррупцией (вывоз капитала в год составляет $10-20 млрд, что сопоставимо с доходной частью госбюджета), зависима от импорта и нуждается в притоке валютных средств для возврата займов. Поэтому такое значение имеют вышеперечисленные отрасли, обладающие экспортным потенциалом.

Существует еще одна отрасль, которая приносит более половины выручки от экспорта услуг и развитие которой может послужить внутренним локомотивом выхода из кризиса. Это транспортные услуги. Являясь по сути обслуживающей отраслью, благодаря выгодному транзитному расположению Украины, она открывает ряд возможностей.

Эксплуатация транспортных возможностей Украины для транзита грузов и пассажиров является источником валютных поступлений. Перспективным является проект «Нового шелкового пути» из Азии в Европу, который активно продвигается уже несколько лет Китаем и одна из ветвей которого планируется через Украину. Традиционно основными торговыми путями из Китая в Европу были длинный морской путь или более короткий ж/д путь через РФ. Учитывая торговые войны, которые начинает РФ (из последних – запрет транзита польских и украинских грузоперевозчиков) и в целом неясное будущее 1/9 части суши, Китай заинтересован в альтернативных, более быстрых и менее бюрократизированных транспортных магистралях. Одной из основных проблем туристической отрасли и слабой привлекательности для иностранных туристов, помимо негативного имиджа Украины, является отсутствие дорог и качественных перевозчиков.

Развитие транспортной инфраструктуры даст толчок многим связанным отраслям, прежде всего строительной. Этот рецепт многократно опробован западными странами при выходе из экономических кризисов, в частности при выходе из Великой депрессии. Учитывая, что Украина имеет огромную территорию и одни из самых слаборазвитых коммуникаций, ей есть что строить и для чего строить. Так называемый план «Подкачка насоса», принятый в США в 1938 г. и суть которого заключалась в строительстве жилья и дорог, позволил запустить экономику. В Украине не хватает ни жилья (особенно учитывая полтора миллиона внутренних эмигрантов), ни дорог, поэтому есть все основания предполагать, что аналогичный план позволит запустить украинскую экономику и создать долговечную инфраструктуру. Например, бетонные автомагистрали, несмотря на их дороговизну, стоят без ремонта десятки лет, а их строительство даст внутренний спрос на продукцию металлургии, добывающей промышленности и машиностроения, что позволит обеспечить занятость рабочих закрывающихся отсталых отраслей (в том числе горнодобывающей). При этом не следует забывать, что максимально быстрый эффект может быть получен от стро-

ительства конфессиональных дорог, а приход инвесторов невозможен, если они не будут уверены в защите своих прав собственности. Строительство жилья также требует упрощения разрешительной системы и борьбы с коррупцией. Несмотря на то что согласно законодательству любой гражданин может бесплатно получить несколько участков различного назначения, на практике для их получения необходима или взятка, или несколько лет судебных тяжб (без гарантии выигрыша дела). Для стимулирования частного строительства можно использовать методы, опробованные в западных странах, – массовая раздача застройщикам больших земельных участков бесплатно, при условии проведения коммуникаций, создания инфраструктуры и последующей розничной продажи готовых домов или подготовленных для индивидуального строительства участков. Таким образом, плюс «Джи Ай билл», возникли знаменитые американские субурбии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Наиболее перспективными отраслями-локомотивами в Украине являются: сельское хозяйство, пищевая промышленность и IT – отрасли, которые уже сейчас или в ближайшее время могут быть источником валютных поступлений; машиностроение, которое еще имеет потенциал, но нуждается в серьезной модернизации для перехода Украины в неоиндустриальную эпоху; строительство транспортной инфраструктуры, которая необходима как для использования выгодного географического расположения Украины, так и для развития внутренней торговли; строительство доступного жилья, которое даст толчок развитию внутренней экономики и позволит снизить отток из Украины наиболее квалифицированного и экономически активного населения. Развитием данных выводов может быть разработка стратегии совершенствования перспективных отраслей Украины и разработка механизма ее реализации.

Литература

1. Бєлай С. В. Місце кризових явищ соціально-економічного характеру в системі забезпечення національної безпеки України / С. В. Бєлай // Держава та регіони. Сер. Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 159-164.

2. Ігнатова О. А. Причини фінансово-економічної кризи в Україні та перспективи її подолання: фізико-економічний аспект / О. А. Ігнатова // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 3-11.

3. Коба В. Г. Шляхи виходу з економічної кризи судноплавних компаній України / В. Г. Коба, І. В. Гладка // Водний транспорт. – 2012. – Вип. 2. – С. 67-72.

4. Олійник Ю. О. Державна інноваційна політика в умовах економічної кризи / Ю. О. Олійник // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. "Економіка". – 2013. – Вип. 13. – С. 98-106.

5. Прокопенко Р.В. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р.В. Прокопенко // Економіка і управління. – Київ: Європ. універ. – 2015. – №3(67). – С. 14-21.

6. Простебі Л. І. Причини виникнення та трансформації в глобальну фінансово-економічну кризу 2008 року / Л. І. Простебі // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 25-33.

Представлена в редакцию 12.10.2015 г.

С.С. Турлакова, *к.э.н.*

РЕФЛЕКСИВНЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ АГЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОЯВЛЕНИЯ СТАДНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стадное поведение – свойство агентов, которое проявляется в ориентировании на подражание более авторитетным и/или другим подобным субъектам в процессе принятия решений. Выбор агентами в процессе взаимодействий конкретного решения и проявление стадного поведения на предприятиях обусловлены рефлексивными составляющими процесса принятия решений, среди которых информированность агентов управления относительно области принимаемого решения, компетентность, авторитетность, склонность агентов управления к подражанию, их интенциональная направленность. Стадное поведение на предприятии проявляется в процессах, в которых имеет место принятие агентами решений, которые предполагают анализ ситуации, определение критериев выбора, разработку и выбор из нескольких альтернатив решения.

Примером проявления стадного поведения на предприятии может быть решение о выборе поставщиков продукции в процессе

© С.С. Турлакова, 2015

организации закупки сырья и материалов, процесс выбора потребителями на рынке продукции предприятия или его конкурента, принятие управленческих решений на совещаниях различных уровней управления предприятия, сопротивление персоналом предприятий организационным изменениям и др. [1]. Чтобы избежать рисков проявлений стадного поведения и их последствий на предприятиях и эффективно использовать проявления стадного поведения в процессе принятия решений агентами управления, необходимым является разработка и применение соответствующего механизма рефлексивного управления стадным поведением с использованием методов экономико-математического моделирования. В основе такого механизма должны лежать функции рефлексивного выбора агентов принятия решений на предприятиях, построенные с учетом особенностей взаимодействия агентов при проявлении стадного поведения.

В источниках [2, 3] В.А. Лефевром была введена алгебра рефлексивных моделей, которую многие авторы использовали в своих исследованиях для описания поведения агентов рефлексивных взаимодействий, процесса принятия решений и процессов рефлексивного управления. Д.А. Новиков [4, 5, 6, 8], А.Г. Чхартишвили [4, 5, 6, 7], М.В. Губко [8] в своих работах также активно развивали данное направление моделирования в моделях принятия решений в экономических системах. Однако отсутствие универсальных механизмов и моделей, которые могли бы применяться к любым экономическим системам, накладывает ограничение на применение таких моделей в чистом виде при моделировании рефлексивных процессов проявления стадного поведения на предприятиях.

Целью статьи является построение рефлексивных моделей поведения агентов управления в процессе проявления стадности на предприятии с учетом особенностей их механизма принятия решений и соответствующих рефлексивных составляющих выбора.

Допустим, есть два агента управления, которые принимают участие в экономическом взаимодействии на предприятии: агент А и Б. При этом пусть агент А – это агент – субъект управления, а агент Б – объект управления. Целью субъекта управления – агента А является принятие объектом Б выгодного А решения. Объект управления – агент Б принимает свои решения на основе некоторого механизма выбора (см. рисунок). В процессе принятия решений агент Б использует не только собственный механизм выбора, но и проводит анализ действий других подобных себе агентов управления. Цели и мотивы поведения агентов управления, дей-

ствующих в рамках групп, ограничены существующими в их рамках устоями и обычаями. Если опыта, знаний, компетентности и информационной обеспеченности агента Б недостаточно для самостоятельного принятия решения, то агент Б склонен учитывать мнения «других» агентов в процессе принятия своих решений с целью компенсации недостающих компонентов собственного механизма выбора.

Так проявляется стадность поведении агентов [1]. При этом если субъекту управления А известно о том, что анализ действий других агентов и подражание ведет к принятию Б конкретного экономического решения, агент А может использовать данный факт с целью обеспечения принятия агентом Б конкретного выгодного А решения. Для этого агент А может воздействовать как прямыми методами на составляющие механизма выбора «других» агентов, так и непрямыми рефлексивными методами информационного воздействия.

Рассмотрим модели поведения экономических агентов в процессе взаимодействий агент А–»другие агенты» (и/или лидер) и «другие агенты» (и/или лидер) – агент Б и составим соответствующие функции рефлексивного выбора. При этом в качестве базовой для указанных функций будем использовать рефлексивную модель биполярного выбора, предложенную В. Лефевром в работе [9]. При взаимодействии агент А–»другие агенты» (и/или лидер) принятие решения «другими агентами», выгодного агенту А, представляет собой акт выбора между некоторой альтернативой 1 и 2. Пусть решение, выгодное агенту А, соответствует альтернативе 1. При этом вероятность того, что «другие агенты» (и/или лидер) в процессе взаимодействия с агентом Б будет склонять его совершить выбор в пользу 1-й альтернативы соответственно рефлексивной модели биполярного выбора В.А. Лефевра [9], адаптированной для решения задач принятия решений в системе рефлексивного управления стадным поведением на предприятии, можно представить следующим образом:

$$X_{1_i} = f(x_{1_i}, x_{2_i}, x_{3_i}), \qquad (1)$$

где $x_{1_i}, x_{2_i}, x_{3_i} \in [0;1]$;

x_{3_i} – агрегированная оценка интенций «других агентов» совершить в процессе принятия решения выбор в пользу альтернативы 1, выгодной агенту А; чем больше x_{3_i}, тем больше «желание» «других

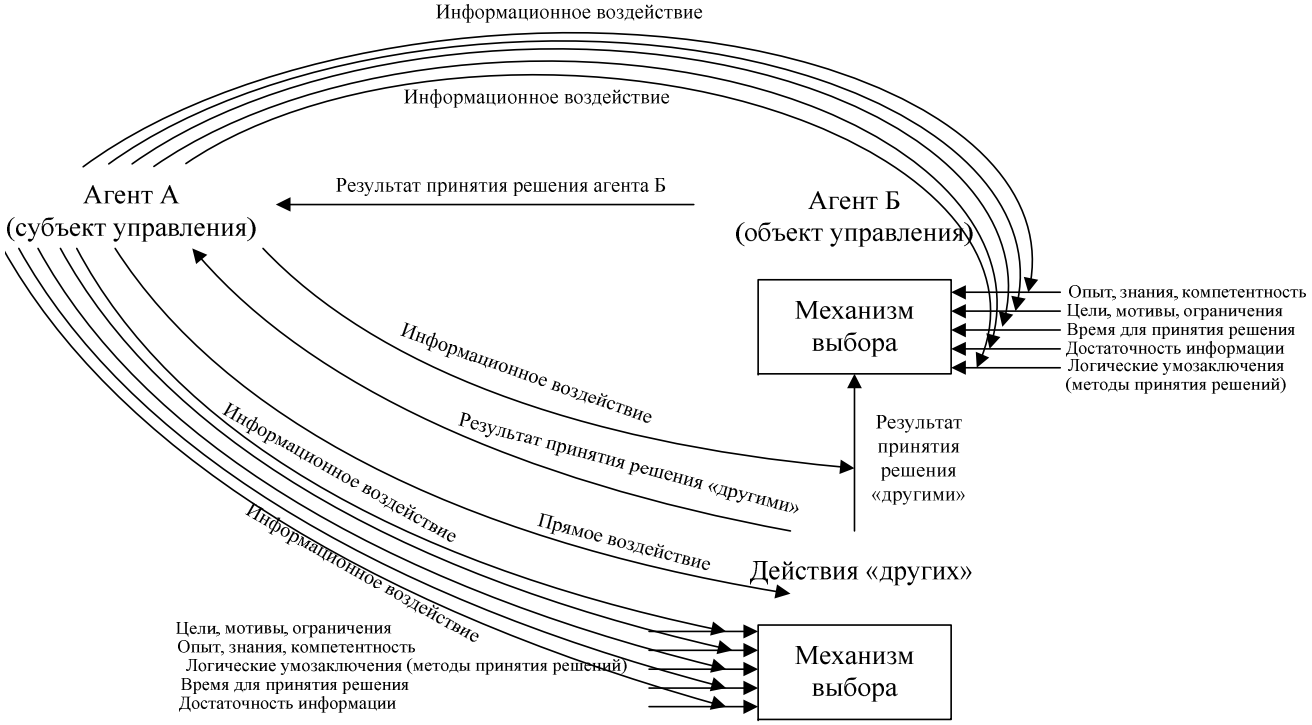


Рисунок. Ситуация возможного экономического взаимодействия на предприятии

агентов» совершить такой выбор. Учитывает интенции агентов управления и их склонность к подражанию. Интенции агентов управления определяются с использованием ценности того или иного решения для конкретного агента управления $v_{A_i}^t$ в момент времени t. Склонность агентов управления подражать выражается параметром $\omega_{A_i} \in [0;1]$ – вероятностью принятия решения агентом управления подобно другим агентам/лидеру;

X_{1_i} – вероятность, с которой «другие агенты» (и/или лидер) готовы выбрать альтернативу, выгодную агенту А, в реальности;

x_{2_i} – давление агента А в сторону принятия решения о выборе альтернативы 1 в момент выбора определяется авторитетностью агента А. Авторитетность агента А определяется параметром $\beta_{A_i} \in [0;1]$, который обозначает весомость мнения конкретного агента управления для других агентов. При этом значение $\beta_{A_i} = 0$ определяет агента, чье мнение другими агентами полностью игнорируется, а значение $\beta_{A_i} = 1$ определяет беспрекословного агента-лидера, чье мнение является эталоном для подражания другими агентами, если они склонны к подражанию;

x_{1_i} – давление в сторону выбора альтернативы 1, выгодной агенту А, ожидаемое «другими агентами» на основе его предшествующего опыта принятия подобных решений. Определяется произведением компетентности и информированности агентов управления. Компетентность агента управления в момент времени t характеризуется вероятностью принятия решения согласно общепринятому алгоритму, соответствующему должностным инструкциям/компетенциям агента управления $\gamma_{A_i}^t$.Степень информированности агента в момент времени t в рамках механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятии характеризуется параметром $\alpha_{A_i}^t$ и может изменяться с течением времени для каждого из агентов управления в зависимости от того количества информации, которое им доступно. $\alpha_{A_i}^t$ также может трактоваться как вероятность искажения/скрытия информации.

Соответственно третьей теореме о рефлексии В.А. Лефевра [3] функция рефлексивного выбора (1) представима как композиция

$$X_{1_i} = F(x_{1_i}, F(x_{2_i}, x_{3_i})), \qquad (2)$$

где $x_{1_i}, x_{2_i}, x_{3_i} \in [0;1]$ и все значения функции $F(x_{2_i}, x_{3_i}) \in [0,1]$. Здесь функция $F(x_{2_i}, x_{3_i})$ представляет модель себя у агентов управления, представленных «другими агентами». Композиция $F(x_{1_i}, F(x_{2_i}, x_{3_i}))$ описывает процесс когнитивных вычислений значения X_{1_i}: сначала вычисляется $X_{2_i} = F(x_{2_i}, x_{3_i})$, затем $X_{1_i} = F(x_{1_i}, X_{2_i})$. Образу себя у «других агентов» соответствует функция: $X_{2_i} = F(x_{2_i}, x_{3_i}) = 1 - x_{3_i} + x_{2_i} \cdot x_{3_i}$ [9]. Тогда прямым вычислением получаем, что $X_{1_i} = F(x_{1_i}, X_{2_i}) = 1 - X_{2_i} + X_{2_i} \cdot x_{1_i}$. Подставив X_{2_i}, получим

$$X_{1_i} = x_{1_i} + (1 - x_{1_i})(1 - x_{2_i})x_{3_i}. \qquad (3)$$

Итак, будем рассматривать выражение (3) как обобщенную модель выбора «другими агентами» в рамках механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятии [1].

В работе [9] значения x_1 и $(1 - x_1)$ рассматриваются как нормализованные полезности некоторых альтернатив 1 и 2 непосредственно в момент выбора, а значения x_2 и $(1 - x_2)$ – как нормализованные ожидаемые полезности.

В рамках настоящей работы соответствующие параметры x_{1_i} и $(1 - x_{1_i})$ будем рассматривать как нормализованные ценности выбора альтернативы 1 и 2 для «других агентов» (то есть $x_{1_i} = v_i^1$), а x_{2_i} и $(1 - x_{2_i})$ как нормализованные ожидаемые ценности.

Таким образом, в модели рефлексивного выбора «других агентов» переменная x_3 играет роль интенции, а переменная X_{1_i} представляет вероятность, с которой «другие агенты» (и/или лидер) готов в реальности принять решение, которое склоняет принять его агент А по предпочтению его альтернативы №1 в момент выбора.

Будем считать, что выбор «других агентов» интенционален, т.е. субъективная интенция «других агентов» всегда соответствует объективной готовности совершить выбор. В таком случае когнитивный механизм принятия решения «других агентов» так коорди-

нирует значения X_{1_i} и x_{3_i}, чтобы выполнялось равенство $X_{1_i} = x_{3_i}$ [3, 9].

В таком случае (3) имеет следующий вид:

$$X_{1_i} = x_{1_i} + (1 - x_{1_i})(1 - x_{2_i})X_{1_i}. \quad (4)$$

Тогда решением уравнения (4) будет

$$X_{1_i} = \begin{cases} \dfrac{x_{1_i}}{x_{1_i} + x_{2_i} - x_{1_i}x_{2_i}}, \text{если } x_{1_i} + x_{2_i} > 0 \\ \text{любое число из } [0;1], \text{если } x_{1_i} = x_{2_i} = 0. \end{cases} \quad (5)$$

В рамках механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятии будем предполагать, что $x_{2_i} = 1$, то есть агент А склоняет «других агентов» (и/или лидера) принять решение о приоритетности альтернативы №1 над альтернативой №2.

Тогда решением уравнения (4) будет

$$X_{1_i} = x_{1_i}.$$

Рассмотрим взаимодействие «другие агенты»–агент Б. Аналогично взаимодействию Агент А–»другие агенты» (и/или лидер) принятие решений в рамках взаимодействия «другие агенты»–агент Б представляет собой акт выбора между альтернативой 1 и 2. При этом вероятность того, что агент Б выберет альтернативу, выгодную агенту А, соответственно рефлексивной модели выбора можно представить так:

$$Y_{1_i} = f(y_{1_i}, y_{2_i}, y_{3_i}) = f(y_{1_i}, F(y_{2_i}, y_{3_i})), \quad (6)$$

где y_{3_i} – интенция агента Б совершить выбор альтернативы №1, выгодной агенту А; чем больше y_{3_i}, тем больше «желание» потребителя совершить такой выбор;

Y_{1_i} – вероятность, с которой агент Б готов выбрать альтернативу №1, выгодную агенту А, в реальности;

y_{2_i} – давление «других агентов» в сторону принятия решения агентом Б о выборе альтернативы №1 в момент выбора;

y_{1_i} – давление в сторону принятия решения агентом Б о выборе альтернативы №1, ожидаемое агентом Б на основе его предшествующего опыта.

Аналогично взаимодействию агент А–«другие агенты» (и/или лидер) соответствующие параметры y_{1_i} и $(1-y_{1_i})$ будем рассматривать как нормализованные ценности выбора альтернативы №1 для агента Б (то есть $y_{1_i} = v_i^2$), а y_{2_i} и $(1-y_{2_i})$ – как нормализованные ожидаемые ценности.

Образу себя у агента Б соответствует функция [3, 9]

$$Y_{2_i} = F(y_{2_i}, y_{3_i}) = 1 - y_{3_i} + y_{2_i} \cdot y_{3_i}. \qquad (7)$$

Таким образом, в модели рефлексивного выбора агента Б переменная y_{3_i} играет роль интенции, а переменная $Y_{2_i} = F(y_{2_i}, y_{3_i})$ представляет вероятность, с которой агент Б готов в реальности принять решение, которое склоняет принять его агент А по предпочтению альтернативы №1 в процессе принятия решения.

В рамках механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятии давление «других агентов» (и/или лидера) y_{2_i} равно вероятности, с которой «другие агенты» (и/или лидер) готовы выбрать в процессе принятия решения альтернативу №1 в реальности, то есть $y_{2_i} = X_{1_i}$. В таком случае вероятность того, что агент Б выберет альтернативу №1, выгодную агенту А, можно представить следующим образом:

$$Y_{1_i} = f(y_{1_i}, X_{1_i}, y_{3_i}). \qquad (8)$$

Тогда, подобно (3) (8) представляется следующим образом:

$$Y_{1_i} = y_{1_i} + (1-y_{1_i})(1-X_{1_i})y_{3_i}. \qquad (9)$$

Аналогично выбору «других агентов» (и/или лидера) будем считать, что выбор агента Б интенционален, то есть субъективная интенция агента Б всегда соответствует его объективной готовности совершить выбор. Тогда его когнитивный механизм принятия решения так координирует значения Y_{1_i} и y_{3_i}, чтобы выполнялось равенство $Y_{1_i} = y_{3_i}$.

В таком случае (9) будет иметь следующий вид:

$$Y_{1_i} = y_{1_i} + (1-y_{1_i})(1-X_{1_i})Y_{1_i}. \qquad (10)$$

Тогда решением уравнения (9) будет

$$Y_{1_i} = \begin{cases} \dfrac{y_{1_i}}{y_{1_i} + X_{1_i} - y_{1_i} X_{1_i}}, если\ y_{1_i} + X_{1_i} > 0 \\ любое\ число\ из\ [0;1], если\ y_{1_i} = X_{1_i} = 0. \end{cases} . \qquad (11)$$

Проведя анализ рефлексивных функций предпочтений «других агентов» (и/или лидера) и агента Б, можно сделать вывод о том, что результат принятия решения «других агентов» (и/или лидера) зависит от ценности выбора альтернативы №1 для «других агентов» (и/или лидера). В свою очередь, результат принятия решения агентом Б о выборе альтернативы, выгодной агенту А, зависит как от ценности выбора альтернативы №1 для «других агентов» (и/или лидера), так и от ценности альтернативы №1 для самого агента Б.

Таким образом, в процессе проявления агентами управления стадного поведения на предприятиях важным необходимым для агента А является осуществление рефлексивного управления процессом принятия решений «других агентов» и агента Б. Здесь рефлексивное управление заключается в информационном воздействии агента А на «других агентов» и / или агента Б с целью выбора альтернативы, выгодной агенту А. Таким образом, можно сказать, что целью рефлексивного управления стадным поведением на предприятиях является максимизация вероятностей X_{1_i} и Y_{1_i}, при том что Y_{1_i} зависит от X_{1_i}. Перспективным направлением исследования является определение конкретного механизма управления выделенными параметрами в рамках механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятиях.

Литература

1. Турлакова С.С. Технология построения моделей механизма рефлексивного управления стадным поведением на предприятиях / С.С. Турлакова // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. праць / ред. кол. : В. К. Мамутов, О. І. Амоша, А. Я. Берсуцький та ін. ; гол. ред. А. Я. Берсуцький. – Артемівськ : ДонУЕП, 2015. – № 2. – С. 81-85.

2. Лефевр В.А. Алгебра конфликта / В.А. Лефевр, Г.Л. Смолян. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 50 с.

3. Лефевр В.А. Конфликтующие структуры / В. А. Лефевр. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Советское радио», 1973. – 158 с.

4. Новиков Д.А. Прикладные модели информационного управления / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: ИПУ РАН, 2004. – 129 с.

5. Новиков Д.А. Рефлексивные игры / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: Синтег, 2003. – 149 с.

6. Новиков Д.А. Рефлексия и управление: математические модели / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М.: Издательство физико-математической литературы, 2013. – 412 с.

7. Чхартишвили А.Г. Теоретико-игровые модели информационного управления / А.Г. Чхартишвили. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004. – 227 с.

8. Губко М.В. Теория игр в управлении организационными системами / М.В. Губко, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ, 2002. – 148 с.

9. Лефевр В. А. Алгебра совести / В. А. Лефевр; пер с англ. – М.: Когито-Центр, 2003. – 426 с.

Представлена в редакцию 12.10.2015 г.

А.А. Головач

МОДЕРНИЗАЦИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МИРОВЫХ РЫНКОВ

В результате евроинтеграции Украины и вступления ее в Зону свободной торговли с Европейским союзом возникли новые возможности и рынки сбыта для украинских машиностроительных предприятий. В то же время из-за реакции РФ существенно сократились унаследованные со времен СССР экономические связи со странами СНГ. Это поставило перед украинскими машиностроительными предприятиями ряд новых задач. Украинские машиностроительные предприятия находятся на 3-4 технологических укладах и не могут эффективно конкурировать с машиностроителями развитых стран, их продукция пользовалась спросом только в отсталых постсоветских странах и некоторых странах третьего мира.

Выход на европейские рынки требует изменения качества машиностроительной продукции в соответствии с нормами развитых стран. Существует как технологическое отставание от развитых

© А.А. Головач, 2015

постиндустриальных стран, так и отставание в управленческих технологиях, частично обусловленное устаревшими технологическими укладами, а частично – сложившимися институциональными условиями в украинской экономике. Поэтому актуальной является проблема разработки новых подходов к модернизации украинских машиностроительных предприятий в соответствии с требованиями мировых рынков.

Вопросам управления машиностроительными предприятиями в условиях экономических реформ посвящены исследования как украинских [1, 2, 3, 4, 5, 6], так и зарубежных ученых [7, 8, 9, 10, 11]. При этом зарубежные подходы не могут быть применимы ввиду специфики рассматриваемой проблемы, с которой не сталкивалась западная экономическая наука. Украинские исследования в общем виде затрагивали универсальные подходы к адаптации внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий, а также некоторые частные вопросы функционирования промышленности при евроинтеграции. Однако новизна возникшей ситуации, при которой евроинтеграция Украины сопровождается развязанной РФ войной и разрывом старых экономических связей, требует разработки принципиально новых подходов.

Целью статьи является разработка принципов модернизации украинских машиностроительных предприятий в соответствии с требованиями мировых рынков.

Модернизация украинских машиностроительных предприятий должна базироваться на анализе спроса потенциальных потребителей на машиностроительную продукцию и оценке возможностей предприятия по освоению выпуска этой продукции. Сейчас в мире происходит очередная индустриальная революция, при которой возникают новые виды продукции и пропадает потребность в старых, разрабатываются новые технологии обработки материалов и управления производством, снабжением и сбытом, меняются производственные отношения между собственниками капитала и рабочей силы. Основными составляющими перехода экономики к неоиндустриальной структуре являются такие элементы 5 и 6 технологических укладов:

автоматизация и роботизация;

новые методы обработки материалов, в частности 3D-печать;

использование инновационных материалов, нанотехнологий и биотехнологий;

использование энергоэффективных технологий и возобновляемых источников энергии.

Для модернизации машиностроительного предприятия в условиях неоиндустриализации предлагается научно-методический подход, основные этапы которого представлены на рисунке.

Рисунок. Этапы модернизации украинских машиностроительных предприятий в соответствии с требованиями мировых рынков

На первых двух этапах осуществляется анализ конкурентов и рынков машиностроительной продукции. Анализ конкурентов включает как изучение конкурентов внутри страны, так и исследования в других странах, которые могут быть потенциально интересны с точки зрения реализации машиностроительной продукции. Результатом анализа конкурентов являются конкурентные преимущества и недостатки. Типовыми конкурентными преимуществами или недостатками на внутреннем рынке являются:

имидж торговой марки;

разветвленность сбытовой и обслуживающей сетей;

наличие разветвленной структуры альтернативных поставщиков сырья и материалов;

наличие научно-конструкторского бюро и исследовательских подразделений;

наличие штата квалифицированных рабочих и инженеров;

соответствие производственных мощностей современным требованиям.

Анализ внешних конкурентов позволяет оценить передовые машиностроительные предприятия развитых стран, в результате чего определяются слабые и сильные места украинских предприятий с точки зрения международной конкуренции. В качестве типовых конкурентных преимуществ и недостатков машиностроительного предприятия на внешнем рынке можно выделить:

себестоимость продукции;

эффективность логистических путей, обусловленную географическим расположением Украины и расстоянием до стран – потенциальных партнеров;

стоимость рабочей силы;

инновационность используемых производственных технологий;

доступность и стоимость заемных средств для модернизации.

Исследование рынка машиностроительной продукции включает анализ выпускаемой предприятием продукции и анализ потенциально возможной инновационной продукции, которая будет пользоваться спросом в периоде стратегического развития предприятия.

Анализ выпускаемой продукции позволяет определить, насколько востребована продукция на внутреннем и мировом рынках и может ли она быть модернизирована так, чтобы стать востребованной. Анализ инновационной продукции посвящен определению успешных характеристик продукции, выпускаемой машиностроительными предприятиями развитых стран. В результате формируются характеристики степени перспективности продукции, оценки которых формируются согласно таблице.

В результате может быть проведен анализ затрат на модернизацию, который включает исследование потребности в ресурсах и в технологиях. Все требуемые для модернизации ресурсы (материальные, кадровые и прочие) могут быть оценены в виде финансовых ресурсов, так как в условиях свободного мирового рынка вопрос их приобретения заключается только в приемлемой цене. Однако потребности в технологиях оцениваются с точки зрения имеющейся технологической базы, так как многие уникальные технологии не могут быть перенесены.

Таблица

Трактовки оценок характеристик перспективности продукции

Характеристика	Трактовка максимальной оценки	Трактовка минимальной оценки
Уникальность	Не имеет аналогов	Массово выпускается множеством предприятий
Защищенность патентами	Все ключевые элементы запатентованы	Не имеет элементов, защищенных действующими патентами
Качество	Существенно превышает аналоги	На уровне аналогов
Сложность производства	Требует уникального оборудования или технологий	Может выпускаться на массовом оборудовании с использованием традиционных технологий
Возможность освоения	С минимальными затратами	Требует коренной реконструкции
Ценовая конкурентоспособность	Наивысшее на рынке соотношение цена/качество	Проигрывает аналогам по качеству или цене
Сроки окупаемости при освоении	Два-три года	Более десяти лет

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, разработаны основные принципы модернизации украинских машиностроительных предприятий, которые основываются на анализе спроса потенциальных потребителей на машиностроительную продукцию и оценке возможностей предприятия по освоению выпуска этой продукции. Применение разработанных принципов позволяет обеспечить конкурентоспособность украинских машиностроительных предприятий в условиях евроинтеграции. Развитию данных принципов поможет разработка экономико-математических моделей модернизации и управления машиностроительными предприятиями.

Литература

1. Дикань О.В. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах євроінтеграції / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 77-82.

2. Домашенко М.Д. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / М. Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 159-167.

3. Обидєннова Т.С. Структурні перетворення машинобудівних підприємств: підходи до управління / Т.С. Обидєннова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 45. – С. 104-110.

4. Прокопенко Р.В. Разработка структуры системы поддержки принятия решений по оптимизации потоков ресурсов машиностроительного предприятия / Р.В. Прокопенко, М.В. Руднева // Вестник ДонУЭП. – 2015. – №1. – С. 42-46.

5. Прокопенко Р.В. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р.В. Прокопенко // Економіка і управління. – Київ: Європ. універ. – 2015. – №3(67). – С. 14-21.

6. Черняк Г.М. Формування механізму забезпечення економічної безпеки сучасних підприємств в контексті євроінтеграції / Г.М. Черняк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1(1). – С. 18-22.

7. Dietz J. The Discipline of Enterprise Engineering / Jan Dietz, Jan Hoogervorst // International Journal of Organisational Design and Engineering. – 2013. – Vol. 3. – №1. – P. 86-114.

8. Vries D. Advances in Enterprise Engineering / De Vries, Marne, Aurona Gerber, and Alta van der Merwe // The Nature of the Enterprise Engineering Discipline. – 2014. – VIII. – P. 1-15.

9. Bagautdinovaa N.G. Development of the Theory and Practice of Competitiveness Strategies Russian Machine-building Enterprises / N.G. Bagautdinovaa, A.V. Sarkinb, I.R. Gafurov // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Vol. 14. – P. 23-29.

10. Hill Ch.W.L. Strategic Management Theory: An Integrated Approach / Charles W.L. Hill, R. Jones Gareth, Melissa A. Schilling. – London:Cengage Learning, 2014. – 528 p.

11. Fulmer B.P. Selecting an enterprise resource planning system: An active learning simulation / Fulmer, B. P. and G. J. Gerard // Journal of Emerging Technologies in Accounting. – 2014. – №11. – P. 71-82.

Представлена в редакцию 06.11.2015 г.

А.Ю. Ляшенко

ХАРАКТЕРИСТИКА «ТОЧЕК РАЗВИТИЯ» В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ ЮГО-ВОСТОКА УКРАИНЫ

По данным о количестве временно перемещенных лиц, опубликованным 30.05.2015 г. Кабинетом Министров Украины, из оккупированных районов Донецкой и Луганской областей, а также из Автономной Республики Крым и г. Севастополя в другие регионы Украины выехали 1 213 011 переселенцев, или 892 161 семья из Донбасса и Крыма.

В ноябре 2015 г. Министерство социальной политики назвало новые уточненные данные о числе беженцев из Крыма и Донбасса, временно проживающих в других регионах Украины. Согласно этим данным по состоянию на 30 ноября 2015 г. в Украине зарегистрировано 1 621 030 переселенцев, или 1 279 918 семей. Наибольшее количество переселенцев находится в Харьковской области (169 тыс. 810 чел.). В Запорожской области насчитывается 55 тыс. 816 чел., в Днепропетровской области – 94 тыс. 477 чел. В Полтавской области проживают 27 тыс. 504 чел., в Сумской области – 14 тыс. 86 чел., в Кировоградской − 9 тыс. 747 чел. [13]. Это количество людей, обратившихся в органы учета, реальная цифра может быть гораздо больше (рис. 1).

Наиболее важными для трудоспособных переселенцев остаются вопросы трудоустройства и жилья. Помощи в решении этих проблем в настоящее время от государства почти нет. Среди мер, предпринятых государством для решения проблемы трудоустройства, выделим следующие:

Компенсация расходов работодателю на оплату труда внутренне перемещенных лиц на основе срочных договоров с центрами занятости согласно постановлению Кабмина от 08.09.2015 г. № 696 «Об Утверждении порядка осуществления мер содействия занятости, возврата денежных средств, направленных на финансирование таких мер, в случае нарушения гарантий занятости для внутренне перемещенных лиц». Службы занятости бесплатно предоставляют предприятиям услуги по подбору персонала. Однако эти меры лишь частично решают вопрос трудоустройства переселенцев.

© А.Ю. Ляшенко, 2015

Рис 1. Карта переселенцев с оккупированных территорий Украины [6]

В сфере содействия развитию малого и среднего бизнеса также предприняты некоторые действия: 18 июня 2015 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании относительно программы ЕС по поддержке малого и среднего бизнеса, предполагающий создание 15 региональных центров поддержки малого и среднего бизнеса, которые будут предоставлять консультационные услуги предпринимателям. «Особое внимание будет уделено регионам, пострадавшим от конфликта, где бизнес может помочь с занятостью и реинтеграцией переселенцев» [19].

В то же время перед Украиной особенно актуальной стала проблема перехода к инновационному развитию экономики и всей системы социальных преобразований.

В начале нынешнего века появилось много публикаций на тему Третьей промышленной революции. Она базировалась на отказе от использования полезных ископаемых, переходе к возобновляемым источникам энергии в сочетании с внедрением компьютеров в производство, автоматизацией и переходом к цифровому аддитивному производству, которое британский журнал The Economist в 2012 г. назвал новой промышленной эрой. «Индустрия 3.0» базируется на трех основных принципах:

смещение центра прибыли от этапов производства к центрам научно-технической разработки и дизайна. Примером стало неравномерное формирование добавленной стоимости в цепочках дизайн – создание и маркетинг – сборка;

рост производительности труда и как следствие сокращение рабочих, непосредственно занятых в производстве;

замещение ставших за последние столетия традиционными централизованных моделей бизнеса, распределенными так называемыми плоскими структурами, горизонтальным взаимодействием [15].

Несмотря на то что Третья промышленная революция ещё не победила в мировом масштабе, на пороге уже находится немецкая концепция «Индустрии 4.0», которая стала ответом промышленников «мастерской Европы» на процесс глобального переноса производственных мощностей в Юго-Восточную Азию и другие стремительно развивающиеся регионы.

Понятие Industry 4.0 употребляется как синоним IIoT (Industrial Internet of Things), который является производным понятием от IoT – Интернета Вещей. Наряду с понятием «Интернет вещей» (Internet of things) употребляется термин «Интернет всего»

(Internet of everythings) как отражающий суть явления. То есть исходя из этого термина мы можем понять, что к существующей сети Интернет будут подключены обычные вещи. Это коснется всего: бытовой техники, носимых устройств, автомобилей, зданий и, конечно, промышленности и сельского хозяйства. В свою очередь, непосредственным предшественником IoT является концепция Machine to machine (M2M), которую образно называют «Интернетом машин». В академических кругах чаще говорят о киберфизических системах (CPS), в которых объединены вычислительные и физические процессы. С точки зрения практики производства речь идет об интеграции информационных (IT) и операционных технологий (OT).

«Индустрия 4.0» – это применение Интернета Вещей в производстве. Если посмотреть примеры в промышленности, то представим станок, который сам будет получать новые программы работы из сети, анализировать свой износ и оперативно заказывать запчасти на складе и, возможно, самообучаться, чтобы выполнить работу лучше. В сельском хозяйстве – датчики в почве будут автоматически контролировать полив, с учетом прогноза погоды, и таких примеров можно назвать множество. Возвращаясь к поставленному вопросу, ключевой особенностью «Индустрии 4.0» станет то, что все элементы производственной цепочки (как оборудование предприятий, а также информационные системы предприятия – складского и логистического учета, бухгалтерии, управления и так далее) будут взаимодействовать между собой и другими системами и людьми для выполнения определенной цели как равные элементы, все более и более исключая человеческое вмешательство.

По мнению основателя и президента Всемирного экономического форума в Давосе Клауса Шваба, существуют три причины, почему сегодняшние преобразования представляют собой не продолжение Третьей промышленной революции, а говорят скорее о начале Четвертой: скорость изменений, их масштаб и системность. Скорость происходящих технологических прорывов не имеет прецедентов в истории. По сравнению с предыдущими промышленными революциями Четвертая развивается по экспоненте, а не линейно. Кроме того, она составляет основу существующей промышленности в любой стране мира. Масштабность и глубина этих изменений предвещает преобразование всей системы производства и управления.

В Германии этот процесс перехода к «Индустрии 4.0» стартовал два года назад и уже есть первые успешные примеры и результаты. «Индустрия 4.0» в Германии может быть интегрирована в производство через 10–15 лет, 15% немецких предприятий уже используют элементы «Индустрии 4.0» в своем производстве. Повышенный интерес к этой теме, помимо европейских стран, наблюдается также в Китае, Японии и США. В дальнейшем все промышленно развитые страны будут вынуждены включиться в эту гонку, поскольку «новое» производство будет выигрывать в конкурентной борьбе у «старого».

В то же время экономисты Эрик Бриньолфссон (Erik Brynjolfsson) и Эндрю Макафи (Andrew McAfee) справедливо указывают, что революция может привести к еще большему социальному неравенству, так как обладает огромным потенциалом для того, чтобы разрушить существующий рынок труда. Точно так же, как автоматизация вытесняет человеческий труд в масштабах всей экономики, полная замена рабочих машинами способна усугубить разрыв между эффективностью капитала (вкладываемого в тех же роботов) и отдачей от труда. Впрочем, у данной тенденции есть и положительные стороны, так как человеческий труд начнет использоваться в основном на более безопасных и рентабельных этапах производственной цепочки.

В этих условиях перед Украиной ставится вопрос о том, какую экономическую модель мы хотим построить. Следуя мировым тенденциям, это должна быть экономика, созданная в духе идеологии «Индустрия 4.0». Однако промышленность Украины сейчас преимущественно пребывает на стадии 2.0. Можно ли перепрыгнуть из «Индустрии 2.0» в «Индустрию 4.0»? По мнению Директора Департамента развития инноваций и интеллектуальной собственности Министерства экономического развития и торговли Украины Елены Минич ответ на вопрос: скорее да, чем нет.

Для развитых производств Украины возможно быстро и оперативно пройти стадию 3.0. Для этого необходимо широко внедрять информационные и цифровые технологии. Но что делать в тех отраслях, где нет реального производства? Не секрет, что экономика Украины на 90% сырьевая – занимается поставкой необработанного сырья в более развитые страны. На таких производствах переход на уровень 3.0 требует модернизации 80-90% средств производства. Поэтому лучше пропустить этот этап и сразу перейти к полной автоматизации в духе «Индустрии 4.0». Для того чтобы это произо-

шло, необходимо сделать ставку на инновации, увеличение интеллектуального капитала, развитие и популяризацию науки. Иначе, если не предпринять в ближайшее время кардинальных мер, при существующей сегодня ресурсно-затратной модели развития экономика Украины не способна войти в группу промышленно развитых стран, а рискует закрепить свои позиции в качестве «периферии» Европы и всего мира.

Одним из методов решения данной проблемы может стать проведение эффективной промышленной политики государства, основанной на выявлении и поддержке приоритетных для регионов отраслей. Актуальным вопросом становится изучение отраслевой структуры региона и ее анализа с целью оптимизации. Теоретической базой для этого может стать теория полюсов роста, разработанная французским экономистом Ф. Перру, и находящая применение во многих развитых и развивающихся странах при осуществлении региональной промышленной политики развития депрессивных территорий и для создания высокотехнологичных территориальных формирований.

Суть этой теории заключается в выявлении в пределах отдельной территории такой отрасли промышленности, вида деятельности или набора («комплекса») отраслей, который обеспечил бы наиболее эффективное использование имеющихся на территории ресурсов, инновационное развитие, а также способствовал быстрому росту не только экономики, но и других сфер жизни общества (социальной, экологической).

Ф. Перру произвел классификацию отраслей по тенденциям и темпам 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 [21, с.134].

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 поляризационный эффект достигается за счет интенсивности межфирменных и межотраслевых транзакций.

Использование категории полюсов экономического роста («точек роста») 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 точек роста в структурном, пространственно-временном отношении, а также, что наиболее важно, механизм их активации.

При попытке адаптации теории кумулятивного роста на практике и использования понятия «полюс роста» и «точка роста» в экономических стратегиях (особенно в стратегиях регионального развития) также не находится унифицированного понимания этого термина. В экономической литературе феномен «точек роста» не раскрывается с необходимой полнотой. Это связано с тем, что категория «полюс роста» Ф. Перру является абстрактной и чисто теоретической.

Современные экономисты под «точкой экономического роста» понимают 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 [8, 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. Характеризуются «точка роста» своей отраслевой принадлежностью к определенному виду деятельности (которая определяет сферу ее возникновения); аспектом потенциала, на основе которого осуществляется рост; и способом, которым осуществляется развитие. Для «точки роста» характерны спонтанный характер возникновения на основе какого-либо потенциала или сочетания факторов, вследствие чего отрасль или предприятие становится «магнитом» для сопутствующих предприятий и отраслей и по мере

её развития, увеличения количества межфирменных и межотраслевых транзакций происходит её «поляризация».

Отраслевая структура производства полностью коррелирует с динамикой технологических перемен: в развитых и развивающихся странах часть добывающих высокотехнологичных отраслей уменьшается, высокотехнологичных перерабатывающих − увеличивается, в странах с переходной экономикой – наоборот. Так, для сравнения с 1970 г. часть добывающих отраслей в мире уменьшилась почти вдвое, с 18 до 10,4%, в развитых странах – втрое, с 17,9 до 5,9%, в развивающихся странах – в 1,3 раза, с 21,4 до 15,9%. В странах с переходной экономикой, наоборот, этот показатель в 1,3 раза увеличился, с 18 до 23% [6, с.95]. Следует отметить, что большая часть иностранных инвестиций направляется именно в сырьевые и добывающие отрасли, что отражает сырьевую специализацию этих отраслей в международном разделении труда. Это может обострить проблемы стран с переходной экономикой, к которым относится Украина, и снизить возможность для дальнейшей реструктуризации экономики. Рассматривая и анализируя тенденции мировой промышленности, можно утверждать, что они могут рассматриваться как внешние ограничения и вызовы, которые необходимо учитывать при разработке отечественной модели промышленной политики в определении направлений структурно-технологических перемен в промышленном секторе экономики [6, с.94].

Данные о структуре производства в Украине свидетельствуют об увеличивающейся доле добывающих отраслей за последние годы. Однако, сравнивая долю валовой добавленной стоимости (ВДС) по видам деятельности, следует отметить, что на долю добывающей промышленности приходится 7%, а в отраслях перерабатывающей промышленности создается 14% ВДС (рис. 2). Таким образом, необходимость развития отраслей перерабатывающей промышленности очевидна.

Среди тенденций развития мировой промышленности и угроз, обусловленных ими для Украины, следует отметить формирование в развитых государствах производственно-технологической базы на основе шестого технологического уклада и переориентирование промышленного производства в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0», а также создание принципиально новых отраслей и мировых рынков товаров и услуг.

В случае сохранения Украиной сырьевой технологической специализации и отсутствия эффективной политики перераспреде-

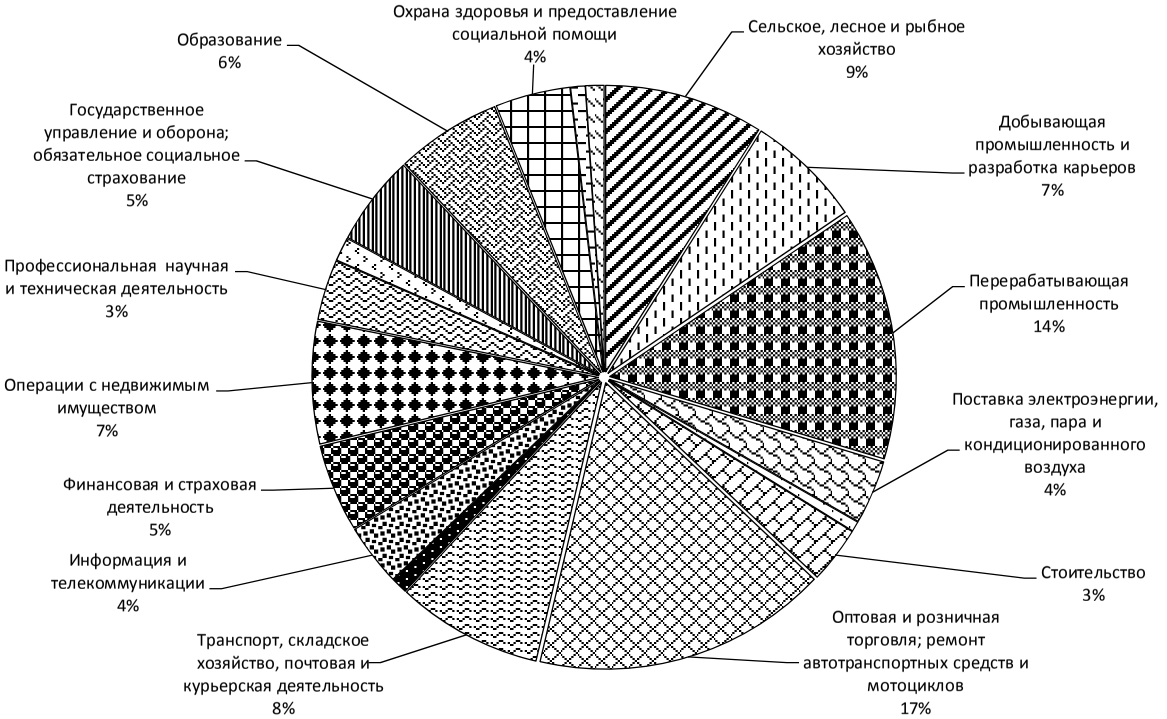


Рис. 2. Распределение валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности за 2012 г, % [17]

ления сырьевых доходов в пользу инновационных и модернизационных целей, страна превратится в технологического и цивилизационного аутсайдера и будет подчинена интересам более развитых держав относительно их свободного доступа к недрам и плодородным землям и навязываемых низкой стоимости трудовых ресурсов и стандартов социального обеспечения населения.

В связи с этим повышается значимость проведения для Украины селективной промышленной политики, стимулирующей развитие отдельных отраслей, а также создание институциональных условий для развития малого и среднего бизнеса.

В качестве объекта исследования выбраны 6 наиболее промышленно развитых областей, территориально приближенных к Донецкой и Луганской областям, с целью определения в их пределах приоритетных видов деятельности, которые смогут повлиять на структуру экономики этих регионов и решить проблему трудоустройства населения. Это Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Полтавская, Сумская и Кировоградская области.

Для дальнейшей идентификации перспективных видов деятельности или «точек роста» в пределах этих 6 областей проведем анализ отраслевой структуры регионов на основе имеющихся статистических данных. При этом исследуем только перерабатывающую промышленность, учитывая то, что она способна задействовать наибольшее количество трудоспособного населения и в ней создается большая по сравнению с другими видами деятельности часть валовой добавленной стоимости (рис. 2).

Исследование предполагает анализ следующих показателей:

1) индексы роста отдельных видов деятельности (отраслей промышленности) по регионам за период 2008-2014 гг. и рассчитанного на их основе среднего коэффициента роста за этот период для каждого вида деятельности; 2) изменение отраслевой структуры в регионах за период 2010-2014 гг.; 3) структура перерабатывающей промышленности в каждом регионе в 2014 г., представленная как долевое соотношение подотраслей перерабатывающей промышленности в отдельном регионе на основе данных об объеме реализованной промышленной продукции (тыс. грн). Результаты анализа, полученные по 6 областям, обобщены и приведены в сводной табл. 1.

Рассмотрим более подробно структуру промышленного производства каждой из 6 областей и выделим в каждой из них группы отраслей, которые являются потенциальными «точками роста» для этих регионов, согласно вышеизложенным критериям.

Таблица 1

Средний коэффициент роста отраслей перерабатывающей промышленности за 2008-2014 гг.

	Перерабатывающая промышленность	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	Текстильное производство, производство одежды кожи, изделий из кожи и других материалов	Изготовление изделий из дерева, спичь, кроме мебели	Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	Производство химических веществ и химической продукции	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	Машиностроение	Точки роста
Днепропетровская	0,9524	0,9879	**1,0576**	0,8871	**0,9848**	**0, 9751**	**0,9678**	**0,9774**	0,9433	**0,9317**	1
Запорожская	0,9384	**0,9915**	0,8641	0,8996	0,9265	**0,955**	0,874	0,9148	**0,954**	0,9232	0
Кировоградская	**1,0234**	**1,0861**	0,8878	**0,9141**	**0,9636**	**0,9616**	0,5429	**0,9439**	**1,0455**	0,9185	2
Харьковская	0,9613	0,9632	**0,9309**	**1,0251**	**1,0109**	0,9199	0,8983	0,8992	**0,9794**	**0,9808**	2
Сумская	0,9867	0,9787	**0,9949**	**0,9729**	0,8746	0,8274	**0,9825**	0,964	0,9488	**1,0046**	1
Полтавская	0,9186	**1,0146**	0,9021	0,8743	0,9152	0,8891	**1,0203**	**0,9304**	0,9386	0,8653	2
Максимальное значение	1,0234	1,0861	1,0576	1,0251	1,0109	0,9751	1,0203	0,9774	1,0455	1,0046	-

Таблица 2

Структура перерабатывающей промышленности регионов в 2014 г., %
(рассчитано на основе данных о стоимостном объеме реализованной продукции, тыс. грн)

	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	Производство химических веществ и химической продукции	Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	Машиностроение	Производство мебели, другой продукции, ремонт и монтаж машин и оборудования	Точки роста
Днепропетровская	13,12	0,47	2,43	2,65	7,27	0,43	6,74	59,24	5,43	2,61	4
Запорожская	12,5	0,29	0,72	5,92	2,35	0,3	3,32	48,39	21,66	4,55	3
Кировоградская	70,42	0,38	1,39	1,07	1,52	-	2,91	9,81	9,7	2,8	2
Харьковская	43,3	1,8	5,2	5	2	3,1	9,2	4,5	21,6	4,3	6
Сумская	32,2	2,99	2,13	4,48	16,37	1,12	4,61	8,54	25,5	2,02	5
Полтавская	42,6	0,5	0,6	35,9	2,2	0,2	1,4	1,2	14,6	0,8	2
Среднее значение	35,7	1,1	2,1	9,2	5,3	1,0	4,7	21,9	16,4	2,8	

Полтавская область.

Среди отраслей Полтавской области производство **химических веществ и химической продукции** является видом деятельности с наиболее высоким темпом роста. Средний коэффициент роста этой отрасли за период 2008-2014 гг. составил 1,0203. В структуре перерабатывающей промышленности доля производства химических веществ и химической продукции составляет 2%. Данные о динамике доли химической промышленности в общем объеме реализованной продукции перерабатывающей промышленной области свидетельствуют о постепенном увеличении ее доли до 2012 г. и дальнейшем снижении после 2012 г.

Производство **пищевых продуктов, напитков и табачных** изделий является основным видом деятельности в регионе, доля отрасли в объеме промышленной продукции постоянно увеличивается с 19,8% в 2010 г. до 27,3 % в 2014 г. В 2014 г. доля пищевой промышленности составила 43% в стоимостном объеме продукции перерабатывающей промышленности. Средний темп роста внутри отрасли за период 2008-2014 гг. составил 101,45%.

Машиностроение также занимает существенную долю в общем объеме реализованной промышленной продукции области, однако не может являться точкой роста ввиду того, что динамика отрасли остается отрицательной с 2010 по 2015 г., постоянно снижается доля реализованной продукции машиностроения в общем объеме продукции (с 18,2% в 2010 г. до 9,4% в 2014 г.), используются устаревшие технологии (табл. 3).

Производство кокса и продуктов нефтепереработки, несмотря на высокую долю в общем объеме произведенной промышленной продукции – 36%, не является точкой роста, так как в ней происходит спад.

Такие отрасли, как производство изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность, целлюлозно-бумажная промышленность, текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов, являются потенциальными точками роста в регионе, или **«точками стабилизации».** Данные темпов роста свидетельствуют об их развитии ($0,95 \leq$ средний коэффициент роста < 1), отмечается тенденция к увеличению доли этих отраслей за анализируемый период. (табл. 3). Эти виды деятельности составляют незначительную долю в общем объеме реализованной продукции перерабатывающей промышленности (каждая отрасль не более 2%), при этом они имеют высокий темп роста и их доля в структуре промышленности региона имеет тенденцию к

Таблица 3

Динамика структуры перерабатывающей промышленности в Полтавской области за 2010-2014 гг., % к итогу [11]

Отрасли промышленности	2010		2011		2012		2013		2014		
	тыс. грн	% к итогу	тыс. грн	% к итогу	тыс. грн	% к итогу	тыс. грн	% к итогу	тыс. грн	% к итогу	
Промышленность	59333897,9	100	72720574,4	100	80587633,8	100	71504046,3	100	86718922,5	100	
Добывающая промышленность и разработка карьеров	11809498,7	19,9	15367948,4	21,1	13999122,3	17,4	16961684,6	23,7	24494422,7	28,2	↗
Перерабатывающая промышленность	43630557,6	73,5	52148341,7	71,7	61023241,2	75,7	48549401,1	67,9	55475670	64	↘
производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	11768316,5	19,8	12594792,8	17,3	17560501,6	21,8	18502868,5	25,9	23641312,7	27,3	↗
текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	187746,5	0,3	185943,4	0,3	179826,6	0,2	231246,8	0,3	265046,3	0,3	→
изготовление изделий из древесины, бумаги и полиграфическая деятельность	86723,6	0,1	104930,6	0,1	124180	0,1	150159,4	0,2	358429,1	0,4	↗
производство кокса и продуктов нефтепереработки	18563861,4	31,3	20687755	28,4	21931357,2	27,2	17376309,4	24,3	19893623,3	22,9	↘
производство химических веществ и химической продукции	586476,9	1	953422,7	1,3	1863579,3	2,3	994618,4	1,4	1224122,1	1,4	→
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	94149,2	0,1	119446,6	0,2	86607,5	0,1	85359,1	0,1	110439	0,1	→
производство резиновых и пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции	696682,4	1,2	699031	1	717876	0,9	676662,1	0,9	770640,3	0,9	→
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме производства машин и оборудования	404776,6	0,7	839151,6	1,1	613236,3	0,8	623234,5	0,9	673546,8	0,8	→
машиностроение	10776595,2	18,2	15529582,6	21,4	17487077,8	21,7	9368141,3	13,1	8113717,6	9,4	↘
производство компьютеров. электронной и оптической продукции	163954,4	0,3	68139,8	0,1	74866,6	0,1	90570,9	0,1	90157,1	0,1	→
производство электрического оборудования	206398,1	0,4	341640,8	0,5	368897,2	0,5	277479,1	0,4	437736,2	0,5	→
производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группам	964496,2	1,6	1536872,9	2,1	1531912,8	1,9	1549083,7	2,2	1643372	1,9	→
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств	9441746,5	15,9	13582929,1	18,7	15511401,2	19,2	7451007,6	10,4	5942452,3	6,9	↘
производство мебели, другой продукции; ремонт и монтаж машин и оборудования	465229,3	0,8	434285,4	0,6	458998,9	0,6	540801,6	0,8	424792,8	0,5	→
Поставка электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха	3558192,8	6	4849430,9	6,7	5199555,6	6,4	5603444,9	7,8	6325162,1	7,3	↗
Водоснабжение; канализация, обращение с отходами	335648,8	0,6	354853,4	0,5	365714,7	0,5	389515,7	0,6	423667,7	0,5	→

увеличению. В этих отраслях возможно интенсивное развитие за счёт внедрения новых технологий. К этой группе отраслей относится также производство резиновых, пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции (табл. 3).

Отрасли с уменьшающейся долей в структуре производства и отрицательным темпом роста – **«точки спада»** (средний коэффициент роста < 0,95), это: машиностроение; производство кокса и продуктов нефтепереработки.

Таким образом, обозначим в качестве **«точек роста»** виды деятельности, в которых наблюдается положительная динамика темпов роста объема реализованной продукции **(средний коэффициент роста ≥1)**, значительная доля в структуре производства (выше среднего показателя в регионе) и тенденция к её дальнейшему увеличению.

Виды деятельности, в которых отмечается положительная динамика роста доли отрасли в общем объеме произведенной продукции (0,95 ≤ средний коэффициент роста < 1), доля произведенной продукции в структуре производства имеет тенденцию к увеличению, однако доля отрасли в структуре производства остается незначительной, – «**точки стабилизации»**;

Виды деятельности, в которых отмечается спад темпов роста **(средний коэффициент роста < 0,95)**, которые занимают значительную долю в общем объеме произведенной продукции и отмечается постепенное уменьшение их доли в структуре промышленного производства, – «**точки спада»**.

Таким образом, целесообразно выделить 3 подгруппы отраслей:

1. Отрасли, которые уже имеют достаточно высокую долю и перспективы роста в структуре промышленности региона. Это отрасли, которые могут повлечь развитие в сопутствующих сферах и отраслях, так называемой «точки роста».

2. Отрасли, которые несмотря на незначительный объем выпускаемой продукции могут стать перспективными за счет интенсивного роста и имеющегося ресурсного потенциала для их развития. Они также быстрее всего приспосабливаются к меняющимся условиям рынка, это так называемые «точки стабилизации»:

производство изделий из древесины, бумаги, полиграфическая деятельность;

целлюлозно-бумажная промышленность;

производство мебели, другой продукции, ремонт и монтаж машин и оборудования;

производство химических веществ и химической продукции;

текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и др. материалов;

производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции;

металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования.

3. Отрасли с уменьшающейся долей в структуре производства и отрицательным темпом роста – **«точки спада»** (средний коэффициент роста < 0,95).

Таким образом, ключевым показателем при определении «точек роста» региона является темп роста отдельной отрасли и динамика её доли в структуре реализованной продукции перерабатывающей промышленности.

Сумская область.

«Точки роста». Наиболее высокий темп роста за период 2008-2014 гг. отмечается в **машиностроении** (средний коэффициент роста – 1,0046). Доля в структуре перерабатывающей промышленности составляет 25%. Среди подотраслей машиностроения (вид деятельности, в котором в целом не наблюдается положительных тенденций в последние годы) можно выделить в качестве «точки роста» производство **автотранспортных средств, прицепов, полуприцепов и других транспортных средств.** Доля этого вида деятельности в структуре перерабатывающей промышленности составила 3,2% в 2014 г.

«Точки стабилизации»:

производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов;

производство химических веществ и химической продукции;

производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (32% в структуре перерабатывающей промышленности);

изготовление изделий из древесины, кроме мебели;

текстильное производство;

производство резиновых, пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции.

«Точки спада»:

металлургическое производство;

целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность;

производство кокса и продуктов нефтепереработки.

Харьковская область.

Анализируя динамику роста отдельных отраслей промышленности Харьковской области, необходимо отметить, что наиболее быстрорастущими видами деятельности за период 2008-2014 гг. являлись следующие: производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, а также изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность, целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность.

В структуре перерабатывающей промышленности в 2014 г. эти отрасли занимают 3 и 5% соответственно. Однако при сравнительно невысокой доле в структуре промышленности области, эти отрасли постоянно увеличивают свою долю в общем стоимостном объеме промышленной продукции, что позволяет считать эти отрасли **«точками роста»** региона.

Учитывая средний коэффициент роста, кроме вышеобозначенных видов деятельности, в качестве **«точек стабилизации»** следует выделить традиционный для данного региона вид деятельности: машиностроение (22% в структуре перерабатывающей промышленности, средний коэффициент роста 0,9808), а также металлургическое производство (доля в объёме перерабатывающей промышленности – 5%). Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий также отнесено к «точкам стабилизации».

Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов – 0,93, производство кокса и продуктов нефтепереработки − 0,9199, производство резиновых и пластмассовых изделий − 0,8992, производство химических веществ и химической продукции являются **«точками спада».**

Среди отраслей машиностроения следует выделить производство электрического оборудования и производство автотранспортных средств, прицепов, полуприцепов и других транспортных средств как вид деятельности, в котором наблюдается увеличение доли в структуре машиностроения и всей промышленной продукции региона.

В качестве потенциальных точек роста целесообразно рассматривать те отрасли, которые имеют значительные темпы роста и потенциал для дальнейшего развития, но при этом не являются традиционными для данного региона. Необходимым условием является постоянное увеличение доли в структуре промышленного производства. Эти так называемые точки роста не требуют значительных затрат на модернизацию существующих производств на

первоначальном этапе, и они способны служить локомотивом экономики в кризисный период, в пределах этих отраслей возможно создание рабочих мест в наиболее короткие сроки, что является актуальным при возрастающем количестве временно перемещенных лиц трудоспособного возраста. Активация этих «точек роста» должна стать первоочередной задачей в решении ряда проблем региона.

Кировоградская область.

Среди исследуемых регионов Кировоградская область является лидирующей по развитию пищевой промышленности. Её доля в общем объеме продукции перерабатывающей промышленности составляет 71%. Темп роста этой отрасли – 108% за 2008-2014 гг.

В качестве **«точек стабилизации»** можно выделить следующие виды деятельности (1<средний коэффициент роста в отрасли ≥ 0,95):

целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность;

производство кокса и продуктов нефтепереработки;

производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции;

изготовление изделий из древесины, кроме мебели;

Из традиционных отраслей, составляющих структуру региона, в качестве **«точек спада»** необходимо выделить машиностроение. При его значительной доле в структуре перерабатывающей промышленности региона (9,81%) происходит снижение темпов роста. Сюда же относятся металлургическое производство (доля 9,7%), а также производство химических веществ и химической продукции, текстильное производство.

Таким образом, для этого региона целесообразно выделить 4 подгруппы отраслей.

1. Отрасли, которые уже имеют достаточно высокую долю и перспективы роста в структуре промышленности региона и могут повлечь развитие в сопутствующих сферах и отраслях. Это:

производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий.

2. Отрасли, которые несмотря на незначительный объем выпускаемой продукции могут стать перспективными за счет интенсивного роста и имеющегося ресурсного потенциала для их развития. Они также быстрее всего приспосабливаются к меняющимся условиям рынка. Эти отрасли (виды деятельности) не являются традиционными для данного региона, но имеют положительные (или

неотрицательные) показатели динамики развития. Это так называемые «точки стабилизации».

К этой группе отраслей относятся следующие виды деятельности:

изготовление изделий из древесины, бумаги, полиграфическая деятельность;

производство резиновых, пластмассовых изделий, другой неметаллической продукции;

производство мебели, другой продукции, ремонт и монтаж машин и оборудования;

целлюлозно-бумажное производство;

производство электрического оборудования;

текстильное производство.

3. Отрасли, имеющие высокую долю в объеме промышленности, обладающие научным потенциалом, но использующие устаревшие технологии. Это отрасли, в которых происходит снижение темпов роста:

машиностроение. После 2011 г. начинается спад темпов роста и объемов произведенной продукции этой отрасли в общей структуре производства.

4. Отрасли, в которых происходит спад темпов роста:

металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме производства машин и оборудования. Эта отрасль имеет следующие показатели: темп роста за 2008-2014 гг. – 104,5%, доля в структуре перерабатывающей промышленности – 9,81%, наблюдается спад доли в структуре перерабатывающей промышленности, в основном за счет быстрого развития других отраслей в регионе;

производство химических веществ и химической продукции;

текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов.

Запорожская область.

Запорожская область традиционно является промышленным регионом. Доля продукции металлургического производства составляет 51% в структуре перерабатывающей промышленности, доля машиностроения – 23%. Однако, анализируя тенденции в этих отраслях, в машиностроении в частности, несмотря на положительную динамику темпов роста внутри отрасли, происходит снижение доли реализованной промышленной продукции в стоимостном выражении по отношению ко всей продукции перерабатывающей про-

мышленности. В металлургическом производстве отмечается увеличение доли в общем объеме промышленной продукции в последние годы, что в целом является негативной тенденцией и свидетельствует о сохраняющемся спросе на низкотехнологичную продукцию с низкой добавленной стоимостью, производимую в данном регионе. Рост в этих отраслях осуществляется не за счет инноваций, а за счет увеличения объема выпуска материалоемкой и энергоемкой продукции.

Отрасли, в которых наблюдается незначительный спад темпов роста за период 2008-2014 гг. **(«точки стабилизации»):**

производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий составляет 13%, что в сравнении с другими регионами является относительно невысоким показателем. Средний коэффициент роста отрасли составляет 0,99, что говорит о развитии отрасли и перспективе дальнейшего роста.

Среди **«точек стабилизации»** следует выделить также:

производство кокса и продуктов нефтепереработки;

металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования.

«Точки спада»:

целлюлозно-бумажное производство за период 2003-2014 гг.;

машиностроение;

производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции;

изготовление изделий из древесины, бумаги, издательская деятельность;

производство химических веществ и химической продукции;

текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов.

Днепропетровская область.

Исходя из обозначенных ранее критериев, в качестве «точек роста» в Днепропетровской области выделим те виды деятельности, которые имеют средний коэффициент темпа роста за исследуемый период (2008-2014 гг.) ≥ 1 и положительную динамику увеличения доли в структуре перерабатывающей промышленности за период 2010-2014 гг.

Для Днепропетровской области – это текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов. Средний коэффициент роста составляет 1,0576 за период 2008-2014 гг.

«Точки стабилизации» в Днепропетровской области – это следующие виды деятельности:

производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий;

целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность;

производство кокса и продуктов нефтепереработки;

производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции;

производство химических веществ и химической продукции;

металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;

машиностроение.

Согласно классификации отраслей промышленности по уровню наукоёмкости, разработанной ОЭСР (Организацией экономического сотрудничества и развития), выделяют следующие отрасли по уровню наукоёмкости выпускаемой продукции.

1. *Продукцию высокой наукоёмкости:* авиакосмическая и передовая военная продукция; компьютерное и офисное оборудование; средства связи, включая радио- и телевизионное оборудование; продукция фармацевтики и медицинское оборудование.

2. *Продукцию средневысокой наукоёмкости:* научное оборудование; моторные устройства, электрические машины, станки; неэлектрическое оборудование; транспорт; химическая продукция.

3. *Продукцию средненизкой наукоёмкости:* черные и цветные металлы; металлические и неметаллические минеральные продукты; суда; рафинированная медь и ее продукты; химическая и резинотехническая продукция.

4. *Продукцию низкой наукоёмкости:* бумага и печатная продукция; текстиль, шерстяные изделия, одежда, кожа; продукты питания, напитки, табак, мебель.

Таким образом, анализируя промышленность Днепропетровской области и оценивая перспективы её развития, выделим так называемые точки роста, т.е. те отрасли, которые могут быть перспективными для данного региона, исходя из целей краткосрочного развития и решения проблемы занятости трудоспособного населения, а также развития малого и среднего бизнеса.

В результате проведенного анализа в Днепропетровской области в качестве «точки роста» выделим текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи (средний коэффициент роста − 1,0576).

Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий как наиболее стабильно развивающая отрасль со средним коэффициентом роста 0,9879 за период 2008-2014 гг. и долей в объёме перерабатывающей промышленности 13% с тенденцией к её увеличению относится к «точкам стабилизации». Продукция этой отрасли отнесена к низконаукоёмкой по классификации ОЭСР. Также к «точкам стабилизации» относятся:

целлюлозно-бумажное производство;

производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции;

производство кокса и продуктов нефтепереработки;

производство химических веществ и химической продукции.

«Точками спада» в Днепропетровской области являются такие виды деятельности:

металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;

машиностроение;

изготовление изделий из древесины, бумаги и полиграфическая деятельность.

По результатам анализа большинство отраслей, выделенных в качестве «точек роста» и «точек стабилизации», в Днепропетровской области выпускают продукцию средненизкой и низкой наукоёмкости. Развитие этих видов деятельности поможет в ближайшее время решить проблему занятости трудоспособного населения, а также развития малого и среднего предпринимательства.

Учитывая тенденции развития мировой промышленности, приоритетными должны стать отрасли с высокой и средневысокой степенью наукоёмкости. В этих отраслях вопрос модернизации производственных мощностей в духе концепции «Индустрия 4.0» является первоочередным.

Обобщая данные анализа, учитывая специфику структуры промышленного производства каждого из 6 регионов структуры, необходимо отметить, что виды деятельности в пределах регионов могут быть сгруппированы следующим образом (табл. 4).

1. Отрасли (виды деятельности) перерабатывающей промышленности, имеющие значительную долю в промышленном производстве, показатели темпов роста производимой продукции выше среднего значения в регионе и тенденцию к увеличению доли этих видов деятельности в общем объеме перерабатывающей промышленности за определенный период. Также для данных видов де-

Таблица 4

Классификация видов деятельности перерабатывающей промышленности по критерию «средний коэффициент роста», рассчитанному за период 2008-2014 гг.

Области		Днепропетровская	Средний коэффициент роста	Запорожская	Средний коэффициент роста	Полтавская	Средний коэффициент роста	Сумская	Средний коэффициент роста	Харьковская	Средний коэффициент роста	Кировоградская	Средний коэффициент роста
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Точки роста	**1**	Текстильное производство, производство одежды кожи, изделий из кожи и других материалов	**1,0576**	–	–	Производство химических веществ и химической продукции	**1,0203**	Машиностроение	**1,0046**	Изготовление изделий из древесины	**1,0251**	Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	**1,0861**
	2	–	–	–	–	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	**1,0146**	–	–	Целлюлозно-бумажное производство	**1,0109**	Металлургическое производство	**1,0455**
Точки стабилизации	**1**	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	**0,9879**	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	**0,9915**	–	–	Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	**0,9949**	Машиностроение	**0,9808**	Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	**0,9636**
								Производство химических веществ и химической продукции	**0,9825**				
	2	Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	**0,9848**	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0,955**	–	–	Производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	**0,9787**	Металлургическое производство, производство готовых метал-	**0,9794**	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0,9616**

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
										лических изделий, кроме машин и оборудования			
	3	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	**0,9774**	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	**0,954**	–	–	Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	**0,9729**	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	**0,9632**	–	–
	4	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0, 9751**	–	–	–	–	Производство резиновых и пластмассовых изделий	**0,964**	–	–	–	–
	5	Производство химических веществ и химической продукции	**0,9678**	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Точки спада	**1**	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	**0,9433**	Целлюлозно-бумажное производство	**0,9265**	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	**0,9386**	Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	**0,9488**	Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	**0,9309**	Производство резиновых, пластмассовых изделий, другой неметаллической продукции	**0,9439**
	2	Машиностроение	**0,9317**	Машиностроение	**0,9232**	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой не-	**0,9304**	Целлюлозно-бумажная промышленность	**0,8746**	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0,9199**	Машиностроение	**0,9185**

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
						металлической минеральной продукции							
	3	Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	**0,8871**	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	**0,9148**	Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	**0,9152**	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0,8274**	Производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции	**0,8992**	Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	**0,9141**
	4			Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	**0,8996**	Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	**0,9021**			Производство химических веществ и химической продукции	**0,8983**	Производство химических веществ и химической продукции	**0,5429**
	5			Производство химических веществ и химической продукции	**0,874**	Производство кокса и продуктов нефтепереработки	**0,8891**						
	6			Текстильное производство, производство одежды, кожи, изделий из кожи и других материалов	**0,8641**	Изготовление изделий из древесины, кроме мебели	**0,8743**						
	7					Машиностроение	**0,8653**						

ятельности характерно наличие ресурсного потенциала внутри станы (региона). Как правило, это экспортоориентированные производства. В большинстве исследуемых областей это пищевая промышленность, производство напитков, табачных изделий.

Среди «точек стабилизации» целесообразно выделить.

2. Новые для данного региона виды деятельности, имеющие перспективы благодаря высокому темпу роста, положительную тенденцию в структуре перерабатывающей промышленности (после 2012 г.) и наличию ресурсной и технологической базы.

В этих отраслях необходима выработка специальных режимов хозяйствования для малого и среднего бизнеса, стимулирование инновационной деятельности этих предприятий. Именно в этих отраслях возможно создание рабочих мест, в том числе для временно перемещенных лиц.

3. Традиционные для данного региона отрасли перерабатывающей промышленности, которые имеют значительную научно-техническую базу. Для этих отраслей характерна существенная доля в объеме реализованной продукции и снижение показателей темпов роста после 2012 г., а также постепенное сохранение или уменьшение их доли в структуре перерабатывающей промышленности. Стратегически они являются наиболее перспективными (это машиностроение, химическая промышленность), так как на их основе возможно создание высокотехнологичных кластеров и имеется ресурсная база для их развития. В этих видах деятельности необходимо выделить наиболее эффективно функционирующие предприятия с целью дальнейшего создания на их основе территориальных инновационных структур (кластеры, технопарки, SPL и др.) и привлечения иностранных инвестиций. В настоящее время для поддержания этих видов деятельности и отдельных предприятий применимы меры 2 группы. Развитие этих отраслей в перспективе способно повлиять на структуру экономики регионов, уменьшить технологическое отставание экономики государства от большинства развитых и развивающихся стран и связанные с этим дальнейшие риски.

4. Отрасли перерабатываюшей промышленности, производящие продукцию с низкой добавленной стоимостью, энергозатратные производства, занимающие значительную долю в структуре промышленности и имеющие высокие темпы роста (металлообработка, производство металлопроката и прочие) и отрасли добывающей промышленности, так называемые «точки спада». Разра-

ботка эффективной политики по перераспределению сырьевых доходов из этих отраслей на цели инновационного развития способна сократить технологическое отставание Украины от развитых и развивающихся стран.

Рассматривая вопрос трудоустройства временно перемещенных лиц, а также наличие условий для развития малого и среднего предпринимательства, необходимо отметить, что наиболее перспективными являются отрасли 2 группы. В каждом из исследуемых регионов существуют виды деятельности («точки роста»), обладающие потенциалом для развития в краткосрочной перспективе (3-5 лет), о чем свидетельствуют данные анализа.

Литература

1. Алимов О.М. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг.ред. В.І.Ляшенка. – Запоріжжя: КПУ, ІЕП НАН України, 2012. – 798 с.

2. Амоша О.І. Промисловість і промислова політикаУкраїни 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доп. / О.І Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промсті, 2014. – 200 с.

3. Випуск товарів та послуг і валова додана вартість за видами економічної діяльності за 2012 рік [Електронний ресурс] // Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/vvp/vvp_rik_nev/vvp_rik_nev_u/vtp_ek_u.htm.

4. Давыдова Н.С. Промышленная политика на региональном уровне: цели, задачи и направления развития / Н.С. Давыдова, Е.В. Валова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». – 2004. – № 2(6). – С.185-192.

5. Дейнеко Л.В Промислова політика посткризової економіки: кол. моногр. / Л.В Дейнеко, М.М. Якубовський, Е.І.Шелудько та ін. – К.: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув.», 2014. – 316 с.

6. Карта переселенцев с оккупированных территорий: данные информационного агентства РИА Новости Украина от 30.05.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rian.com.ua/infografika/20150530/368289277.html.

7. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України:стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: моногр. / Ю.В.

Кіндзерський. – К: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув.», 2013. – 536 с.

8. Киндзерский Ю.В. Возможности специальных экономических зон в контексте межрегионального выравнивания и развития депрессивных территорий // Экономика Украины. – 2016. – № 1. – С. 52-71.

9. Лащева Т.О. Полюса экономического роста как приоритеты развития региона на стратегическую перспективу: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Т. О. Лащева. – Спб., 2008.– 256 с.

10. Мініч О. Як Україні перестрибнути в індустрію 4.0. [Електронний ресурс] / О. Мініч // Сайт агентства новин НВ Бізнес. – Режим доступу: http://biz.nv.ua/ukr/experts/minitch/jak-ukrajini-perestribnuti-v-industriju-4-0.html.

11. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Сайт головного управління статистики у Полтавській області: статистична інформація. – Режим доступу: http://pl.ukrstat.gov.ua/.

12. Регионы Украины 2013: статистический сборник. Ч.2. – К.: Государственная служба статистики Украины, 2013. – 783 с.

13. Сайт информационного агентства «Новый регион 2» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nr2.com.ua/ News/ politics and society/Kabmin-nazval-tochnoe-kolichestvo-ukrain skih - pereselencev-112479.html.

14. Соколенко С.И. Эффективная промышленная политика на основе кластерной технологии // 3-я Міжнародна конференція «Підвищення конкурентоздатності економіки на основі формування кластерної моделі виробництва», м. Севастополь, 16-17 квіт. 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucluster.org/sokolenko/2008/04/effektivnaya-promyshlennaya - politika-na-osnove-klasternoj-texnologii/.

15. Сирый М. Украина на обочине очередной революции (Часть 1) [Электронный ресурс] / М. Сирый // Сайт информационно-аналитического портала «УкрРудПром». – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.com/analytics/Ukraina_ na_obochi ne_ ocherednoy_revolyutsii.html.

16. Статистичний щорічник Запорізької області за 2012 рік. – Запоріжжя: Державна служба статистики України, 2013. – 482 с.

17. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2012 р. – Дніпропетровськ: Державна служба статистики Україні, 2013. – 531 с.

18. Титов К.О. Региональная промышленная политика: цели, задачи, приоритеты [Электронный ресурс] / К.О. Титов // Регионы: управление и развитие: научн.журн. – 2002. – №5. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/9_5_02.htm.

19. Український малий та середній бізнес отримає підтримку на розвиток за програмою EU SURE [Електронний ресурс] // Сайт прес-служби Міністерства економічного розвитку та торгівлі. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/News/ Print?lang=uk-UA&id=70949378-8f63-4681-ada1-983925a1bb69.

20. Харківська область у 2012 році: статистичний щорічник. – Харків: Державна служба статистики України, 2013. – 535 с.

21. Perroux F.A. Note of the concept of Growth Poles In Regional Economics: Theory and Practice / F.A. Perroux. – New York, The Free Press, 1994. – 560 p.

Представлена в редакцию 04.12.2015 г.

А.І. Ніколаєнко

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

В епоху глобалізації інноваційний розвиток набув стратегічного напрямку не лише для розвинутих країн, але і країн, що стали на економічний шлях розвитку. Прозорість національних ринків не залишає учасникам конкурентної боротьби іншої альтернативи, крім постійного оновлення і підвищення якості товарів і послуг. Здатність пропонувати споживачу якісну та сучасну продукцію стала головним засобом виживання і перевагою над конкурентами на світовому ринку.

Теоретичним та практичним аспектам організації і регулювання інноваційної діяльності присвячено дослідження О. Амоші, А. Антонюк, В. Гейця, В. Ляшенка, Ю. Макогона, А. Поручника, Л. Федулової, А. Чухна, Д. Медоуза, Й. Шумпетера та ін.

Метою статті є теоретичне обґрунтування активізації глобалізаційних процесів і використання техніко-економічних факторів впливу на механізм інноваційної моделі та розвитку.

Один із головних критеріїв, що визначають науково-технічний і економічний потенціал тієї чи іншої країни, – це можливість

© А.І. Ніколаєнко, 2015

зростання його конкурентоздатності, а також сприяння підвищенню рівня добробуту суспільства. Значна увага при цьому приділяється інноваційним ресурсам машинобудівної галузі, як основи розвитку економіки, а також фінансуванню освіти і науки для розробки і впровадження нових ідей. У розвинутих країнах, зокрема в США, Великобританії, на розвиток машинобудівної галузі витрачається понад 17% загальних інвестицій, але найбільший обсяг, майже 80% цих ресурсів, використовує Японія.

Надаючи інноваціям пріоритетності, в 2010 р. комітетом з економічного планування Японії було визначено 101 напрямок найбільш прогресивних технологій. За прогнозами до 2015 р. для 17 найбільш пріоритетних буде виділено по 6,2 млрд дол., на інші 54 напрямки – по 625 млн дол. США. Після освоєння цих технологій японські фірми очікують 80% комерційного успіху. Свідченням високого рівня науково-технічного потенціалу цієї країни є і те, що на її частку припадає 21,1% світових патентів, тоді як у Великобританії і США вона становить 3,2% [1]. Стає очевидним, що для економіки розвинутих країн сприятливою є прогресивна роль науки, інновацій і технологій, через те що екстенсивні фактори зростання (збільшення кількості зайнятих у виробництві та масштабів видобутку і освоєння невідновлюваних ресурсів і енергоносіїв, можливостей залучення нових територій родючих земель, запасів прісної води тощо) у світовому масштабі наближаються до максимального рівня використання.

Саме таким чином вже більше 50 років проявляється механізм, сформульований професором Гарвардського університету Й. Шумпетером, коли завдяки творчим «руйнуванням» і постійним накопиченням знань відбувається збільшення продуктивності факторів виробництва, що сприяють довгостроковому економічному зростанню [2].

Завдяки цим процесам інновації можуть набувати різноманітних форм: зниження витрат; створення нових продуктів і послуг; удосконалення організації праці та інше. Кожній із визначених форм притаманна інноваційна модель розвитку.

Інноваційна модель розвитку – це складна економічна система, що формується із різноманітних факторів регулюючого механізму, який здатний розвивати функції ринкової економіки. Стійкість цієї системи залежить від форми економічного розвитку, наявності необхідного потенціалу, здатного протистояти як внутрішнім, так і зовнішнім факторам впливу. Наскільки тривалим буде період стійкості системи, залежить від інноваційної потужності, що

здатна протистояти дестабілізуючим факторам впливу. При цьому провідна роль належить системоутворюючим, за яких зростає кількість і інтенсивність взаємодіючих елементів. Викликані цими процесами зміни сприяють розвитку інновацій і якісним трансформаціям існуючого середовища. Разом з цим вони мають бути науково обґрунтованими і базуватися на теоретичних положеннях, що враховують загальні основи існуючих, а також і змінюючих концепцій інноваційної моделі розвитку (див. рисунок).

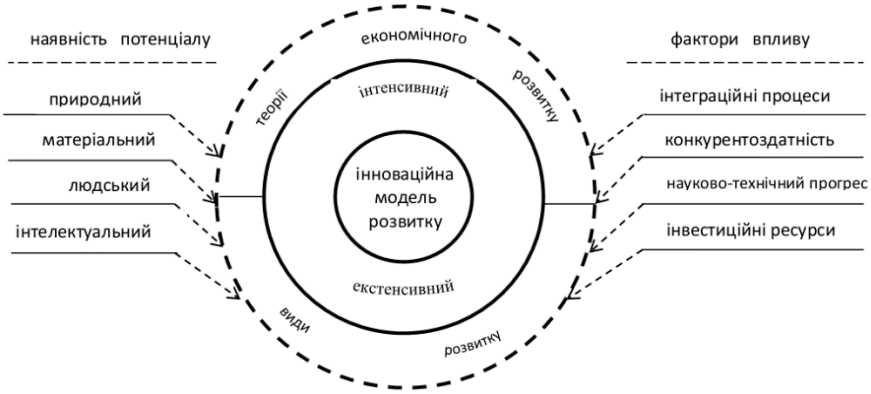


Рисунок. Формування і розвиток інноваційної моделі в економічній системі

Слід зазначити, що у процесі глобалізації більшість інноваційних процесів відбувається у прискореному режимі з максимальною інтенсивністю. Більш того, в різних сферах «впровадження нового» відбувається по-різному і має свої властивості і способи (жорсткі, м'які, різкі, насильницькі, добровільні) як за формою (закономірні, випадкові, стохастичні, катастрофічні), так і змістом впровадження нововведень. Інновації у бізнесі – завоювання ринку, інновації в економіці – модернізація, інновації у політичнім устрої – революція, інновації в управлінських структурах – реформа та ін. Тобто інноваційність як властивість і характеристика атрибутів людського історичного процесу, що перманентно актуалізувалась то його руйнуючою, то творчою стороною. У цьому протиборстві завжди існує конфлікт між розвитком і стійкістю, між творцями і чиновниками, між інститутами громадського суспільства і структурами держави. Результатом трансформації механізму стають зміни сфери виробничої діяльності. Наприклад, у виробничій сфері країн,

де існують «високі технології», відбуваються зміни технологічних парадигм, надаючи перевагу суто інноваційній моделі розвитку, а для країн, які відстають від визначених лідерів світової економіки, перехід до інноваційного розвитку часто ототожнюється з модернізацією застарілих структур і технологічних процесів національної економіки. Як свідчить досвід, шлях «наздоганяючого розвитку» для більшості постсоціалістичних країн, що розвиваються (щоб не залишатися на задвірках світової економіки), став базовим аргументом для їх економічного розвитку. Він дозволяє цим країнам значно скоротити термін для модернізації своєї економіки до сучасних науково-технічних вимог не за століття, які витратив на це індустріально розвинутий захід, а всього за два-три десятиріччя.

Проте всі ці задачі не можуть бути вирішені без найактивнішої ролі держави і підконтрольних їй економічних, технічних, фінансових, освітніх та науково-дослідницьких структур. Враховуючи історичний розвиток, слід зазначити, що країни з низьким технологічним рівнем здійснювали модернізаційний прорив і наздоганяли світових лідерів завдяки активній, ретельно продуманій ролі держави в інноваційній політиці.

У сучасних умовах регулюючий механізм у тандемі «ринок-держава» поступово переходить з національних територій у міжнародний економічний простір. При цьому «сила» держави дещо зменшується, а «сила» колективного регулювання – зростає. Для окремої держави у певних ситуаціях це може бути невигідно, але для інтеграційного середовища є бажаним і корисним. У зв'язку з посиленням процесів глобалізації в інноваційній стратегії економічного розвитку виникає необхідність у передачі своїх національних повноважень країнами та створенні сприятливих умов для їх входження в наднаціональні структури. Це пояснюється тим, що в умовах взаємозалежності економік різних країн виникає об'єктивна необхідність функціонування наднаціонального механізму.

Провідну роль у цьому процесі посідають міжнародні компанії, які завдяки інтеграційному розвитку, а також своїм стратегічним намірам з розміщення виробництва, переміщення капіталу, оптимізації оподаткування і використання інвестиційних ресурсів та їх прибутку, набули наднаціонального характеру.

Економічне регулювання набуває наднаціональних рис лише тоді, коли наддержавні структури приймають рішення, керуючись міжнародними нормами права, а виконання і контроль над прийняттям їх рішень стає обов'язковою умовою для механізму реалізації. Таким чином, економічна політика стає наднаціональною лише

тоді, коли наднаціональний і сам метод її сприйняття, а також визначений спосіб її реалізації [3]. Отже, наднаціональний механізм у системі міждержавної взаємодії можна визначити за сукупністю правил і процедур, переданих суверенними державами наднаціональним органам влади. Слід відзначити, що саме в рамках ЄС сформувався наднаціональний механізм економічної інтеграції як феномен міжнародного регулювання і новий фактор розвитку світової економіки.

Стає очевидним, що чим гостріші проблеми, тим більша потреба в наднаціональному їх регулюванні. Подолання наслідків світової фінансової економічної кризи – яскравий приклад даного процесу. Порушення дисбалансів у глобальних економічних відносинах стає доказом того, що необхідна координація національних економічних систем. Сьогодні на практиці це спостерігається в країнах ЄС, де через функції наддержавного регулювання та узгодження національної макроекономічної політики можна підтримувати стабільний економічний рівень розвитку країн. Наприклад, формування країнами ЄС фонду для підтримки тих країн, що мають дефіцитний бюджет.

Першою цим скористалася Греція, якій було виділено 110 млн євро, а потім ряд інших проблемних країн, на розвиток яких теж було виділено спільно з МВФ 750 млн євро. Але для реалізації цього механізму необхідні були додаткові наднаціональні компенсації (повноваження). Для цього на засіданні Європейського Союзу 16.12.2010 р. у Брюсселі було досягнуто домовленості про створення постійно діючого Європейського стабілізаційного механізму та надання відповідних повноважень наднаціональним органам союзу [4].

Таким чином, сьогодні найбільш перспективним прикладом для створення і реалізації, що відповідає сучасним вимогам інноваційної політики, є інноваційна політика Європейського Союзу, яка будується відповідно до європейської інноваційної моделі і трансформується залежно від вимог часу і викликів XXI століття. Такі вимоги стосуються і України, де активна інноваційна політика держави сприяла би науково-технічній, інноваційно-екологічній діяльності суб'єктів господарювання. Стаючи відкритою і поєднуючись із світовою економікою, глобалізація здійснює неоднозначний вплив на економічний розвиток України. В економічному напрямку це обумовлено значною мірою її специфікою соціально-економічного розвитку на пострадянському етапі, а саме: відсутність розвиненої ринкової економіки; досвіду міжнародного співробітництва в

умовах глобальної конкуренції; незначна кількість конкурентоспроможних підприємств, наслідки тривалих економічних реформ, політична нестабільність – все це накладає свій відбиток на місце і роль України в глобальній економічній системі. В умовах ринкової економіки найбільш дієздатним механізмом переведення її на шлях інноваційного розвитку є державно-приватне партнерство, яке дозволяє органічно поєднувати здатність держави здійснювати управління природними, матеріальними і людськими ресурсами. Такий розвиток подій вимагає від України, яка є частиною цього процесу, нової політичної та економічної стратегії в інтеграційних процесах глобальної економіки. Враховуючи те, що західні країни є головним носієм інноваційної політики, зберегти прогрес можна лише через посилення співпраці з цими країнами в науково-технічній сфері.

Очевидно і те, що виникаючі кризи менше вражають країни з більш збалансованою (або як її ще називають, автономною) економікою, яка орієнтується у першу чергу на виробництво внутрішнього ринку, ємність і глибина якого одночасно є базою для успішної зовнішньої експансії. У Європі до цієї категорії країн можна віднести Німеччину, Францію, частково Швецію, в Азії – Китай і Індію, у Латинській Америці – Бразилію. На жаль, Україна, яка допустила за останні два десятиріччя прорахунки в структурі своєї економіки і практично втратила контроль за транскордонним переміщенням капіталу, втратила свої позиції за роки кризи значно більше, ніж будь-яка інша із країн Європи, що розвиваються.

Напередодні кризи частка сировинної продукції у структурі вітчизняної промисловості становила 70% проти 14,6% товарів інвестиційного призначення. Аналогічні співвідношення спостерігалися й у структурі товарного експорту. Якщо у 80-х роках у ньому домінувала продукція машинобудування – приблизно 37%, а частка чорної металургії була вдвічі меншою (18%), то в 2005-2008 рр. вже спостерігалися прямо протилежні пропорції: машинобудування – 15%, чорна металургія – 40% [5].

Те, що Україна має продукцію з низькою доданою вартістю, суттєво впливає на обмежений потенціал експорту і в кризових ситуаціях не витримує конкурентоспроможності. На фоні постіндустріального розвитку, де домінують 5-6 технологічні уклади, поглиблення сировинного виробництва вкрай небезпечне. Так, саме під час кризи 2008-2009 рр. експорт України скоротився на 40,7%, зокрема: чорних металів на 55,3%, виробів із чорних металів – 44,9, енергетичних металів – 48,1, добрив – 57,3, продуктів хімічної промисловості на 57,1% [6]. У той же час країни Європейського Союзу мали

стійкі позиції до кризової ситуації, а економіка Польщі, навпаки, мала зростання ВВП на 2,8%.

Розвиваючи конкурентоспроможну економіку, яка здатна протистояти глобальним викликам, високорозвинуті країни із соціально орієнтованою ринковою економікою активно підтримують розвиток малого та середнього бізнесу. Відомо, що саме малий і середній бізнес у розвинутих країнах створює до 60% ВВП (Великобританія – 50%, Німеччина – 50-53, Франція – 55-62, США – 50-52%), а головне – забезпечує нові робочі місця та формування інноваційної економіки. В Україні він становить лише 10-12% від ВВП, а існуючі фонди підтримки малого бізнесу малочисельні і не мають достатніх засобів порівняно з розвинутими країнами [7].

Саме в рамках цих процесів Європейський Союз сьогодні пропонує соціальну архітектуру сучасного суспільства, а варіанти його розвитку певною мірою відповідають викликам XXI століття. Ці країни виявили найбільшу стійкість до викликів глобальної економічної кризи. Основою антикризової політики цих країн стала інноваційна модель розвитку, оскільки від 70 до 85% приросту ВВП забезпечується новими знаннями, які знаходять своє втілення у виробничих технологіях та устаткуванні. Інновації є основою технологічних та економічних переваг, а також міжнародної конкурентоспроможності в обсязі експорту високотехнологічних товарів. У таких країнах, як Ірландія, він становить 42% від загального експорту країни, США – 30%, Фінляндії – 22, країнах ЄС – 15-20, в Україні лише 1,2% [8].

Враховуючи домінуючий інноваційний розвиток економіки, комісія ЄС прийняла рішення про перерозподіл частини засобів структурного фонду в розмірі 86 млрд євро, спрямувавши їх на стимулювання інноваційної діяльності. Таким чином, загальний обсяг витрат на інноваційну і науково-технічну діяльність із бюджету ЄС у 2007-2013 рр. може досягнув суми 140 млрд євро [9]. Про пріоритетність даного напрямку свідчить і те, що криза хоча і торкнулася економіки Євросоюзу, але вона має стійку позицію.

Складна діалектика інноваційного розвитку не обмежується лише економічними аспектами. Гострі дискусії ведуться з інституціональних проблем упровадження інновацій у тих країнах, які знаходяться на різних стадіях свого розвитку. Основою вирішення цих проблем є зростання ролі науки, освіти, соціальної сфери, що у сучасній літературі отримало назву «людський фактор економічного зростання». Ці процеси набули незворотного глобального характеру. У сучасних умовах нібито ніхто відкрито не виступає проти

заохочення науки, освіти та захисту соціальних інтересів. Проте дискусійний характер ці питання носять тоді, коли мова йде про ступінь впливу застосування тих або інших важелів у вирішенні цих проблем. У цьому і проявляється різниця, а підчас протилежність у підходах до використання таких важелів країнами. До цього слід додати, що не повною мірою залишаються вирішеними питання інноваційного розвитку, а також формування і функціонування економічних систем теоретико-методологічного і методико-практичного характеру. Використання цих підходів дає можливість визначити роль підприємств і держави в інноваційному розвитку, уточнити і обґрунтувати фактори, які здійснюють вплив на їх економічну активність, зокрема на макроекономічному рівні, де ендогенним фактором є технічний прогрес як результат інноваційних рішень, прийнятих економічними агентами.

Наприклад, якщо у США, ЄС, Японії та деяких країнах «золотого мільярда» великі корпорації успішного вирішують проблеми впровадження інновацій, державі достатньо лише запровадити у цій сфері ефективний регулюючий механізм. Цей механізм стосується захисту стратегічних галузей, вмілого розподілення держзамовлень і допомоги з боку іноземної експансії ТНК. Проте в країнах так званого «наздоганяючого розвитку» спостерігається надмірне відсторонення держави від участі в економічних процесах, що негативно на них впливає.

Вміло використовуючи досвід передових країн, а також зберігаючи керівні позиції держави у фінансово-економічній системі, такі країни, як Китай, Індія, Бразилія, досягли найбільш динамічного розвитку. Завдяки такій політиці вони вражають своїми успіхами як у темпах зростання, так і в захисті економік від зовнішніх шоків, при одночасному зміцненні своїх позицій на світовій арені. Саме ці держави, як справедливо відзначають аналітики ВТБ, стали «головними двигунами» глобальної економіки, що забезпечили в 2010 р. близько 50% приросту її обсягів.

Швидкі темпи економічного зростання цих держав визначались у першу чергу внутрішніми факторами – активним розширенням споживчого попиту, збільшенням інвестицій в основний капітал і державні ресурси. Важливу роль у цьому процесі відіграв банківський сектор провідних країн з формуючими ринками. Завдяки низькому рівню глобалізації бізнесу національні кредитні інститути практично не постраждали від кризи, продовживши активно кредитувати економіку. Темпи зростання банківського кредиту в 2009-

2010 рр. становили в Китаї близько 25% на рік, у Бразилії – 19, в Індії – 18% [10].

Ці фактори дають можливість забезпечувати як формування, так і ефективну реалізацію потенціалу до пошуку нових ідей і винаходів в інтересах технологічного прогресу. Водночас позитивний вплив цих факторів сприяє економічному зростанню і підвищенню якості життя. До цих факторів слід віднести:

потенціал сфери наукових досліджень і розробки, включаючи фундаментальні дослідження;

обґрунтовані і періодично кореговані пріоритети науково-технічного розвитку і розроблений на їх основі перелік технологій, які потребують удосконалення;

гнучкі адаптивні організаційні форми і економічні механізми, що сприяють інноваціям, а також розробці і освоєння нових технологій;

впровадження ефективних матеріальних стимулів, які сприяють економічному зростанню на основі використання інновацій і нових технологій.

Аналізуючи еволюційний шлях інноваційно-технологічного розвитку розвинених країн, необхідно відзначити, що він ґрунтується на стратегічних галузях, водночас надаючи й іншим взаємообумовлюючих властивостей пріоритетного напрямку. Це свідчить про те, що не існує єдиного шаблону, за яким рухаються всі країни, щоб досягти успіхів на основі впровадження інновацій. Скоріше, навпаки, тому що інновації створюються і впроваджуються відповідно з потребами споживачів конкретного ринку. Це у свою чергу пов'язано з національними, історичними, соціально-психологічними та ментальними звичаями, які сприймаються в різних країнах по-різному навіть в одній країні. Яскравий приклад цьому США, де суспільство і держава сформувалися з іммігрантів різних національностей і етичного походження. Але виходячи із ментальних особливостей, перевага у бізнесі надавалася приватній ініціативі. Проте у більшості країн світу до цих пір діють різні форми функціонування і розвитку національних економік.

При всій різноманітності форм і методів діючих економік більшість із них стали на шлях інноваційного розвитку. Мова йде перш за все про створення сприятливих умов для нагромадження капіталу й інвестування його в найбільш високотехнологічні і системоутворюючі галузі виробництва. Для цього необхідна якісна підготовка інженерно-технічних кадрів і висококваліфікованих працівників, здатних поєднати науку з виробництвом, розширенням і

поглибленням міжнародної співпраці, що відкриває доступ до передових досягнень у виробничій і підприємницькій діяльності.

Реалізація інноваційної моделі економічного розвитку для України визначає необхідність глибокого розуміння сутності інноваційного підприємництва. Адже нинішнє глобальне середовище змушує удосконалювати діючу інноваційну систему, реформувати її інституційні структури, змінювати механізми взаємодії наукових і дослідно-впроваджуючих організацій, а також сприяти прискоренню адаптації науково-технічного розвитку до вимог ринкової економіки. Відомо, що інноваційний розвиток – це доволі складний, багаторівневий механізм економічної структури. Функціонування цього механізму залежить не тільки від внутрішніх факторів, таких як наявність достатніх капітальних ресурсів; оптимальна економічна та відповідна мотивація господарюючих суб'єктів; здатність і бажання модернізації та реалізації інноваційного оновлення; фінансові ресурси та науково-технічний і людський потенціал. Але не менш важливе значення мають і зовнішні умови функціонування національної економіки, характер її участі у міжнародних фінансово-економічних і науково-технічних обмінах, можливості більш тісно взаємодіяти між корпоративними і державними структурами в глобалізованому світі. У цьому контексті інноваційний розвиток окремих держав, у тому числі й України, стає не тільки імперативним, але й отримує стимули, додаткові можливості для своєї реалізації.

Необхідність переходу до інноваційної економіки дасть можливість, з одного боку, забезпечити виробництво товарів широкого вжитку, що виробляються в країні, а з іншого – скоротити залежність від імпорту стратегічно важливих товарів і технологій. Низький рівень інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції та тенденція щодо його зниження призвели до посилення імпортозалежності країни від наукоємних товарів. Також необхідно враховувати фактор нестабільності світових національних економік, які час від часу провокують фінансово-економічні кризи.

Разом із цим, на думку більшості науковців, переходу на інноваційний шлях розвитку заважають не лише технологічні можливості, а й економічні причини. Перш за все це стосується відповідності науково-технічного потенціалу новим вимогам у зв'язку з тривалим недофінансуванням вітчизняної науки і помилками при формуванні її галузевого сектору. При цьому необхідно враховувати те, що пріоритетними повинні бути галузі, які складають основу «еконо-

міки знань», а саме: розвиток комп'ютерних мереж; створення нових поколінь мікросхем; виникнення телебачення з високим ступенем можливостей екрана; нові ліки і засоби захисту рослин; створення нових матеріалів; розробка автомобіля та літака нового покоління; кардинальна модернізація залізничного транспорту; розвиток природоохоронних технологій; винайдення нових функціональних біоматеріалів та нових джерел енергії; створення нового покоління ядерних реакторів і засобів контролю та ін.

Для технологічного прориву саме за цими стратегічно важливими напрямами в нашій країні є матеріальні, інтелектуальні та виробничі ресурси, проте існує брак фінансової підтримки цих проектів [11]. Залишається також незмінним сприйняття українською економікою вітчизняних інновацій при одночасному зростанні імпорту зарубіжних інновацій у вигляді техніки і технологій.

Такі дії не лише знижують національну інноваційну активність, а й створюють реальні передумови виникнення загроз та небезпек. Зокрема, частка підприємств, що впроваджувала інновації за період з 2007 по 2011 р., знаходились у межах 10-11%, що підтверджує катастрофічний науково-інноваційний стан в Україні. Негативний стан характерний і для інших індикаторів науково-технологічної діяльності (див. таблицю) [12].

Поряд із цим для вітчизняної економіки подібні катаклізми несуть у собі не тільки неминучі втрати, але і можливості здійснити технологічний прорив, вийти на траєкторію випереджаючого економічного зростання.

На відміну від промислово розвинутих країн, де інноваційна ефективність є невіддільною складовою економічної політики, для України – це питання виживання в ринкових умовах та наріжний камінь входження на європейські та світові ринки. Крім того, приватний капітал, спрямований у нові технології, набуває особливої ваги. Саме такі інвестиції дають підвищений рівень доданої вартості і рухають економіку вперед.

Висновки. У нинішніх умовах в Україні необхідна диверсифікація джерел зростання і переорієнтація економіки з експорту на внутрішні фактори розвитку. Необхідні пропорційні зміни між споживанням і заощадженням, перш за все стимулювання до цих дій населення. Для інноваційної економіки пріоритетним напрямком є розвиток фінансового ринку, здатного трансформувати заощадження в інвестиції, а також стимулювати виробництво товарів з високою доданою вартістю.

Таблиця

Індикатори науково-технічної безпеки України

№	Індикатор	Порогові значення	Динаміка стану індикаторів, роки				
			2007	2008	2009	2010	2011
1	Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	не менше 1,7-2	0,93	0,9	0,95	0,9	0,9
2	Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, осіб на 1000 осіб	не менше 9	4,63	4,49	4,58	4,42	4,4
3	Частка підприємств, що впроваджують інновації, у загальній кількості промислових підприємств, %	не менше 50	11,5	10,8	10,7	11,5	11,7
4	Коефіцієнт винахідницької активності (кількість отриманих патентів на 1 млн осіб)	не менше 400	175	179	167	175	182
5	Відношення кількості впровадження об'єктів промислової власності до зареєстрованих, %	не менше 90	97,8	97,6	97,4	97,8	97,2
6	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	не менше 50	6,7	5,9	4,8	3,8	4,0
7	Індекс зміни активності створення зразків нової техніки, %	не менше 100	112,1	86	84,6	103,4	102,4
8	Індекс зміни активності створення зразків нової продукції, %	не менше 100	104,9	96,8	109,8	89,7	88,3
9	Співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок і науково-технічних послуг, виконаних власними силами у загальному обсязі, %	15/25/60	22/17/61	23/18/59	22/16/62	22/16/62	22/16/62

Безперечним є той факт, що майбутній розвиток економіки України як самодостатнього суб'єкта міжнародного співтовариства залежить від того, наскільки ефективною буде реалізація державної інноваційної політики. Ця політика повинна базуватися на концептуальних засадах розвитку високотехнологічних виробництв, здатних виробляти наукоємну продукцію.

У довготривалій перспективі виграють ті підприємства і компанії, динаміка яких пов'язана з інтенсивним розвитком інноваційної продукції.

Разом з тим при розробці системи державної підтримки інноваційної моделі розвитку в умовах обмеженості фінансових ресурсів необхідний відбір галузей і підприємств, які потребують цієї підтримки. У зв'язку з цим необхідно розробити систему першочергових критеріїв відбору таких галузей і виробництв. До числа цих критеріїв, що визначають пріоритетність виробництва і нововведень конкретних видів продукції, слід віднести: ступінь наукоємності продукції (інноваційний фактор); динаміку попиту на продукцію на світовому ринку; мультиплікативний ефект від нарощування виробництв, продукція яких експортується; економічну ефективність експортної продукції. Важливим фактором при цьому є підвищення наукоємної продукції і конкурентоздатність вітчизняних товарів, захист внутрішнього ринку від недоброякісної конкуренції інших країн, створення сприятливих умов для розширення внутрішнього виробництва та обмеження вивозу капіталу за кордон.

Література

1. World Development Indicators & Global Development Finance. – The World Bank, 2011.

2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 400 с.

3. Consolidated version of the Treaty on European Union, Articles 21-46. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union and the Chartr of Fundamental Rights of the European Union. 6655/2/08. REV.

4. Intermediary joint press conference with Herman Van Rompuy, President of the European Councie, Europe, Rapid Press releases, Reference: SPEECH/10/763, Date: 16/12/2010. – P. 1.

5. Кораблін С. Україна постіндустріальна / С. Кораблін // Дзеркало тижня. – 2010. – №4. – С. 7.

6.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.ua.

7. Domain Sponsor Legal Policies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.pravda.com.ua/columns/2010/11/24/5606933/.

8. Денисенко М.П. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств / М.П. Денисенко, Т.Є. Воронкова // Проблеми науки. – 2011. – №2. – С. 16-17.

9. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu.

10. Вектор // Экспертно-аналитический журнал ВТБ. – 2011. – №10. – С. 3.

11. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-економічне забезпечення: моногр. / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – С. 16-17.

12. Федотов О.О. Концепція забезпечення економічної безпеки держави як цільової функції державного регулювання структурних процесів / О.О. Федотов, С.І. Нікітіч // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2013. – №1. – С. 178.

Надійшла до редакції 27.02.2015 р.

І.П. Петрова

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК КАТАЛІЗАТОРА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В умовах погіршення економічної ситуації та загострення фінансової кризи в Україні забезпечення високих і стійких темпів розвитку країни, досягнення стратегічних цілей держави неможливо без взаємодії держави та бізнесу. Дефіцит бюджету, скорочення доходів та видатків державного бюджету на реалізацію масштабних проектів, неможливість повноцінного використання власних коштів підприємствами породжують проблему низької інвестиційної активності в Україні і пошуку пріоритетних форм інвестиційної діяльності. Такою формою є державно-приватне партнер-

© І.П. Петрова, 2015

ство (ДПП), що засновано 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.

До теперішнього часу проведено багато досліджень з вивчення досвіду практичної реалізації тих чи інших форм державно-приватного партнерства в різних країнах. Проте в нашій країні широка дискусія за темою ДПП поки не знаходить значущого практичного втілення, оскільки прикладів успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства недостатньо. Нині вітчизняні науковці та практики активно досліджують питання партнерської взаємодії держави і приватного сектору, що висвітлюється ними в наукових публікаціях та аналітичних матеріалах. Зокрема, на увагу заслуговують наукові доробки таких вчених, як Т.І. Артемова [1], О.М. Вінник [2, 3], О.М. Головінов [4], І.В. Запатріна [5, 6], Є.В. Котов [7], В.І. Ляшенко [8], О.Е. Сімсон [9], Л.І. Тараш [10], П.І. Шилепницький [11]. За результатами проведених досліджень, а також спираючись на висновки зарубіжних організацій, зокрема Європейського банку реконструкції та розвитку, можна зробити висновок, що в даний час державно-приватне партнерство все ще знаходиться в стадії розвитку і тому потребує подальших досліджень.

Мета даної статті полягає в дослідженні особливостей реалізації державно-приватного партнерства та наданні пропозицій щодо впровадження в Україні.

Упродовж останніх років більшість науковців та практиків по усьому світу розглядають "публічно-приватне партнерство" (у вітчизняному законодавстві одержало назву "державно-приватне партнерство") як універсальний інструмент соціально-економічного розвитку. На відміну від традиційних форм взаємодії держави і бізнесу, державно-приватне партнерство є інструментом 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 та 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.

Існує безліч прикладів ефективної взаємодії державного і приватного секторів. Партнерська взаємодія держави і бізнесу поширена в країнах Європейського Союзу, Центральної і Латинської Америки, в Азії, Океанії, а також у Східній Європі та СНД.

У Європейському Союзі за оцінками European PPP Expertise Centre в 2010-2014 рр. [12-16] реалізовано 424 угоди із загальним обсягом фінансування понад 82,8 млрд євро (рис. 1). Найбільша частка ДПП серед країн ЄС у цей період реалізовувалась у Великобританії – 35,8% кількості та 30,9% обсягу інвестицій усіх проектів ЄС, Франції – 21 та 22,8%, Німеччині – 12,5 та 4,6%, Іспанії – 7,5 та 8,8%, Італії – 3,3 та 8,4%, Нідерландах – 3,7 та 5,5% відповідно.

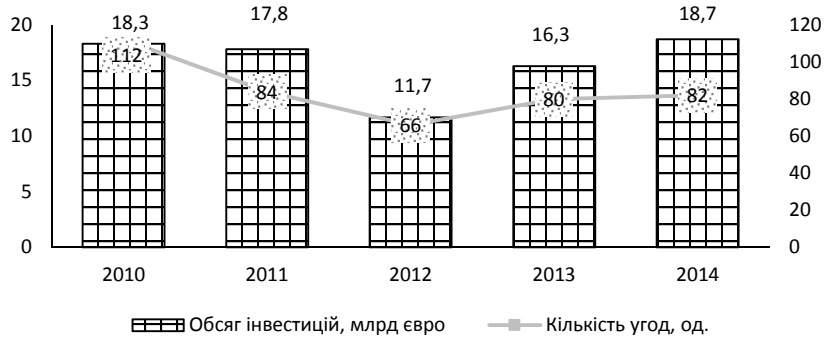


Рис. 1. Кількість угод і обсяг інвестицій у державно-приватне партнерство в 2010-2014 рр.

Пріоритетними сферами державно-приватного партнерства в 2010-2014 рр. є: за обсягом фінансування – транспортна інфраструктура, за кількістю угод – освіта. Роль сфери освіти і науки у забезпеченні стійкого економічного зростання і модернізації економіки в країнах з розвиненою економікою значно зростає. Сфери застосування державно-приватного партнерства поступово розширюються – від реалізації інфраструктурних проектів до сфери НДДКР та впровадження інновацій.

Крім країн Європейського Союзу найбільш активно форми ДПП практикуються в Латинській Америці і Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (рис. 2). На ці регіони припадає понад третини всіх проектів ДПП і майже половина усіх інвестицій. Більша частина проектів ДПП реалізовується в Китаї (18,7% угод та 5,8% усіх світових інвестицій у проекти ДПП) та Індії (12,6% угод і 14,6% усіх світових інвестицій у проекти ДПП) [17].

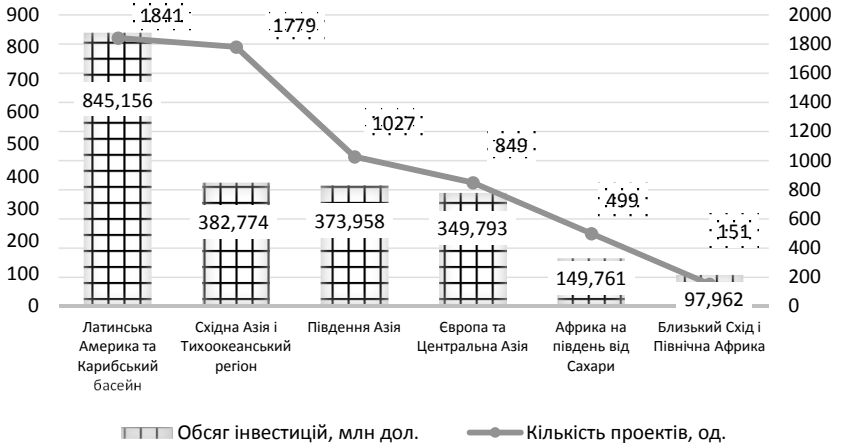


Рис. 2. Кількість угод і обсяг інвестицій у державно-приватне партнерство по регіонах у 1990-2013 рр.

У Латинській Америці найактивніше форми державно-приватного партнерства застосовуються у Бразилії – 11,3% угод і понад 20% усіх залучених інвестицій у ДПП, Мексиці – 3,7 і 5,8%, Аргентині – 3,5 і 4,3% відповідно. Найменше проектів державно-приватного партнерства реалізовується в регіоні Близького Сходу і Північної Африки – 2,5% угод і 4,45% залучених інвестицій у ДПП. До регіону "Європа та Центральна Азія" віднесено 22 країни, серед них країни СНД, країни колишньої Югославії і Туреччина. Левова частка реалізації проектів державно-приватного партнерства в цьому регіоні припадає на Російську Федерацію (5,5% угод та 6,6% усіх світових інвестицій у проекти ДПП) та Туреччину (2,6% угод та 4,5% усіх світових інвестицій у проекти ДПП) [18].

Переважна частка у загальному обсязі фінансування спрямована на сфери телекомунікацій та енергетики, а найменша частка – водопостачання і каналізації (3,4%). Транспортна інфраструктура, за критерієм вартості, становить 18,6% від загального обсягу фінансування.

За кількісним критерієм проекти ДПП найбільш інтенсивно реалізуються у сфері енергетики – енергозбереження (реконструкція існуючих мереж передавання електроенергії та підвищення рівня надійності постачання електроенергії) і енергоефективності (проведення заходів із поліпшення енергоефективності підпри-

ємств), а також у транспортній інфраструктурі (будівництво та експлуатація автомобільних доріг, залізничний транспорт, морські порти, аеропорти).

Слід констатувати, що державно-приватне партнерство все активніше використовується у світі як за географією, так і за секторами економіки. Практична спрямованість партнерської взаємодії держави та приватного сектору свідчить про те, що більшість проектів ДПП використовуються у сферах виробництва суспільних благ і надання державних послуг, виробництва природно-монопольних галузей економіки. У названих сферах держава не може відмовитися від своєї присутності і для вирішення суперечностей між обмеженими можливостями державного бюджету та потребою у вкладенні капіталу для забезпечення відтворення та розвитку об'єктів стратегічної і соціальної значущості цих сфер використовує державно-приватне партнерство. Спільна реалізація проектів зі створення об'єктів (товарів) або надання державних послуг, що відносяться до ведення державної влади, на основі державно-приватного партнерства є загальновизнаною.

Незважаючи на великий потенціал, державно-приватне партнерство не набуло широкого поширення в Україні. Державно-приватне партнерство здійснюється в основному у формі концесії та спільної діяльності без залучення бюджетних коштів. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України реалізується 243 проекти на засадах державно-приватного партнерства. Більше половини загальної кількості проектів належить до сфери оброблення відходів – 117 проектів (51% від укладених угод) у третьому кварталі 2013 р., 116 проектів (47,7%) у 2014 р. [19]. Крім сфери оброблення відходів значна частина проектів державно-приватного партнерства застосовується у сферах збору, очищення та розподілення води та у будівництві і експлуатації доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури. Але, як зазначила голова Українського центру сприяння публічно-приватному партнерству І. Запатріна, реалізовані проекти лише за назвою можна віднести до ДПП, оскільки фактично всі вони сформовані за ідеологією державних закупівель і не передбачають скільки-небудь серйозних інвестиційних вкладень [5]. За даними досліджень Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) [20, 21] готовність країни до використання державно-приватного партнерства, навіть для традиційних інфраструктурних проектів ДПП, є дуже низькою.

Європейський банк реконструкції та розвитку спільно з аналітичним відділом журналу "Economist" (EIU) розробили "індекс готовності", який дає змогу вимірювати здатність країни до створення і реалізації ДПП. Оглядові дослідження щодо "індексу готовності" здійснювалися в 2011-2013 рр., оцінювалися політичні заходи і норми регулювання ДПП, стандарти і практика, відповідний досвід країни і ставлення до участі приватних інвесторів у створенні інфраструктури [20, 21]. Індекс дозволяє порівнювати країни за шістьма критеріями: нормативно-правові засади, інституціональна структура, оперативна зрілість (функціональна готовність), інвестиційний клімат, фінансові механізми, субнаціональний (регіонально-муніципальний) коригуючий індекс.

Характеристику України за оцінкою її готовності до ДПП і порівняно із середнім рейтингом наведено на рис. 3. Із 25 проаналізованих держав Україна за набраними балами (28) щодо "індексу готовності" зарахована до шести країн із перехідною економікою, які є останніми у списку, і позначена як країна, що "народжується" або формується [20, 21]. У їх складі, який очолює Україна, – Грузія, Киргизька Республіка, Монголія, Білорусь. Країни цієї категорії за рівнем готовності відносно ізольовані від основних ринків і становлять менший інтерес для інвесторів. Для таких держав вирішальне значення мають створення правових засад і інститутів, здійснення заходів щодо поліпшення ділового середовища і підвищення його привабливості для інвесторів [21].

Рис. 3. Характеристика України щодо готовності до ДПП

Щодо України, то країна має правову базу, поновила закон про ДПП і концесійні проекти, але не випробувала нову нормативну базу на нових проектах [20, с. 17]. За роки існування Закону України

"Про державно-приватне партнерство" лише один проект було сформовано за процедурами закону [6]. Закладені основи законодавчої бази співробітництва між державою та бізнесом не стали каталізатором розвитку державно-приватного партнерства в Україні не тільки в силу своєї незавершеності, але й недосконалості.

Закон України "Про державно-приватне партнерство" є декларативним та має низку суперечностей. Відповідно до цього закону ДПП визначається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами [22]. Вищенаведене визначення державно-приватного партнерства є досить широким і може включати будь-які договірні відносини між державним і приватним сектором. Поняття державно-приватного партнерства потрібно конкретизувати у Законі "Про державно-приватне партнерство".

Законом виділено суттєві ознаки, які формують поняття ДПП. До ознак державно-приватного партнерства відносено:

забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Через виділення суттєвих ознак одне поняття відрізняється від іншого. У даному випадку ознаки повинні відрізняти ДПП від інших форм взаємодії держави і бізнесу. Виходячи з цього, забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності, яке першим стоїть в ряду ознак ДПП, є скоріше етапом механізму реалізації державно-приватного партнерства, ніж його ознакою. Про це свідчать статті 12 і 13 закону. Інакше вибір приватного партнера на конкурсних засадах також слід було б вважати ознакою ДПП. Стосовно визначення строку дії відносин державно-приватного партнерства виникає протиріччя із Законом України "Про концесії", згідно із статтею 9 строк дії концесії має бути не менше 10 років та не більше 50 років. У Законі України "Про державно-приватне

партнерство" концесійний договір є формою ДПП та укладається строком від 5 до 50 років. Визначення мінімального терміну відносин вносить плутанину у площину практичної діяльності, адже Закон України "Про державно-приватне партнерство" визначає концесію терміном на 5 років формою державно-приватного партнерства, а Закон України "Про концесію" забороняє таке визначення [23].

Сфери застосування ДПП остаточно не склалися. Про це свідчать розбіжності у законодавчо-нормативних актах, зокрема у Законі України "Про державно-приватне партнерство" [22] та Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. (від 14 серпня 2013 р. № 739-р). Концепцією розширюється перелік пріоритетних сфер застосування ДПП з урахуванням міжнародного досвіду та критеріїв доцільності запровадження ДПП [24]. Зокрема, додаються такі пріоритетні сфери застосування ДПП, як виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво (транспорт і зв'язок, транспортна інфраструктура, енергетичний сектор, машинобудування), агропромисловий комплекс (ринкова та виробнича інфраструктура), наукова, науково-технічна, інноваційна та інформаційна сфери.

Перелічені сфери застосування породжують питання щодо об'єктів ДПП. З одного боку, зарубіжною практикою багатьох країн підтверджено, що ДПП використовується в тих сферах, за які держава несе відповідальність і не може відмовитися від своєї присутності в них (транспортна, енергетична комунікація і соціальна інфраструктура) До цих сфер не можна віднести машинобудування, агропромисловий комплекс, науково-технічну й інноваційну сфери. З іншого боку, згідно із законом об'єктами ДПП є об'єкти державної і комунальної власності. Навряд чи у перелічених сферах є об'єкти державної і комунальної власності, щодо яких необхідно застосовувати ДПП. Більшість з цих об'єктів приватизовано або створено на засадах приватної власності.

Закон України "Про державно-приватне партнерство" застосовується до договірних форм партнерської взаємодії держави і приватного сектору, включаючи концесію, договори про спільну діяльність та інші договори, за винятком угод про розподіл продукції, які мають укладатися згідно з відповідним законом. При цьому кожна форма ДПП регулюється окремими законами, а тому, обираючи конкретну форму для реалізації проекту потрібно проаналізувати численні законодавчі акти, що ускладнює імплементацію проектів в Україні (норми Закону України "Про ДПП" не узгоджені з

іншими законами, які пов'язані із здійсненням державно-приватного партнерства).

Розмаїття форм договірних відносин ускладнює формування єдиного підходу до розроблення і впровадження організаційно-методичного й інституціонального забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

На відміну від прогресивного досвіду європейських країн у цій сфері, в українському законодавстві передбачено реалізацію проектів ДПП лише у формі договору і не може створюватися спеціальна структура у формі юридичної особи за участю державного і приватного партнерів [3]. Закон виключає, таким чином, інституційні форми ДПП (за винятком спільної діяльності).

Доцільність розвитку інституційної / корпоративної форми державно-приватного розглядає О.М. Вінник. Інституційна форма ДПП є господарською організацією зі статусом юридичної особи за участю державного та приватного партнерів, яка забезпечує реалізацію проектів ДПП з можливістю залучення інвестицій не лише партнерів, а й акціонерів-інвесторів. Відносини між партнерами можуть бути врегульовані засновницьким договором (у разі, якщо партнери спільно засновують відповідну організацію – зазвичай акціонерне товариство) чи угодою акціонерів-партнерів (якщо для інституційного партнерства використовується діюче товариство (державне чи приватне) шляхом набуття учасниками партнерства (одним з них) відповідної частки у статутному капіталі) [2; 3, с. 163].

Недоліком Закону України "Про державно-приватне партнерство" є відсутність переліку істотних умов договору про державно-правове партнерство. У зазначеному законі у частині 1 статті 5 зазначено: "істотні умови договорів, що укладаються в рамках здійснення державно-приватного партнерства, мають відповідати вимогам, встановленим законами України" [22]. Проте на підзаконному рівні визначено істотні умови угоди ДПП (Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, затверджений постановою Кабінету Міністрів України (від 11 квітня 2011 р. № 384) [25], що суперечить частині 1 статті 5 Закону України "Про державно-приватне партнерство". Тому доцільно доповнити Закон України "Про державно-приватне партнерство" як загальними вимогами до змісту та форми договору ДПП, так і спеціальними, що віддзеркалюють певний вид такого договору державно-приватного партнерства (корпоративний, концесійний тощо).

Законодавством України не встановлено спрощеної процедури щодо офіційного оформлення права користування земельною ділянкою в рамках реалізації державно-приватного партнерства. У разі якщо для здійснення державно-приватного партнерства необхідне користування земельною ділянкою, державний партнер забезпечує приватному партнеру можливість використання такої ділянки на строк, встановлений договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства. При цьому приватний партнер повинен слідувати стандартною тривалою процедурою реєстрації прав на земельну ділянку згідно з нормами законодавства. У разі відсутності права користування земельною ділянкою приватний партнер не може розпочати будівництво до закінчення процедур реєстрації права на земельну ділянку, що в результаті може призвести до значних затримок у реалізації проекта ДПП. Надмірно складний, зарегульований за процедурами, довготривалий процес підготовки проектної документації, який дорого коштує, став на заваді залученню приватного капіталу.

До проблемних сфер розвитку ДПП у країні слід додати управління і організацію ДПП, механізм формування і реалізації проектів. Процес організації та реалізації проекту державно-приватного партнерства представлено у вигляді послідовності таких етапів: пропозиції щодо здійснення ДПП, аналіз ефективності здійснення ДПП, обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства і прийняття рішення про здійснення ДПП, проведення конкурсу з визначення приватного партнера, укладання угоди в рамках ДПП з переможцем конкурсу. Структурні елементи механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору наведено на рис. 4.

На першому етапі органи влади залежно від приналежності об'єкта ДПП або особи, які можуть бути приватними партнерами, готують пропозиції щодо здійснення ДПП, де обов'язковим документом є попереднє техніко-економічне обґрунтування (ідентифікаційне дослідження), і подають до органу, уповноваженого Кабінетом Міністрів України або місцевим органом виконавчої влади / органом місцевого самоврядування. Форма техніко-економічного обґрунтування затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства" (27.02.2012 р. № 255) [26].

На другому етапі органи державної влади відповідно до їх повноважень проводять аналіз ефективності здійснення державно-

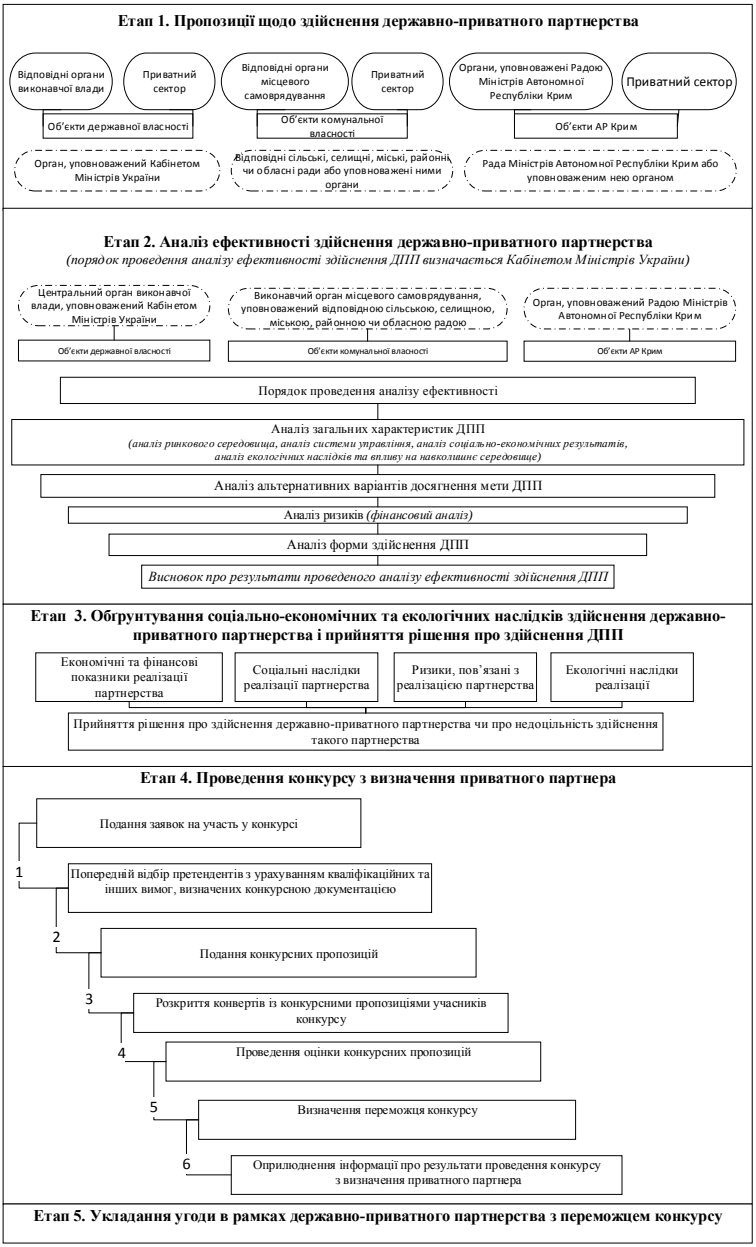


Рис. 4. Структурні елементи механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору в Україні

приватного партнерства та виявлення можливих ризиків, пов’язаних з його реалізацією, шляхом: детального обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства; порівняння основних показників реалізації проекту (рентабельності, рівня витрат, якості послуг тощо) із залученням приватного партнера та без такого залучення; виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ризиками; визначення форми реалізації державно-приватного партнерства.

Порядок проведення аналізу ефективності здійснення ДПП визначається постановою Кабінету Міністрів України "Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства" (від 11.04. 2011 р. № 384) [25], а виявлення можливих ризиків, пов’язаних з реалізацією ДПП, оцінка та визначення форми управління ними – Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов’язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними" (від 16.02. 2011 р. № 232 зі змінами від 16.09.2015 р. № 713) [27].

На третьому етапі за результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства обґрунтовуються соціально-економічні й екологічні наслідки реалізації ДПП та приймається рішення про здійснення державно-приватного партнерства відповідними органами державної влади.

Соціально-економічні й екологічні наслідки здійснення державно-приватного партнерства обґрунтовуються за результатами аналізу:

економічних та фінансових показників реалізації партнерства, в тому числі порівняння показників реалізації із застосуванням державно-приватного партнерства, включаючи прогнозовані витрати та вигоди від його реалізації, з показниками здійснення такої діяльності за інших умов, ніж у рамках державно-приватного партнерства;

соціальних наслідків реалізації партнерства, включаючи поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами (роботами і послугами);

ризиків, пов'язаних з реалізацією партнерства, з урахуванням різних засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами і впливу відповідного розподілу ризиків на фінансові зобов'язання державного партнера;

екологічних наслідків реалізації партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан довкілля.

На четвертому етапі визначають приватного партнера для укладання договору в рамках ДПП і оприлюднюють інформацію про результати проведення конкурсу з визначення приватного партнера. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства визначається Постановою Кабінету Міністрів України "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" (від 11.04. 2011 р. № 384) [25].

На п'ятому етапі укладається договір у рамках державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу. Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках ДПП, здійснюють центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, інші державні органи та органи місцевого самоврядування.

При застосуванні механізму реалізації ДПП виникають труднощі, викликані проблемами концептуального, методичного та практичного плану, які стримують його впровадження на національному і регіональному рівнях. Окремі складові механізму реалізації ДПП не апробовані та потребують адаптації, удосконалення й упровадження у практичну діяльність. Зокрема, це стосується першого етапу "Пропозиції щодо здійснення ДПП" у питаннях формування і відбору проектів ДПП.

Ініціація ідеї проекту може бути викликана суспільною потребою, вирішенням важливих завдань соціально-економічного розвитку країни / регіону, ініціативою держави або приватного сектору тощо. Важливою умовою першого етапу є попередня оцінка пропозицій щодо здійснення ДПП. Попереднє дослідження відбору проектів державно-приватного партнерства ґрунтується здебільшого на загальних критеріях оцінки пропозицій щодо здійснення ДПП, ніж на детальному аналізі. Порівняння та вибір пропозицій повинні оцінюватися за єдиною системою критеріїв. У європейських країнах конкретизована система критеріїв оцінки відбору проектів. У Німеччині проекти ДПП формують на основі визначення потреб, фінансування й аналізу ефективності; у Франції – складності, терміновості проекту й ефективності ДПП; у Російській Федерації – технологічної реалізованості, соціально-економічного ефекту та ефективності ДПП. У вітчизняній практиці не деталізована система критеріїв відбору проектів для реалізації державно-приватного партнерства.

В Україні основною вимогою до реалізації проекту на засадах державно-приватного партнерства є забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі ведення такої діяльності в традиційний спосіб без залучення приватного партнера. У рекомендаційному "Практичному посібнику з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства" [28] пропонуються чотири критерії для визначення пріоритетності проекту з позиції держави як регулятора суспільного відтворення: яким є внесок проекту у впровадження державної політики, чи є ринковий інтерес до проекту, складність проекту та важливість для громадян. Виходячи з цього потребують конкретизації критерії оцінки доцільності реалізації проекту в рамках ДПП перед проведенням техніко-економічного обґрунтування з метою раціонального використання часу й економії державних ресурсів.

На другому етапі "Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства" потребує методичної розробки і впровадження у практичну діяльність оцінка потенціалу проекту у формі ДПП порівняно з іншими формами взаємодії держави і бізнесу.

У зарубіжній практиці для цих цілей визначають і використовують компаратор державного сектору (Public sector comparator (PSC) – інструмент порівняння) для того, щоб оцінити ефективність витрачання коштів, порівняти вартість реалізації проекту за звичайною державною закупівлею та за схемою ДПП і відібрати спосіб реалізації. З цього приводу реалізація механізму ДПП в Україні потребує розробки і впровадження аналітичної моделі на базі концепції компаратора державного сектору для забезпечення можливості об'єктивного кількісного порівняння проекту на засадах державно-приватного партнерства з аналогічним проектом, який виконується традиційним державним способом. На основі зарубіжного досвіду доцільно розробити стандартизовану модель оцінювання інвестиційних проектів для реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору.

В українській практиці відповідальність за проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства покладається на державний орган, відповідальний за здійснення ДПП. У зарубіжних країнах вагому роль при розробці та експертизі техніко-економічного обґрунтування відводять фінансовим аналітикам, технічним експертам і фахівцям з проектного менеджменту, що підвищує максимізацію ефективності аналізу та мінімізацію

можливих негативних економічних, соціальних і екологічних наслідків від реалізації партнерства.

На третьому етапі "Обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення ДПП і прийняття рішення про здійснення ДПП" потребують визначення й удосконалення методології надання державної підтримки, форми і методи управління проектом ДПП упродовж його функціонування, управління ризиками на різних етапах реалізації проекту.

Механізм державної підтримки є поширеним важелем залучення приватного фінансування у проекти ДПП. Однак в Україні не визначена методологія надання державної підтримки при реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства.

На різних етапах реалізації механізму державно-приватного партнерства змінюється вплив ризиків, відповідно змінюються інструменти управління ними. Оскільки інструменти управління ризиками можуть суттєво відрізнятися при переході від одного до другого етапу, то процес управління ризиками повинен мати безперервний характер упродовж його функціонування. Для запобігання виникненню ризиків в Україні на етапах ідентифікації, підготовки та планування механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору особливого значення набувають інструменти, пов'язані з аналізом проектних ризиків, а на етапі реалізації – створення резервних фондів.

На четвертому етапі "Проведення конкурсу з визначення приватного партнера" потребують удосконалення порівняння економічної та соціальної вигоди конкурсних пропозицій, які подаються державним органам влади.

Порівняння критеріїв оцінки пропозицій щодо здійснення державно-приватного партнерства є важливою умовою проведення конкурсу на визначення приватного партнера. В Україні критеріями проведення оцінки конкурсних пропозицій є:

критерії технічного та інженерно-конструкторського характеру;

критерії фінансового та комерційного характеру;

критерії екологічного та соціального характеру;

відповідність конкурсної пропозиції вимогам, зазначеним порядком проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП;

інші критерії залежно від об'єкта, істотних умов та виду договору про партнерство [25].

Вищенаведені критерії необхідно доповнити критеріями економічного характеру (відповідність проекту пріоритетним напрямам стратегічного розвитку країни / регіону, стимули для різних учасників проекту, залучення малого та середнього бізнесу) та розширити критерії соціального характеру показниками впливу проекту на соціальне середовище.

На п'ятому етапі "Укладання договору в рамках державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу" потребують удосконалення розподіл відповідальності та ризиків, система гарантованого бюджетного співфінансування проекту ДПП, управління реалізацією державно-приватного партнерства, моніторинг та оцінка здійснення ДПП.

Згідно зі статтею 21 Закону України "Про державно-приватне партнерство" [22] контроль за виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, здійснюють центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, інші державні органи та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи відповідно до їх повноважень у порядку, встановленому законом.

До повноважень центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, належать: організація перевірки виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства; підготовка пропозицій щодо забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства; проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у сфері державно-приватного партнерства та здійснення інших повноважень, передбачених законом.

Для забезпечення ефективного управління реалізацією механізму державно-приватного партнерства в Україні слід розробити і запровадити систему контролю й моніторингу здійснення партнерської взаємодії держави та приватного сектору. Забезпечення виконання договору, координація взаємодії держави і приватного сектору у процесі реалізації проекту з метою поліпшення результативності та ефективності здійснення державно-приватного партнерства є завданнями заключного етапу механізму реалізації ДПП у Німеччині, Франції та Російській Федерації. Основні функції контролю і моніторингу проектів ДПП полягають в організації роботи відповідальних органів влади, моніторингу результатів реалізації проекту ДПП (показники оцінки ефективності проекту, оцінка і розподіл ри-

зиків), роботі зі змінами по проекту, контролі за передачею активів та іншими операціями при завершенні проекту.

Відповідно до механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору приватному партнерові для отримання бюджетної підтримки потрібно пройти складні структурні етапи механізму реалізації державно-приватного партнерства, підписати договір про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава приймає рішення про надання державної підтримки. У даному випадку приватний партнер при здійсненні державно-приватного партнерства не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її сторони зобов'язань. У Законі "Про державно-приватне партнерство" відсутні правові положення щодо гарантування державою суб'єкту приватного сектору виконання у межах державно-приватного партнерства договірних зобов’язань зі своєї сторони. На законодавчому рівні не врегульовані питання щодо прав приватного партнера на отримання від державного партнера інформації щодо виконання у межах державно-приватного партнерства договірних зобов’язань зі своєї сторони, хоча про обов’язок приватного партнера надавати державному партнерові та уповноваженому з питань державно-приватного партнерства органові подібну інформацію наголошується і в статті 22 Закону України "Про державно-приватне партнерство", і в підзаконному акті "Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства" (затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 09.02. 2011 р. №81 зі змінами від 02.09.2015 р. № 746) [29].

Згідно із встановленим порядком надання державної підтримки (Постанова Кабінету Міністрів України "Порядок надання державної підтримки" (від 17 березня 2011 р. № 279) [30] доцільність надання державної підтримки вирішується після укладання договору про здійснення державно-приватного партнерства. Отже, розраховуючи на підтримку з боку держави, приватний партнер, у разі відмови в державній підтримці, при виконані своїх зобов'язань за договором ДПП буде нести збитки, а кошти, витрачені на реалізацію проекту, не окупляться. У Бюджетному кодексі України не відображена вимога, яка передбачає кошти для реалізації державно-приватного партнерства у проектах відповідних бюджетів. Дефіцит бюджетних коштів, відсутність щорічного фінансування довгострокових проектів ДПП та невизначеність методології надання державної підтримки при реалізації державно-приватного партнерства є

основними проблемами надання державної підтримки в рамках здійснення ДПП.

З часу проведення оглядових досліджень щодо "індексу готовності" ситуація в Україні погіршилася і характеризується політичною нестабільністю і економічною кризою. Незважаючи на дії з боку державних органів щодо поліпшення інвестиційного клімату, інтерес зарубіжних інвесторів до України значно знизився. Для усунення недоліків і протиріч з метою сприяння залученню приватного капіталу на довгострокових засадах Верховною Радою України підготовлено і прийнято у першому читанні проект Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні" [31]. Незважаючи на усунення низки недоліків закону про державно-приватне партнерство і створення більш ефективних механізмів співробітництва між державними і приватними партнерами, запропонований законопроект не вирішує питання комплексного розвитку законодавства. Потрібні кардинальні економічні реформи, у низці яких розвиток інституціонального забезпечення ДПП матиме позитивні наслідки.

Висновки. Для усунення вищезазначених проблем і практичного впровадження механізму державно-приватного партнерства в Україні як дієвого інструменту активізації та стимулювання економічного зростання необхідно:

для розвитку управління і організації державно-приватного партнерства:

утворити єдиний спеціалізований орган з формування, реалізації і моніторингу проектів ДПП;

розробити систему управління у сфері державно-приватного партнерства з чітким розподілом повноважень між органами державної влади в рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності;

запровадити контроль і моніторинг здійснення проекту ДПП як заключного етапу механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору в системі управління;

для удосконалення механізму реалізації проектів державно-приватного партнерства:

усунути законодавчі бар'єри з питань розвитку державно-приватного партнерства;

створити єдину інформаційну систему щодо потенційних та діючих об'єктів ДПП на державному, регіональному та місцевому рівнях;

розробити систему критеріїв відбору проектів на попередньому ідентифікаційному дослідженні відбору проектів;

розробити стандартизовану аналітичну модель оцінювання проектів ДПП на базі концепції компаратора державного сектору;

удосконалити критерії проведення оцінки конкурсних пропозицій;

усунути недоліки і спростити процедури надання державної підтримки реалізації проектів ДПП;

удосконалити механізми фінансування проектів державно-приватного партнерства;

розвинути систему управління ризиками;

проводити методичне та консультативне супроводження в рамках реалізації ДПП.

Подальший розвиток державно-приватного партнерства в Україні істотною мірою визначатиметься макроекономічною стабільністю, сприятливим інвестиційним кліматом та умовами ведення бізнесу; збільшенням внутрішнього ринку і підвищенням купівельної спроможності населення; політичною стабільністю, розвинутими ринковими інститутами, дієвим законодавством і правозастосуванням.

Література

1. Артемова Т.И. Институт государственно-частного партнерства: мировой опыт и реалии Украины [Электронный ресурс] / Т.И. Артемова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2010. – Вип. 38-2. – С. 110-117. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2010_38 _ 2/110.pdf.

2. Вінник О.М. Управління державно-приватним партнерством при використанні його акціонерної форми / О.М. Вінник // Вісник Академії правових наук України. – 2010. – № 2. – С. 112-120.

3. Вінник О. М. Форми та моделі державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О. М. Вінник // Університетські наукові записки. – 2011. – № 1. – С. 159-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2011_1_27.pdf.

4. Головінов О.М. Концептуальні засади формування державно-приватного партнерства / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3 (29). – С. 56-62.

5. Запатрина И. Ускорение публично-частного партнерства в Украине пока не вызывает интереса у власти [Электронный ресурс] / Беседу вел К. Макульский // Бизнес. – 2015. – Режим доступа:

http://www.business.ua/articles/successful_country/Uskorenie-publichnochastnogo-partnerstva-v-Ukraine-poka-ne-vyzyvaet-inte resa-u-vlasti-Irina-Zapatrin-97608/.

6. Запатрина И. Публично-частное партнерство: перспективы усовершенствования правового регулирования [Электронный ресурс] / И. Запатрина // Бизнес. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/eyewitness/Publichnochastnoe_partnerstvo:_perspek tivy_usovershenstvovaniya_pravovogo_regulirovaniya-82562/.

7. Котов Е.В. Тектология государственно-частного партнерства сквозь призму зарубежного опыта / Е.В. Котов // Економіка промисловості. – 2012. – № 1-2. – С. 66-78.

8. Ляшенко В.И. Механизмы государственно-частного партнерства как инструмент активизации инновационной деятельности Украины: региональный аспект / В.И. Ляшенко, Я.И. Тульку // Современное состояние, тенденции и перспективы развития стран СНГ: экономический, социальный и экологический аспекты (Серия: Экономическое славяноведение): моногр. В 2-х ч. Часть II / Под науч. ред. д.э.н. К.В. Павлова / В.И. Ляшенко, Я.И. Тульку. – Ижевск: Изд-во института компьютерных исследований, 2014. – Глава 69. – С. 100-113.

9. Сімсон О. Е. Правова природа відносин державно-приватного партнерства / О.Е. Сімсон // Вісник Академії правових наук України. – 2012. – № 1 (68). – С. 233-241.

10. Тараш Л.І. Державно-приватне партнерство – управлінська технологія модернізації економіки / Л.І. Тараш, І.П. Петрова // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 3 (41). – С. 128-134.

11. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: моногр. / П.І. Шилепницький; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

12. Market Update Review of the European PPP Market in 2010 [Електронний ресурс] / European PPP Expertise Centre. – 12 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/epec-market-update-2010-public.pdf.

13. Market Update Review of the European PPP Market in 2011 [Електронний ресурс] / European PPP Expertise Centre. – 11 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/ epec_market_update_2011_en_web.pdf.

14. Market Update Review of the European PPP Market in 2012 [Електронний ресурс] / European PPP Expertise Centre. – 10 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/Market%20Update%202012.pdf.

15. Market Update Review of the European PPP Market in 2013 [Електронний ресурс] / European PPP Expertise Centre. – 10 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/resources/publications/ epec_ market_update_2013_en.pdf.

16. Market Update Review of the European PPP Market in 2014 [Електронний ресурс] / European PPP Expertise Centre. – 8 p. – Режим доступу: http://www.eib.org/epec/epec_market_update_2014_en.pdf.

17. Explore Rankings 1990 to 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreRankings.aspx.

18. Country Snapshots [Електронний ресурс] / Private Participation in Infrastructure Databasehttp. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/.

19. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства (станом на 06.01.2015) [Електронний ресурс] / Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d51acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnoprivatnogoPartnerstva.

20. Evaluating the environment for public-private partnerships in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States. The 2012 EECIS Infrascope. Findings and methodology [Electronic Resource] / European Bank for Reconstruction and Development, Economist Intelligence Unit. – Mode of access: http://www.eiu.com/ Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=EECIS_Infrascope.pdf&mode=wp&campaignid=EECISInfrascope2012.

21. Доклад о переходном процессе за 2013 год. Переходный процесс: остановка в пути? [Электронный ресурс] / Европейский банк реконструкции и развития. – Режим доступа: http://tr.ebrd.com/tr13/ru/.

22. Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 р. № 2404–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.

23. Закон України "Про концесії" від 16.07.1999 р. № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997-14.

24. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні" від 14 серпня 2013 р. № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-р.

25. Постанова Кабінету Міністрів України "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" від 11.04.2011 р. № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-п.

26. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства" від 27.02.2012 р. № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12.

27. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними" від 16.02.2011 р. № 232 (зі змінами від 16.09.2015 р. № 713) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/713-2015-п/paran15#n15.

28. Практичний посібник з підготовки техніко-економічного обґрунтування та застосування методики проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), листопад 2012 р. – Режим доступу: http://new. me.gov.ua/Services/StreamsService/4433567b-c768-4ee3-aabd-f9cc 3aebfdf7.

29. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства" від 09.02.2011 р. № 81 (зі змінами від 02.09.2015 р. № 746) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/746-2015-п/paran 2#n2.

30. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства" від 17.03.2011 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/ laws/show/279-2011-п.

31. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52471.

Надійшла до редакції 24.11.2015 р.

І.І. Сташкевич

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ЗМІНАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Діяльність підприємств на будь-якому етапі їх розвитку пов'язана зі змінами внутрішніх параметрів. Зумовлено це складністю, динамічністю та невизначеністю факторів зовнішнього середовища, що потребує відповідних реакцій керівництва підприємств. Це може проявлятися у внесенні відповідних коректив до будь-яких процесів, до складу системоутворюючих елементів і т.д. Вміння змінюватися вчасно і потрібним чином стає одним з визначальних факторів виживання і успіху підприємства. Важливе значення при цьому мають своєчасно заплановані та ефективно впроваджені організаційні зміни на підприємстві. Саме від кадрів залежить ефективність цих процесів. Потенціал та внутрішні настанови, а також цінності персоналу можуть розглядатися як рушійна сила активізації процесів змін, так і гальмування їх протікання за строками та якістю. Отже, не може викликати сумніву актуальність вирішення науково-практичної проблеми щодо мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємстві.

Більшість зарубіжних дослідників найбільш вагомим елементом організаційних змін вважають усвідомлення керівництвом необхідності змін, визначення їх цілей та завдань. Ця думка висвітлена в роботах таких зарубіжних учених, як К. Левін [1], Л. Грейнер [2,3], Дж. Дак [4], Х. Рамперсад [5], Дж. Коттер [6]. Ігнорування особливостей сприйняття персоналом змін може призвести до проблем вже на етапі підготовки змін навіть за умов формування ефективної системи планування та прогнозування змін, а також застосування сучасних інструментів стратегічного управління. Проблемі подолання опору персоналу організаційним змінам у менеджменті присвячено чимало робіт вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: І. Ансоффа, Т. Базарова, Дж.М. Джоржа, Г.Р. Джоунса, Н. Тічи, М.А. Девана, Д.П. Коттера, М.І. Магури, Л.Г. Борисової. У психології цю проблему розглядали Р.Л. Кричевський, А.Л. Журавльов, Н.А. Ільїна, В.М. Литвак. В Україні психологічні аспекти організаційних змін досліджувалися колективом авторів під керівництвом Л.Н. Карамушки та багатьох інших учених. На думку А.М. Смолкіна, опір персоналу недоцільно розглядати як негативну ре-

© І.І. Сташкевич, 2015

акцію на зміни. Він створює необхідні передумови певного «випробування» нових ідей, їх доробку у процесі прив'язки до певних умов [7, с. 63-64]. Опір персоналу не завжди можливо економічно доцільно повністю усувати, але мінімізувати до прийнятного рівня важливо з огляду на забезпечення ефективності впровадження змін. Опір персоналу може бути пов'язаним з різноманітними факторами: психологічними, соціальними, організаційними, професійними та економічними. При цьому він може бути як активним, так і пасивним.

Метою статті є проведення аналізу та здійснення формалізації основних понять системи управління організаційними змінами на підприємстві. У науці існують різні підходи до їх трактування, а тому ще не сформовано уніфікованого понятійного апарату у цій сфері.

Запорукою стабільності та ефективності діяльності підприємств є орієнтація на розвиток, який можна охарактеризувати як складне та багатопланове явище. Вітчизняними та зарубіжними ученими приділяється значна увага дослідженню цього поняття. При цьому авторські визначення розвитку характеризуються неоднозначністю. Так, О.В. Василенко під розвитком розуміє процес переходу з одного стану в інший, що супроводжується якісними перетвореннями [8]. В.І. Ляшенко наводить такі характеристики розвитку, як зміна, зростання та поліпшення. При цьому поліпшення та зміни визначаються як найважливіші результати розвитку [9].

О.В. Раєвнєва також пов'язує розвиток підприємства зі змінами [10]. Автор характеризує його як «…..унікальний процес трансформації відкритої системи у просторі та часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей….». Н.В. Цопа розвиток підприємства розуміє як «спрямовану, закономірну зміну стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження і зростання значень якості функціонування підприємства вище порогу безпеки, приросту якості функціонування підприємства не нижче приросту економіки і конкретного ринкового оточення» [11]. Розвиток має різні напрямки: кількісний (збільшення споживання ресурсів), структурний (зміна складу об'єктів та їх комбінації) та якісний (зрушення у споживчих характеристиках елементів, у їх індивідуальній та інтегральній корисності). Важливо враховувати, що розвиток може бути не лише прогресивним (перехід до більш високого рівня), але й регресивним (зниження рівня) та революційним (стрибкоподібний перехід до іншого стану) [12], що позначається на характері та швидкості протікання змін на підприємстві. Це

значно впливає на відношення персоналу до змін. Пошук шляхів безболісного подолання змін як усередині підприємства, так і за його межами є важливим завданням.

У роботі [13] сукупність чинників, які можуть негативно позначатися на ефективності впровадження змін на підприємстві, називаються організаційними патологіями. При цьому виділяються такі організаційні патології: гіперформалізація, посадова формалізація (деперсоналізація, знеособлення), замикання цілей, дроблення функцій, зростання ригідності, інформаційна асиметрія і т.д. Дисфункції та патології, які їх можуть викликати, в основному є наслідком того, що підприємство не хоче або не може змінюватися. При цьому відношення персоналу підприємства до змін варто розглядати як фактор попередження дисфункцій, так і їх посилення.

О.І. Пушкар метою розвиту підприємства вважає найбільш повне задоволення інтересів власників, персоналу та держави [14]. На практиці дуже часто виявляється порушення цієї умови, що може призводити до виникнення опору персоналу організаційним змінам на підприємстві та формувати організаційні дисфункції і патології.

Здатність організацій до розвитку значною мірою забезпечується вмінням менеджерів налагоджувати ефективні взаємозв'язки із ключовими чинниками бізнес-середовища. Не менше значення має здатність внутрішнього середовища організації змінюватись відповідно до нових стратегічних цілей, що виникають на якісно іншому етапі її розвитку [15].

Організаційні зміни є наслідком процесів прийняття рішень і вирішення проблем різного характеру. Особливості організаційних змін є предметом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. При цьому не існує однозначності в розумінні цього поняття, а також у визначенні особливостей, факторів організаційних змін (див. таблицю).

Таким чином, серед ключових складових, які характеризують категорію організаційних змін, можна виділити такі: перехід з однієї форми, якості чи стану будь-якого організаційного елементу (поточної) в іншу (бажану) протягом часу; процес радикальної чи часткової трансформації структури і компетенцій; процеси адаптації та розвитку. Серед науковців переважно виокремлюються два основні підходи. Організаційні зміни пов'язуються з нововведеннями в різних напрямках. Вони мають відбуватися особливо тоді, коли організаційна структура перестає адекватно реагувати на

вплив чинників зовнішнього середовища, бо не існує єдиної універсальної організаційної структури для усіх етапів життєвого циклу підприємства.

Таблиця

Автори	Визначення, особливості, фактори організаційних змін
В.В.Кохан [16]	Організаційні зміни – різні типи нововведень та перетворень, які можуть вміло поєднуватись у різних напрямах і здатні перешкоджати процесійним тенденціям і забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів
Л. Кох, Дж. Френч [17]	Процес організаційних змін неминуче супроводжується проявом незадоволеності і побоювань, високою плинністю кадрів, падінням рівня ефективності організації, скороченням обсягів виробництва
Е. Голднер [18]	Організаційні зміни обумовлені змінами в технологіях (головний фактор змін)
Б. Мільнер [19]	Головним чинником організаційних змін є зміни в організаційній структурі
Д.В. Найпак [20]	Організаційні зміни – процес радикальної або часткової трансформації підприємства або його окремих складових, обумовлений впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, який стосується таких характеристик підприємства, як структура, ієрархія, процеси, працівники, набір ресурсів, технології, ключові компетенції та організаційна культура, що відображає перехід із поточного стану до бажаного протягом відповідного часу
М.О. Бєссєдін, В.М. Нагаєв [21]	Організаційні зміни стосуються всіх організацій. Зміни всередині організації звичайно відбуваються як реакція на зміни у зовнішньому середовищі
В.М. Діденко [22]	Організаційні зміни – сукупність змін в організації, які зумовлюють здійснення нововведень і можуть відбуватись у таких напрямках: оцінка і зміна цілей організації; зміна структури, тобто розподілу повноважень, відповідальності, поділу на відділи, служби, підрозділи, комітети тощо; зміна техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів; модифікація (зміна) можливостей або поведінки працівників; зміна в управлінні виробничо-господарською діяльністю і т.д.

На сьогодні ще не сформовано чіткої класифікації організаційних змін, оскільки діяльність організації залежить від впливу різноманітних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому у сучасній теорії організації діяльності підприємства виділяють чотири основні групи організаційних змін, які тою або іншою мірою зачіпають усі структурні елементи підприємства: технологічні, структурні, товарні, культурні.

Завданням технологічних змін є підвищення ефективності виробництва товарів або послуг. Сучасні вітчизняні підприємства все частіше мають справу зі змінами управлінських і сервісних технологій, тобто необхідними є знання управління комунікаційними та інформаційними технологіями. Технологічні зміни ефективніші в гнучких, децентралізованих структурах, а жорсткі бюрократичні структури перешкоджають їм. Зміни, які підприємство проводить у своїх товарних лініях або послугах, пов'язані, передусім, зі змінами у потребах і перевагах споживачів. Підприємство, яке володіє механізмами швидкого і креативного вирішення, пропонуючи ринку відповідний продукт, отримує серйозні конкурентні переваги. Структурні зміни пов'язані з цілями, ієрархією, процедурами і структурами підприємства. Найбільш поширені тенденції структурних змін: перехід від механістичних до адаптивних структур, спрощення ієрархії, децентралізація управління, зміна системи оплати праці, перегляд системи оцінки якості роботи, введення нових правил і т.д. На відміну від технологічних, структурні зміни виявляються ефективнішими тоді, коли вони здійснюються «зверху-вниз», оскільки в цьому випадку вищий менеджмент компетентніший, ніж фахівці, які працюють на низових ланках. Найповільніше на підприємстві відбуваються культурні зміни. Перш за все, це зміни в цінностях, нормах, стосунках, переконаннях і поведінці працівників підприємства. У сучасному менеджменті розроблено досить багато інструментів зміни культури підприємства. Один з них – «організаційний розвиток», застосування спеціально розроблених поведінкових методів, які орієнтовані на поліпшення соціально-психологічного клімату підприємства і вдосконалення системи внутрішніх взаємин [13]. Врахування особливостей змін є вельми важливим з позицій забезпечення їх ефективності. Адже організація характеризуються наявністю людини як активного ресурсу. Підприємство є організацією, яка створена для здійснення підприємницької діяльності, для якої характерними є функції планування та управління.

Серед загальних рис організації виділяються такі: наявність ресурсів: людей, капіталу, матеріалів, технології, інформації тощо; залежність від зовнішнього середовища; горизонтальний поділ праці (виділення конкретних завдань), підрозділи, які виникли в результаті горизонтального поділу праці; вертикальний поділ праці, спрямований на координацію роботи, тобто здійснення процесу управління; необхідність управління; наявність формальних та неформальних груп; здійснення певних видів діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної, торговельної, науково-дослідної тощо).

Неформальні групи створюються спонтанно на засадах соціальної взаємодії. Працівники вступають у неформальні групи для задоволення почуття причетності, взаємодопомоги, взаємозахисту, тісного спілкування. У неформальних групах є також певна структура, неформальний лідер, вони використовують у своїй діяльності неписані правила (норми), але управляти ними значно складніше, ніж формальними групами [23]. Отже, важливою характеристикою організації є наявність груп, які класифікуються з огляду на тривалість існування, особливостей взаємин, способів входження індивіда до групи і т.д. Соціальна психологія поділяє їх на лабораторні і природні, первинні та вторинні, формальні та неформальні, тимчасові та постійні, відкриті та закриті, референтні та групи членства і т.д.

Серед зарубіжних учених одним із лідерів у теорії організації є Е. Голднер, який пропонує концептуальні основи теорії та практики побудови і аналізу організаційних структур [18]. Його роботи мають міждисциплінарний характер. При цьому значна увага приділяється неформальним організаціям, структурам та групам. Приналежність персоналу до певної групи може впливати на його поведінку та на рівень підтримки змін на підприємстві. Наприклад, опір персоналу організаційним змінам може виникати за підтримкою як персоналу неформальних, так і формальних груп. У неформальних групах опір персоналу змінам є набагато поширенішим явищем, ніж у формальних групах. Це може пояснюватися тим, що «…організаційна життєдіяльність – це боротьба, конкуренція, змагання, конфлікти і т.д. Утворюється шар соціальних регуляторів саме цих процесів у формі традицій, соціальних стереотипів. З іншого боку в організації завжди на різних рівнях горизонталі чи вертикалі існують структури, групи, особистості, що є носіями неформальних зразків…» [18]. Саме тому сприйняття персоналом змін визначатиметься відношенням до них у групах, а також позицією лідерів формальних та неформальних груп; відношенням до змін у референтних групах та групах членства і т.д.

Неформальна група виникає на основі міжособистісних відносин і характеризується неформальним контролем поведінки членів групи, нечітко вираженою метою групової діяльності, що базується на основі традицій, звичок, усвідомлення приналежності до даної групи. Вона має неформального лідера. Контроль здійснюється за допомогою неформальних норм і традицій, сутність яких залежить від рівня згуртованості групи, ступеня її "закритості". В основі утворення неформальної групи лежать психологічні, емоційні відносини, загальні чи особисті інтереси. Термін "нефор-

мальна група" набув широкого застосування у соціології після Хоторнських експериментів, проведених під керівництвом Е. Мейо. У результаті дослідження було встановлені сутнісні характеристики робочої бригади як малої соціальної групи: кожний працівник почував себе членом злагодженого соціального організму, неформальної групи, що виникла спонтанно у межах формальної організації. Основна функція неформальної групи полягала у захисті власних економічних інтересів: збереження незмінної норми виробітку, що відповідає неформальному груповому стандарту. Колективна думка виступала неформальним моральним регулятором продуктивності праці та відносин у межах групи. Неформальна група – зазвичай невелика і часто спонтанно встановлена група, яка не має формально встановлених правил, цілей, що регулюють взаємодію в даній групі [24]. У результаті проведення Хоторнських експериментів під керівництвом австрійського соціолога Е.Мейо зроблено висновок про те, що груповий вплив значною мірою впливає на індивідуальну поведінку, а групові стандарти є головними факторами, які детермінують індивідуальну продуктивність [25].

Формальна соціальна група – група, групова структура та діяльність якої раціонально організовані та стандартизовані з точно прописаними груповими нормами і правилами, цілями та рольовими функціями [26, с. 272-273].

Ступінь опору персоналу змінам визначається та залежить не тільки від приналежності індивіда до певної соціальної групи, але й наявності референтних груп. Орієнтація поведінки індивіда на референтну групу, яка постає своєрідною ціннісно-нормативною системою та може нав'язувати, формувати стандарти – групові норми індивіду (нормативна функція референтної групи); вона є еталоном, точкою відліку для порівняння і виконує порівняльну функцію. Також розрізняють групи членства, що характеризують приналежність людини до певної групи. Розподіл малих груп на референтні та групи членства запропонував Г. Хаймен, який у процесі експериментів відкрив феномен референтної групи. Його суть полягає в тому, що частина малої групи поділяє норми поведінки не своєї групи, а тієї, на яку вона орієнтується. Групи, до яких індивіди не належать, але норми яких сприймають, Г. Хаймен назвав референтними (еталонними) групами. У сучасних дослідженнях це поняття використовується у значенні групи, яка протистоїть групі членства, а також групи, яка виникає всередині групи членства. Сформувавшись усередині групи членства, референтна група тлумачиться індивідом як важливе коло спілкування, утворене з осіб, виокремле-

них зі складу реальної групи як особливо значущих для індивіда. Вона є джерелом норм поведінки, соціальних настанов і цінностей, еталоном, за допомогою якого він оцінює себе й інших.

Г.Келлі зазначає, що поняття «референтна група» використовується для двох видів відносин між індивідом та групою:

1) для позначення групи, що мотивує індивіда бути прийнятим до її складу. Соціальні настанови індивіда корегуються відповідно із загальноприйнятими, на його погляд, у референтній групі;

2) для співвіднесення власної позиції, оцінки себе порівняно з іншими індивідами чи групами. Тобто група – еталон. Г. Хаймен розглядав такі випадки аналізуючи «психологію статусу». Як приклад вчений наводить ситуацію, у якій уявлення індивіда про власну позицію залежить від того, з ким себе порівнює особистість. Група, індивіди, з якими себе порівнює людина, і є референтною групою.

На відношення персоналу до змін також впливають види референтних груп в організації. Так, позитивна референтна група може мотивувати індивіда бути прийнятим до її складу та досягти ставлення до себе як до члена групи; негативна референтна група мотивує індивіда виступати проти неї, або у якій не бажає ставлення до себе як до члена групи [28].

Між групами членства та референтними можуть виникати конфлікти. Н. Полліс побудував типологію референтного групового конфлікту, який виникає при обиранні тих чи інших груп як референтних:

1) конфлікт між групою членства та референтною групою виникає тоді, коли група членства очікує від індивіда певного типу поведінки, характерного для даної групи, а поведінка індивіда не відповідає очікуванням через орієнтацію на ціннісно-нормативну систему референтної групи;

2) конфлікт між референтними групами виникає, коли індивід обирає як референтні кілька груп із протилежними стандартами;

3) конфлікт між усталеною ідентичністю та привабливою ідентичністю виникає, коли індивід «душею і тілом» належить до однієї референтної групи, водночас ідентифікуючи себе з іншою, прагнучи відповідати її стандартам;

4) конфлікт виникає, коли одночасно дві групи є і групами членства, і референтними групами, які висувають протилежні вимоги.

Особистість може знаходитись у прямій взаємодії з референтною соціальною групою чи тільки знаходитися під впливом її системи цінностей, без зворотних зв'язків. Саме тому виділяють ре-

альну (група осіб, що є еталоном та реально існує в оточенні індивіда, який входить до цієї групи) та ідеальну (група, до складу якої індивід не входить, але орієнтується на її думку у своїй поведінці) референтну групу. Це значним чином може позначатися на відношенні персоналу до змін на підприємстві.

Чинники, які ускладнюють організаційні зміни, поділяють на три основні групи.

1. Чинники, що залежать від особливостей пропонованих організаційних змін. Кожний працівник прагне, щоб баланс між тим, що він отримує від організації, і тим, що він їй дає (на його суб'єктивну думку), був на його користь. Усі невигоди, пов'язані з реалізацією певного проекту, він буде намагатися компенсувати різними економічними або соціально-психологічними вигодами. Перешкоди реалізації організаційних нововведень інколи є маніпулятивними. Відношення персоналу до організаційних змін також визначається приналежністю до певної групи. Залежно від ставлення персоналу до змін персонал може бути віднесено до інноваторів; працівників, які дуже швидко сприймають нововведення; працівників із швидким сприйняттям; працівників, які повільно сприймають нововведення; працівників з загальмованим сприйняттям (не погоджуються, доки нововведення не стає традицією). Сприйняття організаційних змін може бути позитивним та негативним. Негативне ставлення може виявлятися у відмові від організаційних змін; викликати опір організаційним змінам; терпимість до організаційних змін.

2. Чинники, що залежать від ставлення до організаційних проблем, програмування і реалізації організаційних змін. Майже кожне нововведення породжує у працівників невпевненість, побоювання й острах, оскільки неможливо передбачити всі ймовірні його наслідки. Непоінформованість, авторитарне, директивне програмування нововведень загострюють почуття невпевненості, яке ускладнює реалізацію організаційних змін.

3. Чинники, що залежать від ініціаторів змін або керівників, спричинені недостатньо ефективними відносинами між працівниками та їх керівниками або ініціаторами змін. Як правило, підлеглі не довіряють непопулярним керівникам або інноваторам, а пропозиції сприймають із підозрою. Інколи інноватори самі руйнують добрі відносини своєю нетерпимістю і необґрунтованими звинуваченнями працівників у неприйнятті організаційних змін, забуваючи, що для цього потрібен час. Вони настільки захоплені технічними проблемами організаційних змін, що випускають із поля зору

соціально-психологічні аспекти, які нерідко за таких обставин є вирішальними. Інноватори і керівники повинні усвідомлювати, що нововведення не можуть бути реалізовані тільки адміністративним шляхом.

Процедури формування політики змін на підприємстві були досить детально представлені в роботах відомих зарубіжних учених, таких як К. Левін [1] та Л. Грейнер [2, 3]. У науці та практиці виявляється неоднозначність в розумінні складових змін на підприємстві.

Під опором персоналу організаційним змінам розуміються дії робітників, які спрямовані на дискредитацію, затримку або протидію здійсненню змін в організації.

Організаційний опір є реакцією підприємства як соціальної системи на дію, пов'язану з трансформацією умов її функціонування. Джерелами організаційного опору змінам можуть виступати як зовнішні сили, так і персонал підприємства (внутрішньоорганізаційний опір змінам – ВОЗ). Він є невід'ємною складовою будь-яких якісних перетворень на підприємстві, може мати особисту або колективну природу, різну силу, спрямованість та інтенсивність. Опір здатний виявлятися у формі пасивного (прихованого) відторгнення перетворень, які проводяться, або активної (відкритої) протидії змінам. Неявний пасивний опір, який відбувається протягом відносно тривалого часу, цілком здатний завдати набагато більшого збитку реалізації стратегічних планів і досягненню поставлених цілей підприємства, ніж активна протидія. Зміна сили і спрямованості внутрішньоорганізаційного опору може відбуватися також у міру поглиблення перетворень. Необхідною умовою пом'якшення такого роду суперечностей і запобігання загостренню внутрішньоорганізаційних конфліктів є своєчасне виявлення причин опору і формування цілісного комплексу заходів щодо адаптації персоналу до перетворень, гнучкої мотивації і стимулювання працівників до сприйняття змін.

До активного опору відноситься: критика змін, вислови проти змін; бойкотування змін. До пасивного неприйняття змін відноситься: виконання роботи по-старому; уповільнення темпів роботи, зменшення інтенсивності праці чи виробітки; погіршення соціально-психологічного клімату в колективі, виникнення конфліктів; звільнення персоналу.

Причини та фактори опору персоналу змінам досить різноманітні. При цьому фактори можуть бути поділеними на певні групи.

1. Психологічні (особистісні якості людини: консерватизм, невпевненість і т.д.; негативний досвід щодо впровадження змін; процес, що пов'язаний з віком людини (з віком зміни сприймаються більш складно).

2. Соціальні (оточення та групові норми; наявність формальних та неформальних комунікацій; соціальний статус та роль; субкультура та контркультура (культура окремих груп).

Важливо враховувати, що зміни організації мають пов'язуватися зі зміною поведінки персоналу. При цьому норми окремих груп можуть відрізнятися від загальноприйнятих в організації, а тому у процесі змін для таких груп мають застосовуватися специфічні підходи.

3. Організаційні (організація процесу змін: неінформування персоналу завчасно про зміни; відсутність інтересу в керівництва та недостатня підтримка топ-менеджментом; з періоду оголошення організаційних змін проходить тривалий час (9-12 місяців), але ще не сформовано нову стратегію; проголошується нова поведінка, але керівництво не поспішає змінюватися, не стимулює зміни у поведінці персоналу; організація вже починала процес змін у минулому, але не завершила їх ефективно; відсутність відповідальної особи (переважно лідера), що має контролювати процес змін; організація нової роботи на підприємстві, зміна умов праці: переїзд до іншого міста; переведення в інший відділ; модернізація або комп'ютеризація робочих місць і т.д.).

4. Професійні (зміна професійних обов'язків робітників: робітник не розуміє, що треба робити по-новому і як; робітника влаштовує його робоче місце; робітники хвилюються, що не зможуть опанувати нові обов'язки).

5. Економічні (зміна оплати праці; відсутність чи недостатність фінансування змін; зміна системи розподілу ресурсів за підрозділами чи проектами.

Виникнення кожної з перерахованих причин перш за все зумовлено неготовністю персоналу до змін, що може проявлятися як на індивідуальному, так і на груповому рівнях.

Ігнорування соціально-психологічного аспекту змін дуже часто ставить під загрозу реальність їх проведення та досягнення тих цілей, які було поставлено керівництвом [1]. Саме тому під час проведення організаційних змін важливо не тільки мати чітку політику, але і враховувати готовність персоналу підприємства до змін.

При цьому необхідно не тільки оцінити індивідуальну та колективну готовність персоналу до змін, забезпечити мотивацію до

позитивного сприйняття змін, але і формувати систему управління організаційними змінами на підприємстві. Вона має містити не виключно функції мотивації та оцінки, але і планування, організації, контролю, координації.

Р.Г. Бухбиндер у роботі [27] узагальнює та систематизує заходи щодо нейтралізації опору персоналу змінам. При цьому важливо враховувати усі можливі фактори організаційного опору, бо між ними існує взаємозв'язок. У роботі здійснено спробу класифікації заходів щодо попередження опору персоналу змінам. До їх складу віднесено: навчання та тренінги; допомогу та підтримку (колективна робота, наприклад застосування прийому Дж.Дака – відвідування країни зітхань); наявність короткострокових цілей та успіхів (у рамках 1-2 років); участь (участь співробітників у плануванні організаційних змін; відсутність ієрархії в творчих групах, які займаються плануванням змін; надання повноважень робітникам), але цей метод потребує значних витрат часу; комунікації та угоди (інформування про зміни, колективне обговорення, укладання угод з групами робітників і т.д.); підтримку вищого керівництва (особливо лідерів та якщо зміни стосуються декількох сфер чи відділів підприємства); залучення підтримки «зірок», «авторитетів», «лідерів» (залучення неформальних лідерів, звільнення «непокірливих» і т.д.); примус (може виникати у кризових ситуаціях, коли інші заходи не діють).

Дж. Коттер вважає, що важливо об'єднати та надихнути людей на зміни. Для цього має бути загальне бачення результатів усіх зусиль у процесі організаційних змін [6]. Залучення співробітників організації у процеси організаційних змін також сприятиме інформованості робітників про зміни. На думку Б. Карлофа, доцільно більш залучати послідовників, ніж винахідників, бо без їх участі неможливо було б уявити винахід у довгостроковій перспективі [28]. Необхідно, щоб у процес змін була залучена достатня кількість ключових фахівців різних напрямків, сфер чи структурних підрозділів. Дотримання закону необхідної різноманітності передбачає, що різноманітності об'єкта, що управляється, має відповідати різноманіття управляючої системи (наприклад, наявність значної кількості нових проектів може призводити до необхідності зміни організаційної структури підприємства).

Висновки. Проведений аналіз свідчить про важливість та складність проблеми управління організаційними змінами на підприємстві. Попередження та мінімізація опору персоналу організаційним змінам є одним із пріоритетних завдань на етапі планування

організаційних змін, бо визначальним та вагомим чинником ефективності змін на підприємстві є готовність персоналу та сприйняття нововведень. Вітчизняними та зарубіжними ученими робляться спроби систематизувати заходи щодо попередження опору персоналу змінам. При цьому не може існувати єдиного універсального набору таких заходів, бо кожне підприємство є унікальним та характеризується наявністю кадрового потенціалу, що володіє певними соціально-психологічними, професійними, фізичними характеристиками. Робляться висновки про міждисциплінарний характер робіт у зазначеному напрямку, але потребують подальшого розвитку теоретико-методичні підходи та інструменти, спроможні формалізувати та уніфікувати складові системи управління організаційними змінами на підприємстві з позицій попередження та мінімізації опору персоналу.

Література

1. Lewin K. Field theory in social science / K. Lewin. – New York: Harper&Row, 1951. – 346 p.
2. Greiner L. Pattern of organizational change / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1967. – May-June.
3. Greiner L. Evolution and revolution as organizational grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1998. – May-June. – P.4-11.
4. Дак Дж.Д. Монстр перемен: причины успеха и провала организационных преобразований / Дж.Д. Дак; пер.с англ. – М.: Альпина, 2002. – 315 с.
5. Рамперсад Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
6. Kotter J.P. Leading Change: Why Transformation Efforts Fail / J.P. Kotter // Harvard Business Review. –2007. – Vol. 85,№1. – P. 96-103.
7. Смолкин А.М. Организационная перестройка на предприятии / А.М. Смолкин. – М.: Экономика, 1991. – 175 с.
8. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – С. 100-107.
9. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты: моногр. / В.И. Ляшенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.

10. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: моногр. / О.В. Раєвнева. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.

11. Цопа Н.В Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н.В. Цопа // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 2 (7). – С. 177-185.

12. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: моногр. / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с.

13. Васюткіна Н.В. Роль маркетингу в управлінні змінами підприємства / Н.В. Васюткіна // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 15-20.

14. Пушкарь А.И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкарь, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 1-2(19-20). – С. 22-33.

15. Стадник В. В. Менеджмент: підручник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2009. – 259 с.

16. Кохан В.В. Сутність організаційних змін / В.В. Кохан // Управління розвитком. – 2013. – №23(163). – С. 119-121.

17. Coch, L., & French, J. (1948). Overcoming resistance to change. HumanRelations, 1, 512-532.

18. Голднер Э. Анализ организации / Э. Голднер // Социология сегодня. Проблемы и перспективы. – М.: Прогресс, 1965. – 477 с.

19. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.

20. Найпак Д. В. Визначення впливу організаційних змін на рівень розвитку підприємства / Д. В. Найпак // Моделювання регіональної економіки: зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2011. – Вип. № 1 (17). – С. 324-332.

21. Бєсєдін М.О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант): підручник / М.О.Бєсєдін, В.М.Нагаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.

22. Діденко Н.В. Роль менеджменту персоналу при здійсненні організаційних змін / Н.В. Діденко // Вісник Хмільницького національного університету: економічні науки. – 2010. – № 6. – Т.2. – С. 151-154.

23. Організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Організація.

24. Антипина Г.С. Группа социальная [словарная статья] [Електронний ресурс] / Г.С. Антипина. – Режим доступу: http: //ecsocman.hse.ru/iprog/text/16225793/16217043.html.

25. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / E.Mayo; Volum IV. – N.Y.: Macmillan, 2003. – 170 p.

26. Огаренко В.М. Соціологія малих груп / В.М. Огаренко, Ж.Д. Малахова. – К.: ЦУЛ, 2005. – 292 с.

27. Бухбиндер Р.Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути её решения / Р.Г. Бухбиндер // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – №4. – С. 100-106.

28. Карлоф Б. Вызов лидеров: пер. со швед. / Б.Карлоф. – М.: Дело, 1996. – 352 с.

Надійшла до редакції 17.11.2015 р.

К.Л. Фроліна

НАУКОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У БУДІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

У сучасних умовах до однієї з найбільш затребуваних суспільством і державою за своєю соціальною спрямованістю та інвестиційною місткістю відноситься будівельна сфера. Інвестиційні процеси у будівельній сфері забезпечують відтворення основних засобів окремих суб'єктів господарювання, галузей національної економіки в цілому шляхом нового будівництва, розширення, реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств. У процесі здійснення виробничої діяльності будівельних підприємств інвестиційні ресурси перетворюються на об'єкти основного капіталу, а через участь в інвестиційних процесах реалізується потенціал будівельної сфери у формуванні виробничих фондів практично усіх галузей економіки. Обґрунтування шляхів залучення інвестицій, формування дієвих механізмів державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері відносяться до числа найважливіших напрямів досліджень інвестиційної проблематики.

© К.Л. Фроліна, 2015

Науковці приділяють достатньо велику увагу визначенню поняття «інвестиції» та тим категоріям, які створюють понятійний апарат даного напрямку економічної науки. Гносеологічними основами цих проблем служать праці таких вчених, як: Г. Александер, М.А. Балудянський, Дж. Бейлі, В. Беренс, Ю. Брігхем, С.Л. Брю, Дж. Кейнс, Ф. Кене, Т. Кун, К.Р. Макконел, О.В. Мертенс, М.І. Туган-Барановський, Дж.Р. Хікс, А.А. Чухно, У. Шарп та ін.

Питання державного регулювання інвестиційної діяльності дістали розвитку у працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: Дж. Бейлі, Л.М. Борщ, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, Я.А. Жаліло, О.М. Мозговий, В.Г. Федоренко. До сучасних досліджень, які відзначаються подальшими розробками проблем теорії, методології і практики інвестиційної діяльності, відносяться праці О.І. Амоші, А.М. Асаула, Л.Є. Басовського, Є.Р. Бершеди, І.О. Бланка, Б.В. Буркинського, Л. Гітмана, А.Ф. Гойка, В.Ф. Горячука, О.Д. Данілова, А.П. Дуки, В.І. Захарченка, В.В. Ковальова, О.М. Котлубая, В.О. Коюди, Ж.Л. Крисько, О.І. Лайка, В.М. Лисюка, І.П. Мойсеєнка, А.А. Пересади, Л.М. Ремньової, В.П. Савчука, В.Ф. Семенова, В.К. Симоненка, С.Д. Супрун, Д.М. Черваньова, А.В. Череп, Н.Л. Шлафман, Б.М. Щукіна та ін.

Разом з тим, незважаючи на досить глибоке опрацювання багатьох теоретико-методичних питань і практичних розробок щодо механізмів державного регулювання інвестиційної діяльності в різних сферах економічної діяльності, в тому числі у будівельній сфері держави, багато питань залишилися за рамками досліджень. Крім того, наявна економічна криза вимагає нових підходів до вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності.

Мета статті полягає в аналізі державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері України та розробці теоретико-методичних засад щодо його вдосконалення.

Дослідженням проблем інвестицій підприємств будівельної сфери переймаються багато українських і зарубіжних науковців, однак слід зазначити істотне розходження в тлумаченні ключових понять в економічній, довідковій, енциклопедичній літературі і нормативних документах та досі не вироблено універсального їх визначення, яке задовольняло б усі зацікавлені сторони. Узагальнюючи підходи науковців, запропоновано удосконалену класифікацію інвестицій та джерел інвестиційних ресурсів у будівельній сфері (рис. 1), яку сформовано за такими ознаками: за об'єктом вкладення коштів, за характером участі в інвестуванні, за періодом інвесту-

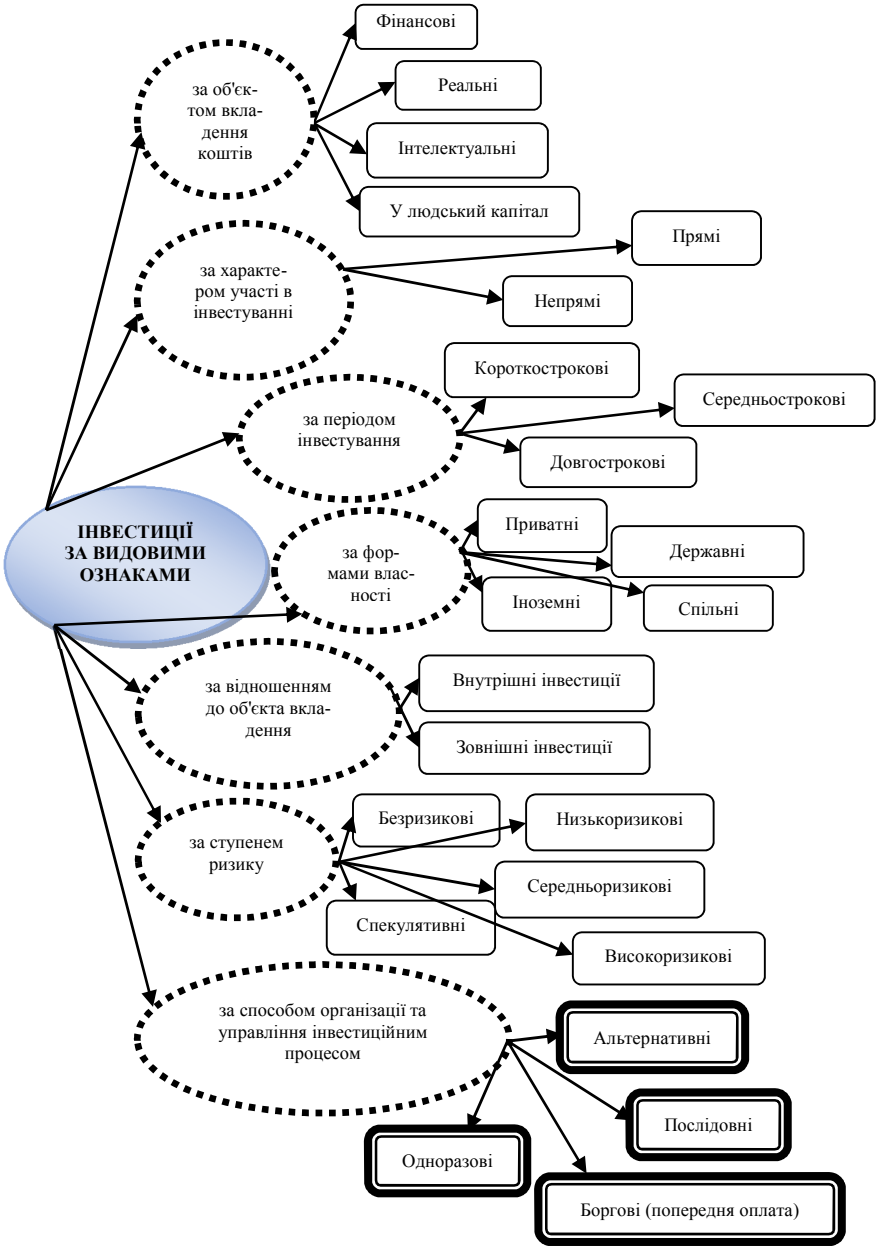


Рис. 1. Класифікація інвестицій

вання, за формами власності, за відношенням до об'єкта вкладення, за ступенем ризику [1], за способом організації та управління інвестиційним процесом, де нами виділені класифікаційні підгрупи: альтернативні інвестиції, одноразові інвестиції, послідовні інвестиції, боргові (попередня оплата) інвестиції. Це дозволить враховувати способи інвестування для аналізу та планування інвестиційної політики суб'єкта господарювання будівельної сфери.

Альтернативні інвестиції пов'язані таким чином, що вибір одного з варіантів інвестування капіталу буде виключати інші при наявності двох або більше способів вирішення однієї і тієї ж проблеми розміщення економічних ресурсів; послідовні інвестиції – великі інвестиції при створенні нового підприємства, виробництва або закупівлі устаткування протягом декількох років (здійснюються на підставі інвестиційних програм); одноразові інвестиції – здійснюються в окремі інвестиційні об'єкти, боргові (попередня оплата) – отримання коштів в обмін на зобов'язання передати товар у встановлений строк або повернути кошти з відсотками.

Державне регулювання інвестиційної діяльності реалізується за допомогою інструментів прямого і непрямого впливу, які застосовуються у трьох напрямах: правовому, адміністративному, економічному [2, 3].

За роки офіційного існування національної економіки у підходах до регулювання інвестиційного процесу було здійснено ряд кардинальних помилок, таких як безумовна орієнтація на стандарти розвинених країн світу, щодо здійснення інвестицій з намаганням застосувати фондово-фінансовий інструментарій для вітчизняного підґрунтя з нерозвиненою інституційною базою, повна лібералізація процесів руху фінансового капіталу, орієнтація на прямі іноземні інвестиції як на основне джерело фінансового забезпечення процесу капіталовкладень. Все це призвело до диспропорційності та неефективності витрачання управлінських зусиль, а також до невідповідності регуляторних важелів реаліям швидкого капіталістичного розвитку [4, с. 8].

Оскільки шлях до інвестиційного розвитку будівельної сфери тривалий і складний, а необхідні інституційні зміни стикаються з опором з боку застарілих стандартів і норм економічної діяльності, то виникає нагальна необхідність державного впливу на визначення пріоритетів, поєднання та координацію діяльності всіх учасників, створення та підтримку сприятливих організаційно-правових умов державного регулювання інвестиційної діяльності. Крім того, для

активізації інвестиційної діяльності необхідно забезпечити взаємодію та співпрацю центральних або місцевих органів влади, приватних і державних будівельних компаній, малого та середнього бізнесу з упровадженням механізму державно-приватного партнерства.

У результаті дослідження практики здійснення державно-приватного партнерства (далі ДПП) у будівництві і літературних джерел [5, 6] удосконалено методичний підхід до ідентифікації ризиків ДПП у будівельній сфері. Будівництво як галузь матеріального виробництва має ряд особливостей, що відрізняють його від інших галузей та пояснюються: характером його кінцевої продукції (продукція будівельної галузі є предметом тривалого користування та нерухомою), специфічними умовами праці, значними капіталовкладеннями, умовами будівництва, які визначаються сейсмічними умовами, рельєфом місцевості, наявністю та щільністю існуючої забудови, інженерно-геологічною будовою основ, наявністю інженерних мереж та транспортних комунікацій, наявністю джерел місцевих будівельних матеріалів. Враховуючи специфіку будівельної галузі в класифікації ризиків ДПП, виділено ознаку «Природні ризики», вид «Складні інженерно-геологічні умови (карсти, підземні виробки, просадочні ґрунти, зсувонебезпечні ділянки тощо)», а також доповнено ознаки «Соціокультурні ризики» видами «Корупція, монополізація галузі», «Шахрайство з боку забудовника та пов'язаних з ним компаній», ознаки «Технічні ризики» видами «Будівництво в районах щільної забудови», «Підготовка території до забудови (знесення існуючих будівель, дерев, рекультивація)», «Віддаленість джерел місцевих будівельних матеріалів (пісок, щебінь, глина, цегла, товарний бетон тощо)», «Відсутність або недостатня потужність діючих інженерних комунікацій», «Недостатня кваліфікація працівників».

Комплексна ідентифікація ризиків у будівельній сфері дозволить із меншими витратами та з більш високим рівнем вірогідності виявити і класифікувати ризики державно-приватного партнерства, забезпечити основу для розробки системи стандартизації ризиків та розробити адекватні заходи стосовно запобігання їм або зменшення рівня втрат.

Дослідження стану будівельної сфери України показало, що інвестиції спрямувались в уже розвинені сфери економічної діяльності. Провідні позиції за обсягами прямих іноземних інвестицій за січень-грудень 2015 р. займала промисловість – 30,6% від загального обсягу інвестицій, фінансова і страхова діяльність – 27,3%. До

десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Києва надійшло найбільше всього інвестицій – 93,9% всіх залучених прямих іноземних інвестицій [7]. У будівництві було зосереджено 3% загального обсягу прямих інвестицій в Україну (рис. 2). У цілому ж залучення Україною іноземних інвестиційних ресурсів знаходиться на дуже низькому рівні, зокрема за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій на душу населення, країна суттєво відстає від країн Центральної та Східної Європи.

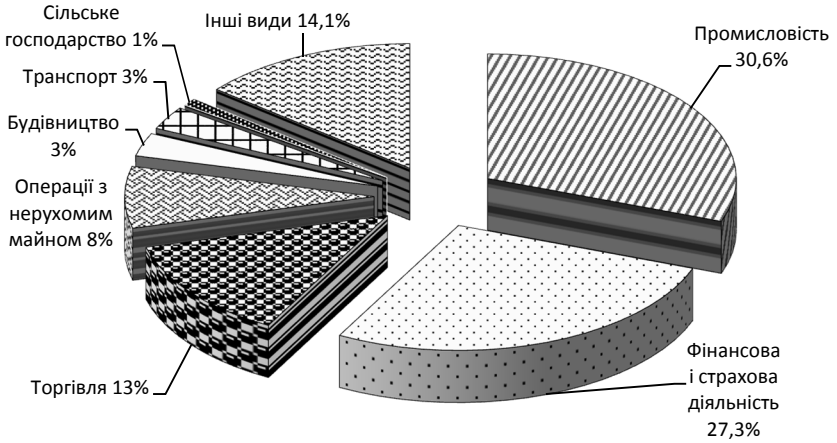


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності (у % до загального обсягу інвестицій) на 31.12.2015 р.

Сьогодні будівельна сфера знаходиться в досить складних економічних умовах, пов'язаних у першу чергу із вкрай слабкою інвестиційною активністю своїх трьох основних інвесторів – комерційних підприємств і організацій, державних структур та населення (рис. 3).

Обсяги інвестицій в економіку України залишаються на низькому рівні внаслідок несприятливого інвестиційного клімату, який створюється через недопрацьовану законодавчу базу, нерозвинений фондовий ринок та недосконалу фінансово-кредитну систему, потужний податковий тиск, неефективне використання амортизаційних відрахувань, значний рівень тінізації, а також низький рівень

трансформації заощаджень населення на інвестиції, нерівномірний розподіл інвестицій як між пріоритетними, стратегічно важливими галузями, так і між регіонами України.

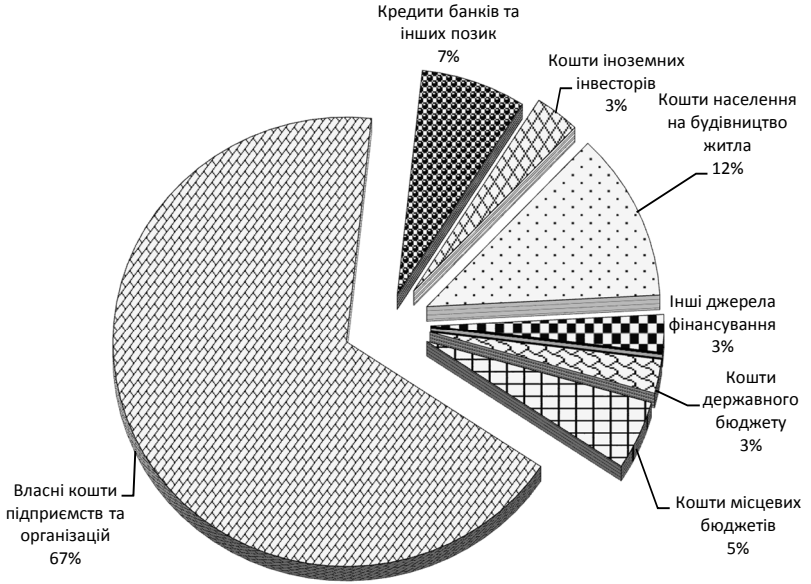


Рис. 3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2015 р.

Дослідження державних програм, що реалізуються в Україні з метою вирішення важливого соціального питання – побудови або придбання власного житла, показало, що усі державні житлові програми не досягли запланованих результатів та відповідно основної мети програм – підвищення рівня забезпечення громадян житлом – через економічну ситуацію в країні та систематичне скорочення фінансування. Темпи реалізації державних програм суттєво відставали від затверджених графіків, фактичні обсяги фінансування складали лише 5-6% від прогнозних. Для виводу ринку житла зі стану стагнації необхідно модернізувати державні житлові програми, зокрема програму молодіжного кредитування та програму «Доступне житло», які найуспішніші на сьогодні. Програми щодо погашення частки відсотка по кредиту є вкрай затратними для держави, враховуючи непередбачуваність курсової різниці, тому слід

запровадити нові фінансово-кредитні механізми забезпечення населення доступним житлом.

Усе вищевикладене приводить до висновку про необхідність удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері України з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Регулювання інвестиційних процесів у зарубіжних країнах переслідує такі головні цілі: спрямування інвестицій на реструктуризацію економіки для підвищення її ефективності; обіг заощаджень в інвестиції реального сектору економіки; формування ефективного і контрольованого ринку капіталів; зниження і страхування інвестиційних ризиків; поліпшення інвестиційного клімату для вітчизняних і зарубіжних капіталів. Правові гарантії інвесторам є найважливішим критерієм сприятливого інвестиційного клімату [8, 9].

Проведений аналіз стану правового регулювання в інвестиційній сфері Україні, розвитку ринку цінних паперів та інвестиційних тенденцій ринку нерухомості свідчить про доцільність адаптації досвіду розвинутих країн щодо методів державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері до України, що може стати суттєвим напрямком активізації інвестиційних процесів у країні.

На основі дослідження зарубіжного досвіду щодо методів державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері встановлено доцільність впровадження тільки тих методів, що не потребують від держави прямого фінансування, враховуючи сучасний стан економіки країни, тобто за критерієм достатності фінансових ресурсів (рис. 4).

Адаптація зарубіжного досвіду стосовно таких організаційних методів дозволить активізувати застосування механізмів державно-приватного партнерства у будівельній сфері:

1. Прямі методи:

чітке визначення інвестиційних пріоритетів з метою уникнення розпорошення інвестиційних ресурсів;

удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального інвестиційного законодавства, забезпечення податкової стабільності;

залучення «довгих» коштів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на засадах державно-приватного партнерства;

зниження бюрократичного тиску на бізнес, спрощення процедур реєстрації;

створення ефективної системи захисту інвесторів;

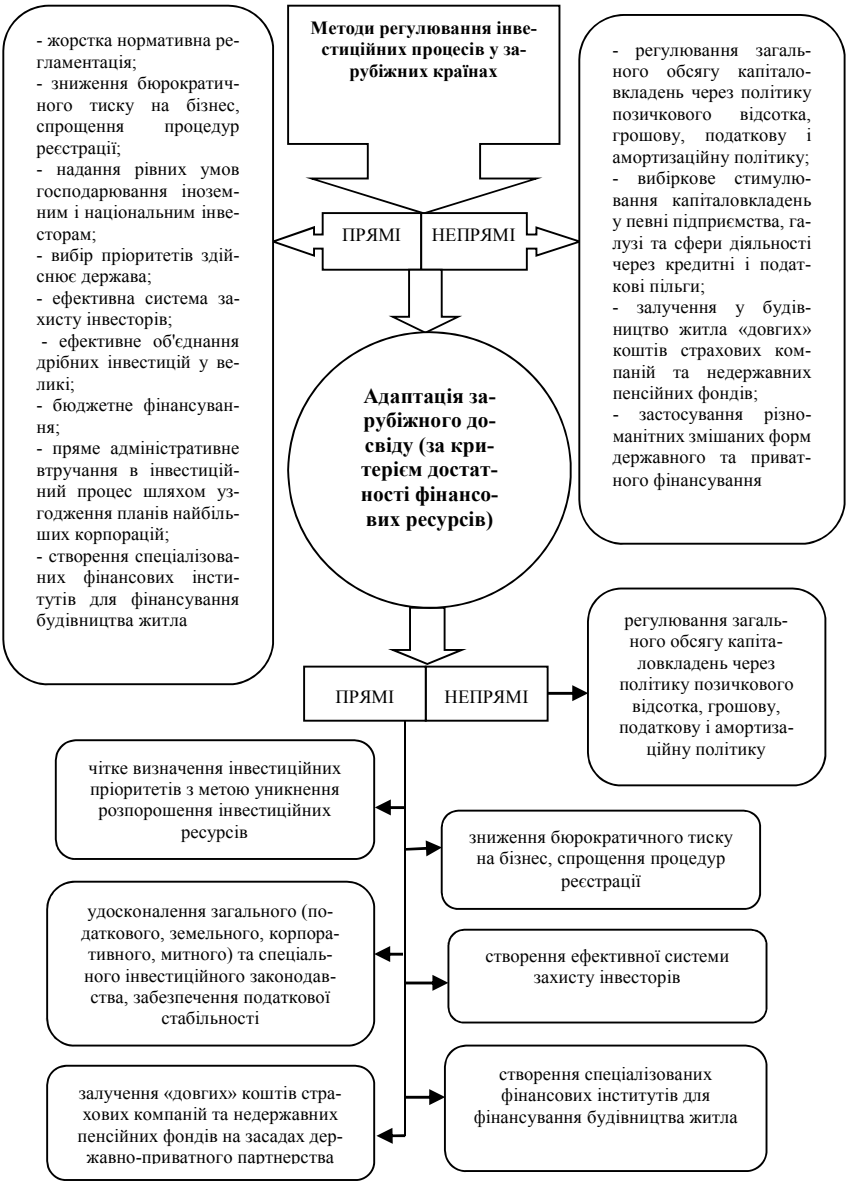


Рис. 4. Методи регулювання інвестиційних процесів у будівельній сфері в зарубіжних країнах та їх адаптація для української економіки

створення спеціалізованих фінансових інститутів для фінансування будівництва житла.

2. Непрямі методи:

регулювання загального обсягу капіталовкладень через політику позичкового відсотка, грошову, податкову і амортизаційну політику.

Проекти державно-приватного партнерства здатні активізувати залучення інвестицій, у тому числі іноземних, у будівельну сферу країни. У ДПП держава одержує більш сприятливу можливість регулювати інвестиційну діяльність, виконуючи адміністративно-контрольні функції.

Пропонуємо удосконалити методичний підхід до впровадження механізму ДПП в інвестиційну діяльність у будівельній сфері шляхом комбінованого застосування прямих та непрямих інструментів державного регулювання (правових, адміністративних та економічних) (рис. 5).

Зокрема, для прискорення запровадження ДПП у будівельній сфері запропоновано:

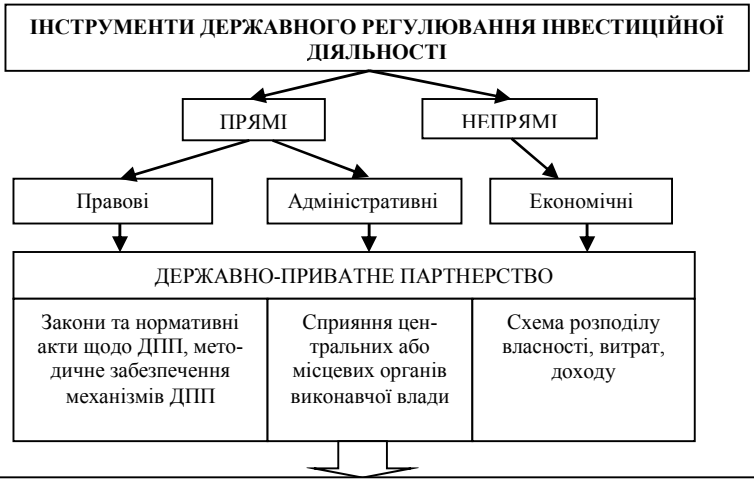
вдосконалення законодавчо-нормативної бази ДПП щодо порядку взаємодії учасників процесу підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства, врахування інтересів одержувачів послуг, у тому числі розробка відповідних інструкцій і методичних рекомендацій, стандартів стосовно механізмів ДПП;

забезпечення прозорої процедури участі в ДПП, усунення корупційної складової, бюрократичних бар'єрів шляхом комп'ютерної обробки відповідної інформації;

активізація участі державних органів у всіх етапах підготовки і реалізації проектів ДПП, зниження дефіциту кваліфікованих фахівців у сфері державно-приватного партнерства;

застосування різних схем розподілу власності, доходу, зниження витрат, у тому числі трансакційних видатків.

ДПП вимагає узгодження інтересів держави, бізнесу і населення, враховуючи, що кожна зі сторін має власні цілі, вирішує свої конкретні задачі та сторони мають різні мотивації. Держава зацікавлена у зростанні обсягів і поліпшенні якості послуг інфраструктурних і соціально орієнтованих галузей, у збільшенні надходжень відповідних платежів, податків до бюджетів усіх рівнів. Приватний сектор прагне стабільно одержувати і збільшувати прибуток, населення зацікавлено у зростанні якості виробленої продукції і послуг, створенні нових робочих місць, зростанні заробітної плати. При



ВИГОДИ		
Центральним або місцевим органам влади	Приватному партнеру	Населенню
- можливість перекласти частину ризиків на приватного партнера; - розвиток інфраструктури; - прискорення темпів оновлення основних виробничих фондів; - підвищенні якості будівництва, експлуатації та управління за рахунок інновацій; - зниження бюджетного навантаження і вивільнення додаткових ресурсів; - надходження відповідних платежів, податків до бюджетів усіх рівнів; - створення нових робочих місць	- можливість перекласти частину ризиків на органи влади; - збільшення свого прибутку за проектом за рахунок надання додаткових платних послуг; - застосування різних рішень, які знижують витрати; - подолання бюрократичних бар'єрів	- розвиток інфраструктури; - зростання якості виробленої продукції і послуг (завдяки підвищенню стандартів якості та ефективності управління об'єктами угоди); - створення нових робочих місць, зростання заробітної плати

Рис. 5. Інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності з упровадженням механізму державно-приватного партнерства

цьому держава і бізнес зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому та шляхом переговорів, до укладення договору про партнерство можливо збалансувати інтереси сторін і цілі проектів [10, с. 188-189].

Незадовільна ситуація у будівельній сфері країни є наслідком серйозних системних прорахунків у стратегії її розвитку. Найактуальнішою проблемою залишається розробка стратегії, яка значною мірою сприятиме активізації стійкого інноваційно-інвестиційного розвитку будівельного комплексу шляхом реалізації таких стратегічних цілей розвитку: забезпечення достатньо високих темпів економічного розвитку будівельного комплексу за рахунок ефективної інвестиційної діяльності; стимулювання впровадження інновацій та інформаційних технологій; вдосконалення підходів до державного регулювання інвестиційно-будівельних процесів. Заходи реалізації зазначених стратегічних цілей – це підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємств будівельного комплексу у процесі здійснення інвестиційної діяльності; збільшення обсягу готової будівельної продукції шляхом розморожування незавершених об'єктів; технологічна перебудова з переважним використанням комбінованого виробництва; підвищення енергетичної та економічної ефективності; диверсифікація джерел фінансування галузі; активізація інвестиційно-будівельних процесів у житловому будівництві; розвиток державно-приватного партнерства.

Побудова «дерева цілей» [11] для будівельної сфери дає можливість розробити цільові програми в контексті державного регулювання будівельної сфери з дотриманням вимог Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». У контексті цього запропоновано методичний підхід до розробки програми інвестиційного забезпечення будівельної сфери країни (регіону), який базується на організаційно-економічній та фінансовій складових та відрізняється узгодженням інтересів держави, бізнесу та населення (рис. 6).

З наведеної схеми видно, що програма розвитку інвестиційного забезпечення будівельних підприємств складається з урахуванням цілей усіх рівнів, що дає можливість матеріального наповнення кожного з елементів та отримання кінцевого результату з використанням ДПП.

Висновки. Запропоновані наукові засади державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері України дозволяють активізувати інвестиційні процеси у будівельній сфері та сприяють розвитку цілої низки суміжних галузей і, як наслідок, зміцнюють державу економічно.

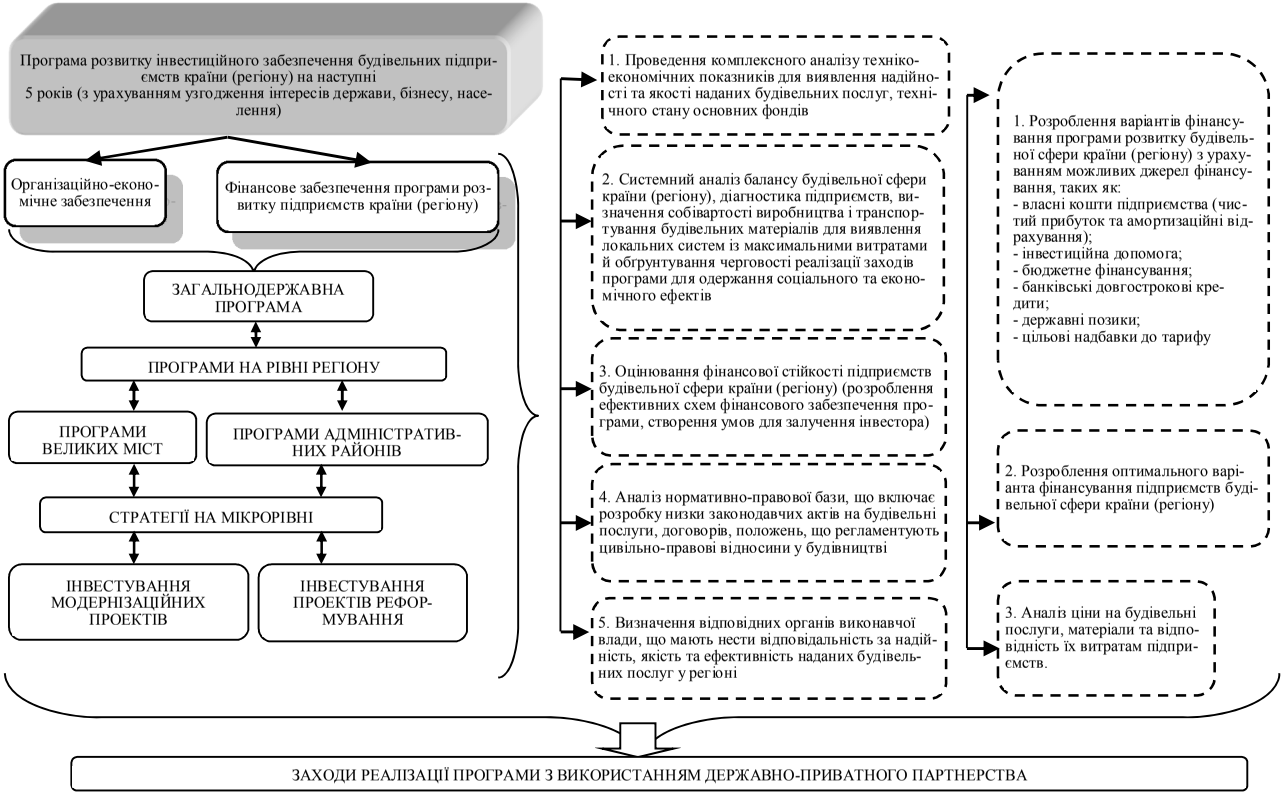


Рис. 6. Схема розробки програми інвестиційного забезпечення будівельної сфери країни (регіону)

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2006. – 552 с.

2. Лужко Е.В. Методологические основы формирования моделей развития предприятий строительного комплекса в условиях глобальных изменений / Е.В. Лужко, Л.К. Глиненко // Економіка будівництва. – 2006. – № 2. – С. 18-23.

3. Федоренко В.Г. Інвестиції і капітальне будівництво в ринкових умовах / В.Г. Федоренко; ред.: Є.В. Бондаренко; Укр. акад. прогнозування і інвестицій. – К. : Міжнар. фін. агенція, 1998. – 88 с.

4. Лайко О.І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України: моногр. / О.І. Лайко; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : Грінь Д.С., 2014. – 460 с.

5. Брайловський І.А. PEST-класифікація ризиків державно-приватного партнерства / І.А. Брайловський // Економіка та держава. – 2013. – №1 (121). – С. 15-19.

6. Li Binga. The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK / Li Binga, A. Akintoye, P.J. Edwards, C. Hardcastlea // International Journal of Project Management. – 2004. – 23. – P. 25-35.

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [Офіційний веб-сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Ісаєнко Д. Житлове будівництво за кордоном: досвід для України / Д. Ісаєнко // Публічне управління: теорія та практика: збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр», 2011. – Вип. 3 (7). – С. 146-151.

9. Рахман И.А. Зарубежный опыт регулирования инвестиционно-строительной деятельности / И.А. Рахман // Экономика строительства. – 2001. – № 6. – С. 45-52.

10. Шлафман Н.Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору. – Херсон : ХНТУ, ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 284 с.

11. Виноградова З.И. Стратегический менеджмент. Матрица модулей, «дерево» целей / З.И. Виноградова, В.Е. Щербакова. – М.: Фонд «Мир», Академический Проект, 2004. – 304 с.

Надійшла до редакції 04.12.2015 р.

Г.Ю. Кучерова, *к.е.н.*

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СВІДОМОСТІ ГРОМАДЯН ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СПІЛЬНОТИ

Боротьба з податковим шахрайством, ухиленням від сплати податків та агресивною політикою податкового планування набирає обертів у всіх країнах ЄС у зв'язку з розвитком процесів глобалізації, інтеграції та політичним прагненням зробити податкові системи країн більш справедливими, ефективними та прозорими. Боротьба з ухиленням від сплати податків сприяє зменшенню податкового розриву та допомагає податковим органам досягти двох важливих цілей, а саме: підвищити рівень ефективності зборів податків та знизити рівень податкового навантаження на платників податків. Тобто закордонний досвід боротьби з ухиленням від сплати податків та податковим шахрайством є дієвим і має відповідний економічний ефект, чим може стати корисним для уряду України у процесі трансформації системи оподаткування. Питаннями вивчення закордонного досвіду оподаткування займалися такі провідні вчені, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Геєць, А. Даниленко, Т. Єфименко, Ю. Іванов, Т. Калінеску, А. Крисоватий, В. Мельник, А. Олешко, А. Поддєрьогін, О. Покатаєва, А. Соколовська, Л. Тарангул, С. Юрій та інші. Проте світова фінансово-економічна криза продемонструвала тісний взаємозв'язок економік країн світу, тому подальше вивчення закордонного досвіду стратегічного розвитку податкової свідомості у громадян європейської спільноти дає можливість обґрунтувати вибір дієвих механізмів податкового регулювання національної економіки в умовах нестабільності.

Метою статті є узагальнення закордонного досвіду стратегічного розвитку податкової свідомості громадян європейської спільноти та її формалізація для визначення європейського вектора податкової політики щодо шляхів її розвитку.

Загальноприйнятим у Європейських країнах є висновок, що ефективність стратегії розвитку оподаткування формується за рахунок одночасного застосування механізмів виявлення податкового шахрайства, ухилення від сплати податків та заходів спрощення процедури справляння податків, а саме: використання санкцій до платників податків, які свідомо не платять податки або не дотриму-

© Г.Ю. Кучерова, 2015

ються податкової дисципліни; спрощення процедур для тих, хто прагне дотримуватися податкової дисципліни, тобто є свідомим платником податків, але бореться зі складною податковою системою. Пошук відповідного балансу між двома механізмами оподаткування у Європі виявляється досить складним та неоднозначним [3, с. 25].

Емпіричні дані та результати досліджень експертів країн ЄС показують, що існує взаємозв'язок між дотриманням податкового законодавства, соціальними нормами та ефективністю інститутів (органів оподаткування), які відповідають за збір податків і перерозподіл суспільних благ. Цей взаємозв'язок формує рівень податкової свідомості громадянина Європейської спільноти. Даному рівню податкової свідомості відповідають соціальні норми, які є правилами регулювання податкової поведінки людей з урахуванням їх потреб, прагнень та суспільних меж. Соціальні норми в рамках дотримання податкового законодавства формуються колективною поведінкою платників податків, яка визначається взаємодією між окремими платниками податків. Якщо досліджувати соціальні норми окремо, то вони виступають детермінантами рівня відповідальності у дотриманні податкової дисципліни суспільством, який характеризується мірою ухилення від сплати податків.

Тобто формування відповідних соціальних норм є стратегічним завданням у системі боротьби з порушеннями податкового законодавства. Прикладом дотримання відповідних норм виступають інститути, відповідальні за збір податків та надання суспільних послуг, що контролюють дотримання податкового законодавства і тим самим зростання рівня доходів від податкових надходжень за рахунок упровадження інституційних обмежень можливостей для ухиляння від сплати податків.

Досвід країн ЄС демонструє, що в контексті податкової поведінки більш дієвим виступає податковий орган, а поступливішим є платник податків. У той же час ефективне управління та розподіл суспільних благ і послуг стимулює розвиток формування свідомої схильності до дотримання податкової дисципліни, оскільки платники мають прозоре підтвердження справедливого та цільового використання своїх податкових платежів.

Формування прямого зв'язку «знизу догори» і «згори донизу» між соціальними нормами та соціально-податковими інститутами сприяє розвитку позитивного зворотнього зв'язку, заснованого на довірі та партнерстві, між платниками податків, податковими органами та владою. Європейськими фахівцями відстежено залеж-

ність, яка підтверджує, що за умов достатнього рівня свідомості населення в країні високий рівень дотримання податкової дисципліни одночасно приводить до підвищення ефективності забезпечення суспільними благами та зниження податкового навантаження, а більш відповідне забезпечення суспільними благами, у свою чергу, позитивно впливає на дотримання податкової дисципліни.

Отже, європейська практика показує, що найбільш ефективне надання суспільних благ досягається в разі, коли діяльність уряду і податкове адміністрування є ефективними. Якщо податкове адміністрування є абсолютно ефективним, соціальні норми не мають значення при визначенні податкової дисципліни як ефективного методу збору податків, що може повністю усунути факти ухилень від сплати податків.

Більш того, припускаючи, що уряд є ефективним, дотримання податкового законодавства платниками податків обов'язково призведе до поліпшення надання суспільних благ. Однак, найбільші ризики ефективності притаманні податковим органам, тому актуальності набувають якісні соціальні норми, як важелі дотримання податкового законодавства, і, таким чином, мірою забезпечення суспільних благ.

Наочне представлення розглянутих взаємозв'язків формування податкової свідомості у Європі зображено на рисунку. В області неефективності на графіку (до кінця осі ефективності податкового адміністрування – «Неефективність») соціальні норми визначають дотримання податкового законодавства, тобто загальний рівень доходів для забезпечення суспільних благ. Рівень дотримання податкового законодавства, як правило, вище, якщо уряд діє в напрямі забезпечення ефективного перерозподілу суспільних благ. Ефективне та продуктивне управління забезпеченням суспільних благ приведе до досягнення максимального рівня їх надання, навіть якщо податкове адміністрування є недостатньо ефективним, оскільки платники податків відчувають зворотність сплачених податкових платежів, а отже, платитимуть податки добровільно. З іншого боку, якщо платники податків відчувають, що їх податкові внески витрачаються урядом неефективно, соціальні норми коригуються убік ухилення від сплати податків. Ця ситуація представлена на діаграмі в області «Марнотратності уряду».

Отже, на основі вищезазначеного модель формування податкової свідомості PS європейських громадян визначається такою функціональною залежністю її структурних елементів:

$$PS = f_{PS}\left(S_n, E_{pa}, Z_{sb}, E_{ur}\right),$$

$$S_n = f_{S_n}\left(x_n\right),\ E_{pa} = f_{E_{pa}}\left(x_k\right),\ Z_{sb} = f_{Z_{sb}}\left(x_m\right),\ E_{ur} = f_{E_{ur}}\left(x_r\right),$$

де S_n – соціальні норми; E_{pa} – рівень ефективності податкового адміністрування; Z_{sb} – рівень забезпечення соціальними благами громадян; E_{ur} – ефективність урядових рішень; n, k, m, r – кількість функціональних показників, що характеризують соціальні норми, рівень ефективності податкового адміністрування, рівень забезпечення соціальними благами громадян, ефективність урядових рішень відповідно.

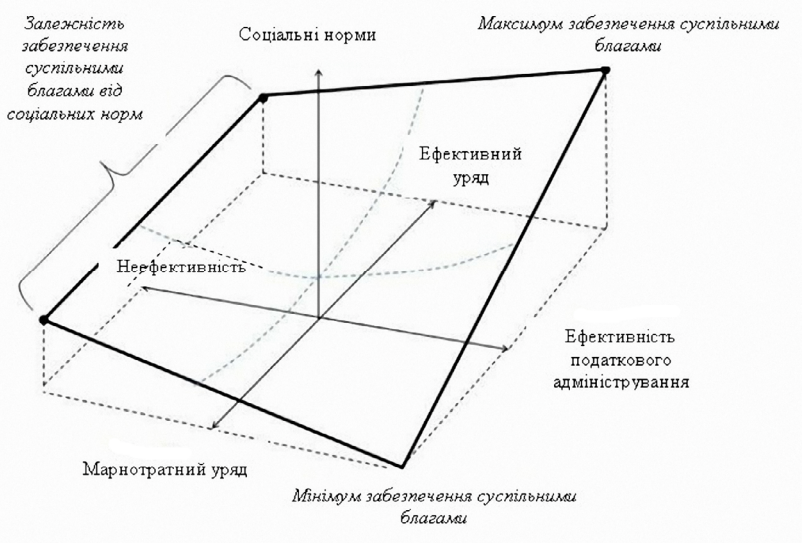


Рисунок. Взаємозв'язки у системі податкової свідомості європейської спільноти

Джерело: [3, с. 104].

Враховуючи розглянуті концептуальні положення формування взаємозв'язків у системі податкової свідомості європейської спільноти, проаналізуємо результати реалізації заходів урядів щодо розвитку свідомого оподаткування. Так, держави-члени ЄС вжили системні заходи для підвищення ефективності податкового управління протягом звітного періоду 2013-2014 рр. Зазначені заходи включають такі механізми оподаткування: заходи полегшення добровільного дотримання податкового законодавства та стратегії примусу до його дотримання [3, с. 25].

З метою сприяння добровільному дотриманню податкової дисципліни та удосконалення механізмів дотримання податкового законодавства держави-члени ЄС спрямували свої стратегічні дії в напрямі зменшення податкових розривів, шляхом спрощення адміністрування та процедур примусу. Тобто політика урядів у сфері оподаткування одних країн базувалася на більш гуманних механізмах, інших – на більш консервативних та жорстких.

Зауважимо вагомий аспект, що і реформа податкових органів на організаційному рівні займає провідне місце у стратегіях держав-членів ЄС: а саме:

Болгарія створила у цьому напрямі спеціальний Директорат для виявлення податкового шахрайства у межах свого Національного агентства зі зборів і доходів;

Чехія розглядає сферу свого нового проекту у створенні «єдиної точки збору», яка об'єднує збір податків, платежів і внесків соціального страхування;

Хорватія провела реорганізацію своєї податкової адміністрації з метою підвищення її ефективності;

Кіпр планує створити єдине реструктуроване Агентство по доходах, яке поєднуватиме два раніше окремих колекторських Агентства по доходах;

Данія переглянула адміністративну структуру своїх податкових органів з метою підвищення ефективності податкового аудиту та контролю;

Мальта завершила злиття своїх Департаментів зі зборів і доходів у єдиний орган, поєднуючи функції з адміністрування ПДВ і податкових декларацій;

Румунія провела реструктуризацію Національного агентства з фінансового адміністрування, створивши новий Департамент з антишахрайства;

у Португалії функціонує підрозділ з управління ризиками по дотриманню податкового законодавства.

Отже, уряди країн ЄС активно трансформують організаційну структуру податкових органів у напрямі об'єднання супутніх функцій та виокремлюють підрозділи для боротьби з ухиленням від сплати податків. Також одним із вагомих питань, якому уряди країн ЄС приділяють багато уваги, залишається своєчасне та якісне інформаційне забезпечення податкових органів. Саме тому у сфері оподаткування з метою розвитку автоматичної обробки податкової інформації активно використовують сучасні ІТ-технології. Податківці здатність використовувати відповідні ІТ-системи для управління збором податків, у тому числі для операцій, пов'язаних з бо-

ротьбою із шахрайством та наданням послуг платникам податків, позиціонують як стратегічний напрям реалізації податкової політики держав.

У цьому напрямі Болгарія розширила спектр електронних послуг, які надаються платникам податків, у той час як в Ірландії введено нову ІТ-систему для подання декларацій про місцеву нерухомість он-лайн. У свою чергу Італія повністю впровадила нову електронну систему оцінки майна, а Польща розпочала реалізацію комплексного проекту модернізації податкового електронного адміністрування. У межах цього проекту фахівці готуються представити попередньо заповнені податкові декларації, для чого реорганізовано базу даних, яка використовується податковими органами. Іспанія посилила контроль над електронною комерцією та азартними Інтернет-іграми, тоді як Великобританія запустила нову цифрову стратегію податкового адміністрування.

Деякі країни ЄС вживають більш жорсткі примусові заходи для виявлення шахрайства та ухилення від сплати податків, які зазвичай є частиною багаторічних стратегій розвитку оподаткування, орієнтованих на пріоритетні сектори економіки з високими рівнями податкових ризиків. Наприклад, У Болгарії податкові заходи уряду були зосереджені на виявленні контрабанди тютюну та шахрайства у паливному секторі.

На даний час Кіпр розробляє комплексну стратегію з управління дотримання податкового законодавства, засновану на аналізі значних податкових ризиків. В Естонії пріоритетними стали перевірки галузей з високими податковими ризиками, а саме: будівництва, громадського харчування та готельного бізнесу, також у країні запроваджуються заходи з поліпшення використання системи управління податковими ризиками безпосередньо у процесі податкового аудиту.

Фінляндія продовжує здійснювати свій багаторічний план дій у боротьбі з тіньовою економікою. В Італії податкові органи розпочали реалізацію планів проведення операцій для виявлення незадекларованих доходів громадян та відмивання грошей суб'єктами господарювання. Латвія завершила реалізацію свого плану у боротьбі з тіньовою економікою та забезпечення добросовісної конкуренції.

Литовська Державна податкова інспекція реалізувала свій план дій по дотриманню податкового законодавства за 2013-2014 р., який орієнтований на найбільш поширені факти ухилення від сплати податків та включає заходи щодо поліпшення добровіль-

ного дотримання податкового законодавства. Мальта запровадила низку заходів щодо поліпшення податкового аудиту та аналізу податкових ризиків.

Словаччина проводить реалізацію триступеневого плану дій у боротьбі із шахрайством у сфері ухилення від сплати ПДВ. Словенія прийняла програму для боротьби з тіньовою економікою.

Отже, дії податкових органів з примусового дотримання податкового законодавства, наведені вище, були використані країнами ЄС разом із заходами щодо спрощення системи справляння податків, а саме: розширення сфери надання електронних послуг податковими органами, в деяких випадках зміна процедур оподаткування. В Австрії, наприклад, підвищено поріг, нижче якого допускаються процедури спрощення справляння ПДВ за рахунками-фактурами.

Проте Болгарія ввела додатковий готівковий режим стягнення ПДВ для малих платників податків, а в грудні 2013 р. на Кіпрі введено оновлену схему готівкового обліку. Починаючи з 2015 р. Італія затвердила ряд положень щодо відправки заздалегідь заповнених податкових декларацій близько 30 мільйонам платників податків, особливо робітникам і пенсіонерам, та запровадила заходи щодо поширення використання електронного рахунку.

Латвія знизила податкове навантаження, пов'язане із формуванням ПДВ по операціям з нерухомістю. У 2013 р. Португалія представила електронну систему виставлення рахунків, що вимагає обов'язкової наявності рахунку-фактури, зокрема даних рахунку в електронній формі. У країні також запроваджено податкові стимули для заохочення споживачів вимагати рахунки у певних секторах економіки, де податкові ризики є найбільші [3, с. 26-27].

У той час як у деяких країнах податкові закони були змінені в напрямі спрощення оподаткування, в інших країнах встановлено більш жорсткі правила запобігання податковому шахрайству та ухилення від сплати податків. Дедалі більше країн ЄС орієнтують податкову увагу на операції з готівкою і можливість розширення та спрощення використання механізму повернення ПДВ.

Австрія, наприклад, для цього зміцнила систему нагляду за азартними іграми. Болгарія посилила правила переміщення товарів, які відносяться до групи товарів з високим ризиком податкового шахрайства в країні. Упродовж 2013 р. Хорватія завершила реалізацію своєї стратегії готівкових операцій в Інтернеті (fiscalisation), орієнтованої на спрощення податковим органам контролю за готівковими операціями.

Чехія планує знизити ліміт готівкових операцій і розширити межі використання платежів у механізмі повернення ПДВ. Цікавим є підхід Німеччини, яка посилила жорсткість податкових правил з добровільного виявлення фактів порушення податкового законодавства з метою перешкоджання ухилянню від сплати податків шляхом підвищення ймовірності викриття податкового шахрайства.

Угорщина завершила впровадження реєстрації готівкових операцій (касових реєстраторів/апаратів) в Інтернеті по всій країні, розширила вимоги до інформації про платників ПДВ та ввела механізм повернення ПДВ в аграрному секторі. Італійська влада зробила обов'язковими для бізнесу розрахунки картками як платіжним засобом для оплати за товари та послуги, в тому числі професійні.

Мальта затвердила більш жорсткі норми, що регулюють передачу акцій, оновила правову базу в напрямі підвищення ефективності боротьби з ухиленням від сплати податків. Нідерланди планують вжити заходи з обмеження неналежного використання структури компаній з метою уникнути зобов'язань перед працівниками. Словаччина розширила межі використання механізму повернення ПДВ, у свою чергу Словенія посилила жорсткість правил використання касових апаратів.

Процеси глобалізації спонукали податкові органи країн ЄС співпрацювати не тільки з іншими правоохоронними органами, а і з податковими органами в інших країнах світу. Наприклад, уряд Австрії розробив свою систему для обміну інформацією між податковими органами та органами соціального захисту з метою посилення їх взаємозв'язку. Крім того, держави-члени ЄС розширили свою мережу обміну інформацією. Так, уряд Мальти зміцнив зв'язки із зарубіжними податковими органами, уряд Іспанії розширив мережу міжнародних угод щодо обміну податковою інформацією.

У цілому майже усі країни ЄС погодили з США Акт про іноземні рахунки дотримання податкової дисципліни (FATCA) та стали учасниками розвитку співробітництва як на регіональному рівні в країні (наприклад, Великобританія і території Сполученого Королівства), так і з іншими державами-членами ЄС. Під час головування Сполученого Королівства в 2013 р. 8 країн-членів ЄС сприяли створенню автоматичного обміну інформацією з податкових питань та прийняли міжнародні рішення у межах завдань подолання ухилення від сплати податків та покращення збору податків в країнах, що розвиваються [3, с. 27].

Висновки. Результати аналізу закордонного досвіду стратегічного розвитку та формування взаємозв'язків у системі податко-

вої свідомості європейської спільноти дозволяють зробити три основні висновки щодо податкової політики краї ЄС у цьому напрямі.

1. Уряд, який проводить ефективне податкове адміністрування, сприяє збільшенню доходів до бюджету країни. Ефективність розподілу доходів бюджету є окремим питанням. У випадку якщо податкове адміністрування є ефективним у межах проведення перевірок, то уряд у той же час марно витрачає доходи від податкових надходжень, переваги ефективного податкового адміністрування втрачаються. Зазначена модель поведінки влади не сприятиме свідомій сплаті податків, оскільки невідчутна їх соціальна віддача, тобто формується суспільне бачення щодо нецільового використання податкових надходжень.

2. Формуючи податкову дисципліну і механізми її дотримання, соціальна норма може виявитися ефективним інструментом податкової політики для забезпечення функціонування системи податкового адміністрування з обмеженими ресурсами. Ретельний відбір суб'єктів господарювання для проведення податкових перевірок, розвиток податкової освіти та підвищення якості надання суспільних послуг для конкретних місцевих, регіональних або професійних груп сприяють поліпшенню стану державних фінансів шляхом створення адміністративного тиску відповідно цілям податкової політики, встановлюючи таким чином закономірності податкової поведінки серед різних груп суспільства.

3. У випадку якщо податкові органи також діятимуть в інтересах платників податків, уряду буде достатньо використовувати соціальну норму як додатковий інструмент податкової політики разом із примусовими заходами щодо дотримання податкової дисципліни, оскільки соціальні норми можуть стати двосічним мечем: якщо уряд діятиме неефективно та не в інтересах суспільства, соціальні норми, що відповідають податковій поведінці ухилення від сплати податків, переважатимуть над соціальними нормами, які сприяють свідомому дотриманню податкового законодавства.

Отже, переконання в тому, що уряд дійсно діє в інтересах суспільства, сприятиме зростанню свідомого дотримання громадянами податкової дисципліни і тим самим зміцненню відповідних соціальних норм та гідної податкової поведінки [3, с. 103-104].

З'ясовано, що стратегічні пріоритети розвитку податкової свідомості європейських громадян сконцентровані на розширенні застосування ІТ-технологій у сфері оподаткування та інформаційного забезпечення контролю оподаткування всередині країни та за її межами з метою встановлення автоматичного обміну податковою ін-

формацією між країнами-учасниками ЄС. Зазначене забезпечує підвищення прозорості транскордонних податкових рішень; посилення податкового контролю готівкових операцій, розвиток системи управління податковими ризиками, зокрема у пріоритетних галузях економіки та тих сегментах економіки, суб'єктам господарювання у яких притаманний високий рівень податкового ризику; реформування податкових органів, удосконалення оподаткування ПДВ, зокрема в аспектах його повернення та податкового контролю, активізацію політики декларування доходів, формування тісних взаємозв'язків між соціальними та податковими органами.

У правовому аспекті уряди країн були націлені у сфері прямого оподаткування на максимальну уніфікацію законодавчих норм, у сфері непрямого оподаткування – на гармонізацію правового забезпечення вільного транскордонного переміщення капіталу, товарів та послуг. Держави-члени ЄС спрямували свої стратегічні дії на конкретні обставини, що сприяли формуванню податкових розривів, збалансувавши дії та заходи, націлені на спрощення, а інші – на примушення до дотримання податкового законодавства з метою розвитку податкової свідомості у громадян.

Література

1. Building Taxpayer Culture in Mozambique, Tanzania and Zambia: Achievements, Challenges and Policy Recommendations. Report CMI. July 2012 [Electronic resource] / Odd-Helge Fjeldstad and Kari K. Heggstad. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2012. – 50 p. – Access mode: www.cmi.no/publications.

2. Combatting Corporate Tax Avoidance: Commission Presents Tax Transparency Package [Electronic resource] European Commission – Press release (Brussels, 18 March 2015). – Access mode: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transparency/index_ en.htm.

3. Tax Reforms in EU Member States. Tax Policy Challenges for Economic Growth and Fiscal Sustainability [Electronic resource] Report 2014 // Taxation Papers. Working Paper: European Commission. – 2014. – № 48. – 154 p. – Access mode: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/ 2014/pdf/ee6_en.pdf.

4. Tax Transparency. Seizing the Initiative [Electronic resource]. – London : Ernst&Young LLP, 2013. – 49 p. – Access mode: www.ey.com/uk.

Надійшла до редакції 09.12.2015 р.

АНОТАЦІЇ

Антонюк В.П. *Інтелектуальний капітал України: проблеми його формування та нагромадження. – С. 3.*

Досліджено проблеми формування інтелектуального капіталу України, пов'язані зі зниженням кількісних та якісних параметрів розвитку вищої освіти, сфери наукової діяльності та їх слабким зв'язком з бізнесом. Відзначено зниження використання об'єктів права інтелектуальної власності. Проаналізовано причини нагромадження проблем у сфері формування інтелектуального капіталу та окреслено шляхи їх подолання.

Ключові слова: вища освіта, науково-технічна діяльність, інтелектуальний капітал, інновації, об'єкти права інтелектуальної власності.

Берсуцька С.Я., Каменська О.О. *Методичний підхід до складання стратегічних бюджетів промислового підприємства. – С. 144.*

Запропоновано для фінансового обґрунтування виділення коштів підприємства на реалізацію його стратегічних цілей використовувати систему стратегічного бюджетування, яка спрямована на підвищення ефективності нематеріальних активів у цілому. Для створення економічних передумов реалізації стратегічних показників збалансованої системи підприємства, які характеризують нематеріальні активи та виділення необхідних коштів, обґрунтовано методичний підхід до розвитку зв'язків між системою бюджетування і стратегією господарюючого суб'єкта, який представлено у вигляді механізму інтеграції бюджетування та збалансованої системи показників.

Ключові слова: бюджет, стратегічне бюджетування, стратегія, нематеріальні активи, збалансована система показників, нефінансові показники, стратегічні цілі.

Головач О.А. *Модернізація машинобудівних підприємств відповідно до вимог світових ринків. – С. 174.*

Розроблено основні принципи модернізації українських машинобудівних підприємств, які ґрунтуються на аналізі попиту потенційних споживачів на машинобудівну продукцію і оцінці можливостей підприємства з освоєння випуску цієї продукції. Використання розроблених принципів надає можливість забезпечити конкурентоспроможність українських машинобудівних підприємств в умовах євроінтеграції. Розвитку даних принципів допоможе розробка економіко-математичних моделей модернізації і управління машинобудівними підприємствами.

Ключові слова: управління машинобудівним підприємством, євроінтеграція, модернізація машинобудування, розвиток машинобудівного підприємства, стратегія модернізації.

Драчук Ю.З., Кочешкова І.М., Трушкіна Н.В. *Тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вітчизняної добувної промисловості. – С. 14.*

Проаналізовано динаміку показників інвестиційної діяльності підприємств добувної промисловості. Виконано порівняльний аналіз результатів прогнозування обсягу інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку добувної промисловості (в тому числі вугільної галузі) з використанням сучасних методів. Досліджено тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вугільної промисловості із застосуванням методів прогнозування та урахуванням реального стану діяльності вугледобувних підприємств. Визначено пріоритетні напрями розвитку публічно-приватного партнерства як дієвого механізму активізації інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств.

Ключові слова: добувна промисловість, вугільна галузь, інноваційний розвиток, інвестування, джерела фінансування, показники, тенденції, закономірності, методи прогнозування, публічно-приватне партнерство.

Іванов С.В., Перебийніс В.І., Котов Є.В., Федірець О.В. *Розвиток національної економіки на засадах неоіндустріальної модернізації. – С. 31.*

Розглядаються теоретичні та практичні аспекти неоіндустріальної модернізації та їх вплив на розвиток національної економіки. На основі дослідження існуючих тенденцій Європейського Союзу визначено основні проблеми та перспективи інтеграції України в європейську спільноту.

Зазначено, що в сучасних умовах модернізація стала чинником створення економічних форм і інститутів, що сприяють розвитку і домінуванню товарно-грошових відносин у виробництві. При цьому постіндустріальна модернізація віддзеркалює перехід економіки від індустріального типу розвитку до інформаційної економіки, або економіки знань. Зазначається, що індустріальний вектор розвитку нового типу міст та їх агломерацій більш актуальний для України.

Ключові слова: національна економіка, інтеграція, індустріалізація, неоіндустріальна модернізація, економічна модернізація, середній клас.

Ільїн С.Ю. *Сучасні тенденції розвитку управлінської діяльності організацій. – С. 150.*

Викладено сформульовані автором тенденції розвитку управлінської діяльності організацій, які функціонують у сучасних умовах господарювання, що відрізняються складністю і багатосторонністю вирішуваних питань їх керівництвом. Основну увагу сконцентровано на диверсифікації менеджменту, принципах управління, вимогах, які пред'являються до менеджерів, факторах ефективного управління, типах зв'язків в організаційній структурі, лідерських якостях менеджерів, методах прийняття управлінських рішень. Наведений матеріал може бути корисним керівництву всіх організацій, особливо зайнятих у комерційному секторі економіки, при здійсненні заходів, спрямованих на максимально ефективне досягнення поставлених цілей і вирішення відповідних завдань.

Ключові слова: управлінська діяльність, менеджмент, інтеграція принципів управління, ефективне управління, організаційна структура, лідерські якості, управлінські рішення.

Кузьменко Л.М., Солдак М.О. *Децентралізація управління як фактор забезпечення модернізації промисловості України. – С. 42.*

Досліджено питання ролі реформи децентралізації у забезпеченні модернізації промисловості в Україні. Визначено характерні проблеми і перспективи успішної модернізації в умовах децентралізації управління.

Ключові слова: децентралізація, промисловість, модернізація, промислова політика.

Кучерова Г.Ю. *Закордонний досвід стратегічного розвитку податкової свідомості громадян європейської спільноти. – С. 271.*

Розглянуто та узагальнено досвід країн ЄС щодо стратегічного розвитку податкової свідомості громадян. Визначено, що податкова свідомість громадян ЄС формується на основі взаємозв'язку факторів, а саме: соціальних норм, суспільних благ, ефективності податкового адміністрування та дій уряду. У результаті узагальнення взаємозв'язків між факторами податкової свідомості громадян ЄС виявлено, що рівень ефективності податкового адміністрування знижується в умовах низької соціальної віддачі податків. Розглянуто аспекти реалізації заходів, що були вжиті державами-членами ЄС у напрямі підвищення ефективності податкового управління. Зазначено, що податкова політика урядів країн-членів ЄС балансувала між використанням заходів щодо свідомого оподаткування та стратегіями примусу до дотримання норм податкового законодавства.

Ключові слова: ухилення від сплати податків, соціальні норми, адміністрування податків, ефективність уряду, податкова свідомість.

Ляшенко А.Ю. *Характеристика «точок розвитку» в промисловості регіонів Південного Сходу України. – С. 180.*

Стаття розкриває проблеми переселенців із промислово розвинених регіонів України. Обґрунтовується необхідність дослідження галузевої структури промислових регіонів, розкривається теоретична база оцінки прогресивних та депресивних галузей. Вказується на необхідність виявлення так званих «точок зростання» в регіоні та проведення ефективної промислової політики. Проведено аналіз структури промисловості 6 промислово розвинених регіонів України та визначено тенденції розвитку окремих видів діяльності. У результаті проведеного аналізу надано класифікацію галузей за тенденціями їх розвитку. Також наведено рекомендовані заходи щодо подальшого розвитку груп галузей (видів діяльності).

Ключові слова: промисловий регіон, точка зростання, точка стагнації, точка спаду, промисловий розвиток.

Ляшенко В.І., Толмачова Г.Ф. *Світові тенденції реформування державного регулювання малого і середнього підприємництва. – С. 52.*

Досліджується зарубіжний досвід щодо підходів до реформування державного регулювання малого і середнього підприємництва. Наводяться результати аналізу міжнародної практики підтримки малого та середнього бізнесу за допомогою світових рейтингів і показників. За результатами до-

слідження зарубіжного досвіду надано пропозиції щодо формування основних напрямів підтримки малого та середнього підприємництва в Україні.

Ключові слова: світовий досвід, реформування, державне регулювання, державна політика, рейтинги, тенденції розвитку, мале і середнє підприємництво, ведення бізнесу, підприємницька діяльність.

Миценко І.М. *Формування інноваційного механізму в умовах асиметричності глобального розвитку. – С. 80.*

Статтю присвячено розробці теоретичних і науково-методичних підходів до формування механізму національної інноваційної системи в умовах асиметричності глобального розвитку.

Досліджено еволюцію теоретичних підходів до розвитку національної інноваційної системи, визначено фактори, що впливають на її формування. Поглиблено наукові підходи до розуміння сутності механізму забезпечення розвитку національної інноваційної системи під впливом глобалізаційних викликів. Проаналізовано рівень інноваційного розвитку країн світу та визначено форми прояву асиметрії інноваційності їх економіки. Визначено чинники формування інноваційного механізму в умовах асиметричності глобального розвитку. Обґрунтовано напрямки удосконалення інноваційного механізму України в умовах асиметричності глобального розвитку.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний механізм, асиметрія інноваційного розвитку, глобальний розвиток.

Ніколаєнко А.І. *Вплив глобалізації на ефективність регулювання інноваційної моделі розвитку. – С. 208.*

Визначено вплив глобалізаційних процесів на інноваційну модель розвитку економіки України. Досліджено особливості здійснення інноваційної політики в Україні. Запропоновано механізм формування і розвитку інноваційної моделі. Досліджено роль держави у процесі переходу до інноваційної моделі розвитку, а також окреслено особливості інноваційної моделі розвитку провідних країн світу. Враховано взаємозв'язок між наднаціональним регулюванням і ефективністю здійснення інноваційної політики. Визначено фактори, які дають можливість сформувати і ефективно реалізувати інноваційний потенціал країни. Встановлено наслідки впливу кризових явищ на ефективність торгівлі інноваційною продукцією. Проаналізовано стан інноваційної активності економіки України. Запропоновано заходи, які сприятимуть переходу економіки України на інноваційну модель розвитку.

Ключові слова: глобалізація, інноваційна модель розвитку економіки, економічна система, державна політика, розвиток.

Павлов К.В. *Інноваційна екологія як науково-методологічна основа модернізації екологічної системи інтенсивного типу. – С. 100.*

Розглянуто основні напрямки та сформульовано найважливіші завдання становлення нової науково-навчальної дисципліни «Інноваційна екологія». Використано кількісні методи оцінки впливу щодо застосу-

вання інтенсивних методів використання виробничих ресурсів, у тому числі природних ресурсів, на ефективність економічних процесів. Досліджено фінансово-економічні методи і механізми, які широко використовуються в системі державного і муніципального регулювання екологічних інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційна економіка, інноваційна екологія, новий напрямок екологічної науки, теоретичні та практичні аспекти, науково-навчальна дисципліна, модернізація екологічної системи.

Петрова І.П. *Перспективи застосування державно-приватного партнерства як каталізатора економічного зростання. – С. 221.*

Досліджено тенденції розвитку державно-приватного партнерства у світі та в Україні. Проаналізовано готовність до впровадження державно-приватного партнерства в Україні та виявлено проблеми його реалізації. Розглянуто характерні риси, підкріплені нормативно-правовою базою, структурних елементів механізму реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, економічне зростання, тенденції розвитку, законодавство, механізм реалізації.

Прокопенко Р.В. *Аналіз перспектив галузей української економіки при виході з кризи. – С. 156.*

Встановлено, що найбільш перспективними галузями-локомотивами в Україні є: сільське господарство, харчова промисловість та ІТ – галузі, які вже зараз або найближчим часом можуть бути джерелом валютних надходжень; машинобудування, яке ще має потенціал, але потребує серйозної модернізації для переходу України в неоіндустріальну епоху; будівництво транспортної інфраструктури, що необхідна як для використання вигідного географічного розташування України, так і для розвитку внутрішньої торгівлі; будівництво доступного житла, яке дасть поштовх розвитку внутрішньої економіки і дозволить знизити відплив з України найбільш кваліфікованого і економічно активного населення.

Ключові слова: українська криза, модернізація економіки, перспективні галузі, стратегія розвитку економіки, неоіндустріалізація.

Сташкевич І.І. *Теоретичні аспекти опору персоналу організаційним змінам на підприємстві. – С. 243.*

Здійснено аналіз понять організаційних змін та опору персоналу організаційним змінам. Визначено характеристики організаційних змін. Представлено класифікацію організаційних змін. Наведено чинники, які ускладнюють проведення організаційних змін на підприємстві. Розкрито роль та характеристики лідерів у процесах організаційних змін. Описано процедури політики формування змін на підприємстві. Причини та фактори опору персоналу змінам досить різноманітні. Фактори можуть бути поділеними на певні групи: психологічні, соціальні, організаційні, професійні та економічні.

Ключові слова: опір, організаційні зміни, лідер, колектив, готовність персоналу до змін, мінімізація опору змінам, управління організаційними змінами, класифікація змін, фактори змін.

Столяров В.Ф., Артеменко Д.М. *Удосконалення методики визначення ринкової вартості комерційного банку на основі дохідного підходу. – С. 129.*

Запропоновано методичний підхід, завдяки якому недостатність регулятивного капіталу відповідатиме обсягу необхідної докапіталізації комерційного банку. Аналітично обґрунтовано відповідні алгоритми та методи статистичних розрахунків грошових потоків у прогнозному періоді. Розкрито суть методу дисконтування грошового потоку.

Ключові слова: ринкова вартість, кредитна операція, оціночні процедури, підхід до оцінки, кредитний портфель, ризик кредиту, дисконт, забезпечення, принципи оцінки.

Турлакова С.С. *Рефлексивні моделі поведінки агентів управління у процесі прояву стадності на підприємстві. – С. 165.*

Відзначено наявність проявів стадної поведінки у процесі взаємодії агентів управління на підприємствах. Розглянуто відповідні рефлексивні моделі поведінки. Описано основні параметри взаємодій з урахуванням проявів стадності у поведінці, побудовано функції рефлексивного вибору агентів управління. Визначено необхідність рефлексивного управління процесом прийняття рішень агентів на підприємствах у рамках визначених параметрів та моделей.

Ключові слова: стадна поведінка, модель, функція рефлексивного вибору, агент управління, підприємство.

Фроліна К.Л. *Наукові засади державного регулювання інвестиційної діяльності у будівельній сфері України. – С. 257.*

Проаналізовано тенденції та сучасні структурно-динамічні зрушення у формуванні інвестиційного середовища у будівництві, ключові напрями інвестування будівельної сфери України, досвід зарубіжних країн у регулюванні інвестиційних процесів у будівельній сфері. Розроблено основні елементи і моделі стратегії поліпшення інвестиційного потенціалу будівельної сфери, запропоновано методичні підходи до впровадження механізму державно-приватного партнерства в інвестиційну діяльність у будівельній сфері та до розробки програм інвестиційного забезпечення будівельної сфери країни (регіону).

Ключові слова: інвестиції, будівельна сфера, державне регулювання, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, державно-приватне партнерство.

АННОТАЦИИ

Антонюк В.П. *Интеллектуальный капитал Украины: проблемы формирования и накопления. – С. 3.*

Исследованы проблемы формирования интеллектуального капитала в Украине, связанные со снижением количественных и качественных параметров развития высшего образования, научной деятельности и их слабой связи с бизнесом. Отмечено снижение использования объектов права интеллектуальной собственности. Проанализированы причины накопления проблем в сфере формирования интеллектуального капитала и намечены пути их преодоления.

Ключевые слова: высшее образование, научно-техническая деятельность, интеллектуальный капитал, инновации, объекты права интеллектуальной собственности.

Берсуцкая С.Я., Каменская О.А. *Методический подход к составлению стратегических бюджетов промышленного предприятия. – С. 144.*

Предложено для финансового обоснования выделения средств предприятия на реализацию его стратегических целей использовать систему стратегического бюджетирования, которая направлена на повышение эффективности нематериальных активов в целом. Для создания экономических предпосылок реализации стратегических показателей сбалансированной системы предприятия, которые характеризуют нематериальные активы и выделения необходимых средств, обоснован методический подход к развитию связей между системой бюджетирования и стратегией хозяйствующего субъекта, который представлен в виде механизма интеграции бюджетирования и сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: бюджет, стратегическое бюджетирование, стратегия, нематериальные активы, сбалансированная система показателей, нефинансовые показатели, стратегические цели.

Головач А.А. *Модернизация машиностроительных предприятий в соответствии с требованиями мировых рынков. – С. 174.*

Разработаны основные принципы модернизации украинских машиностроительных предприятий, которые основываются на анализе спроса потенциальных потребителей на машиностроительную продукцию и оценке возможностей предприятия по освоению выпуска этой продукции. Применение разработанных принципов позволяет обеспечить конкурентоспособность украинских машиностроительных предприятий в условиях евроинтеграции. Развитию данных принципов поможет разработка экономико-математических моделей модернизации и управления машиностроительными предприятиями.

Ключевые слова: управление машиностроительным предприятием, евроинтеграция, модернизация машиностроения, развитие машиностроительного предприятия, стратегия модернизации.

Драчук Ю.З., Кочешкова И.Н., Трушкина Н.В. *Тенденции и закономерности инвестирования инновационного развития отечественной добывающей промышленности. – С. 14.*

Проанализирована динамика показателей инвестиционной деятельности предприятий добывающей промышленности. Выполнен сравни-

тельный анализ результатов прогнозирования объема инвестиционных ресурсов для инновационного развития добывающей промышленности (в том числе угольной отрасли) с использованием современных методов. Исследованы тенденции и закономерности инвестирования инновационного развития угольной промышленности с применением методов прогнозирования и учетом реального состояния деятельности угледобывающих предприятий. Определены приоритетные направления развития государственно-частного партнерства как действенного механизма активизации инвестиционной деятельности угледобывающих предприятий.

Ключевые слова: добывающая промышленность, угольная отрасль, инновационное развитие, инвестирование, источники финансирования, показатели, тенденции, закономерности, методы прогнозирования, публично-частное партнерство.

Иванов С.В., Перебийнос В.И., Котов Е.В., Федирець О.В. *Развитие национальной экономики на принципах неоиндустриальной модернизации. – С. 31.*

Рассматриваются теоретические и практические аспекты неоиндустриальной модернизации и их влияние на развитие национальной экономики. На основе исследования существующих тенденций Европейского Союза определены основные проблемы и перспективы относительно интеграции Украины в европейское сообщество.

Указано, что в современных условиях модернизация стала фактором создания экономических форм и институтов, содействующих развитию и доминированию товарно-денежных отношений в производстве. При этом постиндустриальная модернизация отображает переход экономики от индустриального типа развития к информационной экономике, или экономике знаний. Отмечается, что индустриальный вектор развития нового типа городов и их агломераций более актуален для Украины.

Ключевые слова: национальная экономика, интеграция, индустриализация, неоиндустриальная модернизация, экономическая модернизация, средний класс.

Ильин С.Ю. *Современные тенденции развития управленческой деятельности организаций. – С. 150.*

Изложены сформулированные автором тенденции развития управленческой деятельности организаций, функционирующих в современных условиях хозяйствования, отличающихся сложностью и многосторонностью решаемых вопросов их руководством. Основное внимание сконцентрировано на диверсификации менеджмента, принципах управления, предъявляемых к менеджерам требованиях, факторах эффективного управления, типах связей в организационной структуре, лидерских качествах менеджеров, методах принятия управленческих решений. Представленный материал может быть полезен руководству всех организаций, особенно занятых в коммерческом секторе экономики, при осуществлении мероприятий, направленных на максимально эффективное достижение поставленных целей и решение соответствующих задач.

Ключевые слова: управленческая деятельность, менеджмент, интеграция принципов управления, эффективное управление, организационная структура, лидерские качества, управленческие решения.

Кузьменко Л.М., Солдак М.А. *Децентрализация управления как фактор обеспечения модернизации промышленности Украины. – С. 42.*

Исследован вопрос роли реформы децентрализации в обеспечении модернизации промышленности в Украине. Определены характерные проблемы и перспективы успешной модернизации в условиях децентрализации управления.

Ключевые слова: децентрализация, промышленность, модернизация, промышленная политика.

Кучерова Г.Ю. *Зарубежный опыт стратегического развития налоговой сознательности граждан европейского сообщества. – С. 271.*

Рассмотрен и обобщен опыт стран ЕС по стратегическому развитию налоговой сознательности граждан. Определено, что налоговая сознательность граждан ЕС формируется на основе взаимосвязи факторов, а именно: социальных норм, общественных благ, эффективности налогового администрирования и действий правительства. В результате обобщения взаимосвязей между факторами налоговой сознательности граждан ЕС выявлено, что уровень эффективности налогового администрирования снижается в условиях низкой социальной отдачи налогов. Рассмотрены аспекты реализации мер, принятых государствами-членами ЕС в направлении повышения эффективности налогового управления. Отмечено, что налоговая политика правительств стран-членов ЕС балансировала между использованием мер по достижению сознательного налогообложения и стратегиями принуждения к соблюдению норм налогового законодательства.

Ключевые слова: уклонение от уплаты налогов, социальные нормы, администрирование налогов, эффективность правительства, налоговая сознательность.

Ляшенко А.Ю. *Характеристика «точек развития» в промышленности регионов Юго-Востока Украины. – С. 180.*

Статья раскрывает проблемы переселенцев из промышленно развитых регионов Украины. Обосновывается необходимость изучения отраслевой структуры промышленных регионов, раскрывается теоретическая база оценки прогрессивных и депрессивных отраслей. Указывается на необходимость выявления так называемых «точек роста» в регионе и проведения эффективной промышленной политики. Проведен анализ структуры промышленности 6 промышленно развитых регионов Украины и определены тенденции развития отдельных видов деятельности. В результате проведенного анализа предложена классификация отраслей в соответствии с тенденциями их развития. Также предложены меры по дальнейшему развитию групп отраслей (видов деятельности).

Ключевые слова: промышленный регион, точка роста, точка стагнации, точка спада, промышленное развитие.

Ляшенко В.И., Толмачева А.Ф. *Мировые тенденции реформирования государственного регулирования малого и среднего предпринимательства. – С. 52.*

Исследуется зарубежный опыт подходов к реформированию государственного регулирования малого и среднего предпринимательства. Приводятся результаты анализа международной практики поддержки ма-

лого и среднего бизнеса с помощью мировых рейтингов и показателей. По результатам исследования зарубежного опыта даны предложения относительно формирования основных направлений поддержки малого и среднего предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: мировой опыт, реформирование, государственное регулирование, государственная политика, рейтинги, тенденции развития, малое и среднее предпринимательство, ведение бизнеса, предпринимательская деятельность.

Миценко И.М. *Формирование инновационного механизма в условиях асимметричности глобального развития. – С. 80.*

Статья посвящена разработке теоретических и научно-методических подходов к формированию механизма национальной инновационной системы в условиях асимметричности глобального развития.

Исследована эволюция теоретических подходов к развитию национальной инновационной системы, определены факторы, влияющие на ее формирование. Углублены научные подходы к пониманию сущности механизма обеспечения развития национальной инновационной системы под влиянием глобализационных вызовов. Проанализирован уровень инновационного развития стран мира и определены формы проявления асимметрии инновационности их экономики. Определены факторы формирования инновационного механизма в условиях асимметричности глобального развития. Обоснованы направления совершенствования инновационного механизма Украины в условиях асимметричности глобального развития.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный механизм, асимметрия инновационного развития, глобальное развитие.

Николаенко А.И. *Влияние глобализации на эффективность регулирования инновационной модели развития. – С. 208.*

Определено влияние глобализационных процессов на инновационную модель развития экономики Украины. Исследованы особенности осуществления инновационной политики в Украине. Предложен механизм формирования и развития инновационной модели. Исследована роль государства в процессе перехода к инновационной модели развития, а также очерчены особенности инновационной модели развития ведущих стран мира. Учтена взаимосвязь между наднациональным регулированием и эффективностью осуществления инновационной политики. Определены факторы, которые дают возможность сформировать и эффективно реализовать инновационный потенциал страны. Установлены последствия влияния кризисных явлений на эффективность торговли инновационной продукцией. Проанализировано состояние инновационной активности экономики Украины. Предложены мероприятия, которые будут способствовать переходу экономики Украины на инновационную модель развития.

Ключевые слова: глобализация, инновационная модель развития экономики, экономическая система, государственная политика, развитие.

Павлов К.В. *Инновационная экология как научно-методологическая основа модернизации экологической системы интенсивного типа. – С. 100.*

Рассмотрены основные направления и сформулированы важнейшие задачи становления новой научно-учебной дисциплины «Инновационная экология». Использованы количественные методы оценки влияния в отношении применения интенсивных методов использования производственных ресурсов, в том числе природных ресурсов, на эффективность экономических процессов. Исследованы финансово-экономические методы и механизмы, которые широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная экология, новое направление экологической науки, теоретические и практические аспекты, научно-учебная дисциплина, модернизация экологической системы.

Петрова И.П. *Перспективы применения государственно-частного партнерства как катализатора экономического роста. – С. 221.*

Исследованы тенденции развития государственно-частного партнерства в мире и в Украине. Проанализирована готовность к внедрению государственно-частного партнерства в Украине и выявлены проблемы его реализации. Рассмотрены характерные черты, подкрепленные нормативно-правовой базой, структурных элементов механизма реализации государственно-частного партнерства в Украине. Обоснованы предложения по развитию государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, экономический рост, тенденции развития, законодательство, механизм реализации.

Прокопенко Р.В. *Анализ перспектив отраслей украинской экономики при выходе из кризиса. – С. 156.*

Установлено, что наиболее перспективными отраслями-локомотивами в Украине являются: сельское хозяйство, пищевая промышленность и IT – отрасли, которые уже сейчас или в ближайшее время могут быть источником валютных поступлений; машиностроение, которое еще имеет потенциал, но нуждается в серьезной модернизации для перехода Украины в неоиндустриальную эпоху; строительство транспортной инфраструктуры, которая необходима как для использования выгодного географического расположения Украины, так и для развития внутренней торговли; строительство доступного жилья, которое даст толчок развитию внутренней экономики и позволит снизить отток из Украины наиболее квалифицированного и экономически активного населения.

Ключевые слова: украинский кризис, модернизация экономики, перспективные отрасли, стратегия развития экономики, неоиндустриализация.

Сташкевич И.И. *Теоретические аспекты сопротивления персонала организационным изменениям на предприятии. – С. 243.*

Осуществлен анализ понятий организационных изменений и сопротивления персонала организационным изменениям. Определены характеристики организационных изменений. Представлена классификация организационных изменений. Приведены факторы, которые затрудняют проведение организационных изменений на предприятии. Раскрыты роль и

характеристики лидеров в процессах организационных изменений. Описаны процедуры политики формирования изменений на предприятии. Причины и факторы сопротивления персонала изменениям разнообразны. Факторы могут быть разделены на определенные группы: психологические, социальные, организационные, профессиональные и экономические.

Ключевые слова: сопротивление, организационные изменения, лидер, коллектив, готовность персонала к изменениям, минимизация сопротивления изменениям, управление организационными изменениями, классификация изменений, факторы изменений.

Столяров В.Ф., Артеменко Д. М. *Совершенствование методики определения рыночной стоимости коммерческого банка на основе доходного подхода. – С. 129.*

Предложен методический подход, благодаря которому недостаточность регулятивного капитала будет соответствовать объему необходимой докапитализации коммерческого банка. Аналитически обоснованы соответствующие алгоритмы и методы статистических расчетов денежных потоков в прогнозном периоде. Раскрыта суть метода дисконтирования денежного потока.

Ключевые слова: рыночная стоимость, кредитная операция, оценочные процедуры, подход к оценке, кредитный портфель, риск кредита, дисконт, обеспечение, принципы оценки.

Турлакова С.С. *Рефлексивные модели поведения агентов управления в процессе проявления стадности на предприятии. – С. 165.*

Отмечено наличие проявлений стадного поведения в процессе взаимодействия агентов управления на предприятиях. Рассмотрены соответствующие рефлексивные модели поведения агентов. Описаны основные параметры взаимодействий с учетом проявления стадности в поведении, составлены функции рефлексивного выбора агентов управления. Определена необходимость рефлексивного управления процессом принятия решений агентов на предприятиях в рамках описанных параметров и моделей.

Ключевые слова: стадное поведение, модель, функция рефлексивного выбора, агент управления, предприятие.

Фролина К.Л. *Научные основы государственного регулирования инвестиционной деятельности в строительной сфере Украины. – С. 257.*

Проанализированы тенденции и современные структурно-динамические сдвиги в формировании инвестиционной среды в строительстве, ключевые направления инвестирования строительной сферы Украины, опыт зарубежных стран в регулировании инвестиционных процессов в строительной сфере. Разработаны основные элементы и модели стратегии улучшения инвестиционного потенциала строительной сферы, предложены методические подходы к внедрению механизма государственно-частного партнерства в инвестиционную деятельность в строительной сфере и к разработке программ инвестиционного обеспечения строительной сферы страны (региона).

Ключевые слова: инвестиции, строительная сфера, государственное регулирование, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, государственно-частное партнерство.

ABSTRACTS*

Antonyuk V.P. *Intellectual capital of Ukraine: problems of formation and accumulation. – P. 3.*

Researched issues intellectual capital in Ukraine, associated with a reduction in the quantitative and qualitative development of higher education, parametrametrov scientific activity and their tenuous link with the business community. Noted a marked reduction in the use of intellectual property. Analyzed the reasons for the accumulation of problems in the sphere of intellectual capital and the ways to overcome them.

Keywords: higher education, scientific and technical activities, intellectual capital, innovation, intellectual property rights.

Bersutska S., Kamenska O. *Methodology strategic approach to assembly budget of industrial enterprises. – P. 144.*

A justification for the financial allocations on the implementation of its strategic goals using strategic budgeting system, which is aimed at improving the efficiency of intangible assets as a whole. To create the economic prerequisites for implementing strategic performance balanced system, which is characterized intangible assets and allocation of resources, in the article the methodical approach to the development of relations between the system of budgeting and strategy entity that is represented as a mechanism of integration and balanced budgeting system indicators.

Keywords: budget, strategic budgeting, strategy, intangible assets, balanced scorecard, non-financial performance, strategic goals.

Drachuk Yu.Z., Kocheshkova I.M., Trushkina N.V. *Trends and patterns of investment innovative development of the domestic mining industry. – P. 14.*

Dynamics of investment in the extractive industries analyzed. Comparative analysis of forecasting the volume of investments for innovative development of the mining industry (including the coal industry) is made using modern methods. Trends and patterns of investment innovative development of the coal industry are investigated using the methods of forecasting and taking into account the real state of activities of coal mining enterprises. Priority directions of development of public-private partnerships as an effective mechanism of investment activity coal enterprises defined.

Keywords: the mining industry, coal industry, innovative development, investment, financing sources, indicators, trends, patterns, methods of forecasting, public-private partnership.

Frolina K.L. *Scientific principles of state regulation of investment activity in the construction industry Ukraine. – P. 257.*

Tendencies and modern structural and dynamic changes in the formation of investment environment in the construction of key investment areas of the

* Надано в авторській редакції.

construction sector of Ukraine, foreign experience in regulating investment processes in the construction industry were reviewed.

The basic elements of strategy and models to improve the investment potential of the construction sector, methodical approach to implementing public-private partnership in investment activity in the construction sector and to develop programs of investment support of construction sector of the country (region) were developed.

Keywords: investments, investment policy, investment paradigm, investment potential mechanism for the implementation of the investment policy, the construction industry, investment activity, investment activity.

Golovach A.A. *Modernization of machine-building enterprises in accordance with requirements of world markets. – P. 174.*

Basic principles modernization of the Ukrainian machine-building enterprises are developed. Principles are based on the analysis of demand of potential users on machine-building products and estimation of possibilities of enterprise on mastering of issue of this products. Application of the developed principles allows to provide the competitiveness of the Ukrainian machine-building enterprises in the conditions of eurointegration. Development of economic-mathematical models of modernization and management machine-building enterprises can development of these principles.

Keywords: management, eurointegration, modernization of engineer, development of machine-building enterprise, strategy of modernization, a machine-building enterprise.

Ilyin S.Yu. *Modern trends in the management activities of organizations. – P. 150.*

The author formulated the tendencies of development of administrative activity of entities operating in the current business environment, characterized by complexity and versatility of the issues their leadership. The main attention is concentrated on diversification of management, management principles applicable to the managers requirements, factors of effective management, the types of relationships in organizational structure, leadership qualities of managers, methods of managerial decision-making. The material presented can be useful to leaders of all organizations, especially those in the commercial sector of the economy, the implementation of measures aimed at the most effective achievement of goals and decision tasks.

Keywords: management, management, integration management principles, effective management, organizational structure, leadership, managerial decision.

Ivanov S.V., Perebyynis V.I., Kotov Y.V., Fedirets O.V. *Development of National Economy based on Neoindustrial Modernization. – P. 31.*

Theoretical and practical aspects of neoindustrial modernization and their impact on the national economy are examined in the article. Main problems and prospects of Ukraine's integration into the European community have been identified on the basis of the research of current trends of the European Union.

It is noted that in modern conditions, modernization has become a factor in creating economic forms and institutions that contribute to the development and dominance of commodity-money relations in the production. At the same time, post-industrial modernization reflects transition of the economy from an industrial-type development to the information economy, or knowledge economy. It is pointed out that an industrial vector of the development of a new type of cities and their agglomerations is more relevant for Ukraine.

Keywords: national economy, integration, industrialization, neoindustrial modernization, economic modernization, middle class.

Kyzmenko L.M., Soldak M.O. *The decentralization of management as a factor of modernization of Ukrainian industry. – P. 42.*

The question of the role of the decentralization reform in supporting of modernization of the industry in Ukraine is researched. The characteristic problems and prospects of successful modernization in conditions of decentralization of management is defined.

Keywords: decentralization, industry, modernization, industrial policy.

Kucherova H.Yu. *Foreign experience in the strategic development of tax awareness of citizens of the European community. – P. 271.*

The article reviewed and summarized the experience of EU countries in the strategic development of citizens' tax awareness. It was determined that the tax awareness of EU citizens is based on the relationship of factors, namely: social norms, public goods, efficiency of tax administration and the government. As a result, generalizations relationships between factors of tax awareness of EU citizens revealed that the level of tax administration efficiency is reduced in low social return taxes. The aspects of the implementation of measures taken by EU Member States towards improving the efficiency of tax administration. It is noted that the tax policies of governments of EU member states to balance between the use of measures to achieve conscious tax policies and compel compliance with tax legislation.

Keywords: tax evasion, social norms, tax administration, government effectiveness, tax awareness.

Lyashenko A.Y. *Characteristics of the "points of development" in the industrial regions of Southeastern Ukraine. – P. 180.*

The article reveals the problems of immigrants from industrialized regions of Ukraine.The necessity of studying the branch structure of industrial regions is grounded and the theoretical assessment base of progressive and depressed industries is provided. The necessity to identify so-called "growth points" in the region and effective industrial policy is shown. The article analyzes the industry structure of industrialized regions of Ukraine and the tendencies of the development of certain activities .As a result of the analysis the classification of industries is provided accorging to the trends of their development. Measures for the further development of the groups of industries are also proposed.

Keywords: industrialized region, growth point, point of stagnation, point of decay, industrial development.

Lyashenko V.I., Tolmacheva A.F. *World tendencies of reformation of government control of small and middle enterprise. – P. 52.*

Foreign experience of going is investigated near reformation of government control of small and middle enterprise. Results over of analysis of international practice of support of small and middle business are brought by means of the world rating and indexes. On results research of foreign experience given suggestion in relation to forming of basic directions of support of small and middle enterprise in Ukraine.

Keywords: world experience, reformation, government control, public policy, rating, progress trends, small and AV enterprise, doing business, entrepreneurial activity.

Mytsenko I.M. *Formation of innovative mechanism in the conditions of asymmetrical global development. – P. 180.*

The article discloses the development of theoretical, scientific and methodological approaches to the formation of the mechanism of the national innovative system in the conditions of asymmetrical global development.

The evolution of theoretical approaches to the development of the national innovative system and the factors influencing it were researched. Scientific approaches concerning understanding the essence of the support mechanism of the development of the national innovative system under the influence of global challenges were thoroughly studied. The level of the innovative development of the world countries was analysed and the forms of asymmetrical development of the innovativeness of their economy were defined. The factors of the formation of innovative mechanism in the conditions of asymmetrical global development were defined. The trends of improvement of the Ukrainian innovative mechanism in the conditions of asymmetrical global development were grounded.

Keywords: innovations, innovative development, innovative mechanism, asymmetrical innovative development, global development.

Nikolaenko A.I. *Impact of globalization on the effectiveness of management innovation model of development. – P. 208.*

The article outlines the influence of globalization processes on the innovation model of the development of Ukrainian economy. The peculiarities of carrying out innovation politics in Ukraine were researched. The mechanism of the formation and development of innovative model was suggested. The role of the state in the transition process to innovative model of development was investigated and special features of innovative model of development in leading world countries were outlined. The interrelation between supranational regulation and efficiency of implementation of innovation policy were taken into account. The factors which enable the formation and effective realization of innovative potential of the country were defined. The results of the influence of crisis conditions on the efficiency of trading innovative products were determined. The situation of innovative activity of the Ukrainian economy was analysed. The measures which stimulate transition of the Ukrainian economy to innovative model of development were suggested.

Keywords: globalization, innovative model, regulation mechanism, economic system, state policy, development.

Pavlov K.V. *Innovation ecology as the scientific and methodological basis of modernization of ecological system of intensive type. – P. 100.*

The main trends and formulated the most important task of establishing a new scientific discipline "Innovation Ecology". Used quantitative methods for assessing the impact on the application of intensive methods of use of productive resources, including natural resources on the effectiveness of economic processes. Investigated the financial and economic methods and mechanisms, which are widely used in the system of state and municipal regulation of environmental innovation processes.

Keywords: innovation economy, innovative environment, a new trend of environmental science, theoretical and practical aspects, scientific and academic discipline, modernization of ecological system.

Petrova I.P. *Prospects of using public-private partnerships as a catalyst for economic growth. – P. 221.*

The article studies tendencies of development of public-private partnership in the world and in Ukraine. Considered the country's readiness for the introduction of public-private partnership in Ukraine and problems of its implementation. It also provides features, supported by a legal basis, structural elements of the mechanism of realization of public-private partnership in Ukraine. The proposals for development of public-private partnership are given.

Keywords: public-private partnership, economic growth, development trends, legislation, implementation mechanism.

Prokopenko R.V. *Analysis of prospects of industries of Ukrainian economy on leaving from the crisis. – P. 156.*

It is set that the most perspective industries-locomotives in Ukraine it is been: agriculture, food industry and IT, are industries which already now or in the near time can be the source of currency receipts; machinery, which has potential, but needs serious modernization for passing of Ukraine to the neoindustrial age; building of a transport infrastructure, which is needed both for the use of advantageous geographical location of Ukraine and for development of domestic trade; building of accessible habitation which will give a shove to development of internal economy and will allow to reduce an outflow from Ukraine most skilled and economic active population.

Keywords: Ukrainian crisis, modernization of economy, perspective industries, strategy of development of economy, neoindustrial.

Stashkevich I.I. *Theoretical aspects of the resistance of the personnel to the organizational changes at an enterprise. – P. 243.*

The analysis of the concepts of organizational change and resistance to organizational change personnel. The characteristics of organizational change were carried out. The classification of organizational change was determined. The factors that impede the implementation of organizational changes at the company were shown. The role and characteristics of leaders in the processes of organizational change were disclosed. The policy changes formation of the company was described. The causes and factors of the resistance of the personnel to

the organizational changes are varied. The factors can be divided into certain groups: psychological, social, organizational, professional and economic.

Keywords: resistance, organizational changes, the leader, the staff, the willingness of staff to change, minimizing resistance to change, organizational change management, classification of changes, drivers of change.

Stolyarov V.F., Artemenko D.M. *Improvement of method of determining the market value commercial bank based on the income approach. – P. 129.*

The methodical approach, whereby insufficient regulatory capital meet the volume required capitalization of commercial banks. Analytical reasonably appropriate algorithms and methods for statistical calculations of cash flows during the forecast period. The essence of discounted cash flow method.

Keywords: market value, credit transaction, assessment procedures, assessing approach, the credit portfolio, credit risk, discount, maintenance, assessment principles.

Turlakova S.S. *Reflexive models of behavior management agent during development herd for enterprise. – P. 165.*

It was noted the presence of manifestations of herd behavior in the interaction management agents in the enterprise. Having considered the relevant reflexive behaviors of agents. The basic parameters of interactions based on manifestations of herd behavior, composed of reflexive function selection of control agents. The necessity of a reflexive process control decision-making agents in enterprises within the described parameters and models.

Keywords: herd behavior, the model, the function of reflexive choice, a management agent, the enterprise.

ЗМІСТ

Антонюк В.П. Інтелектуальний капітал України: проблеми його формування та нагромадження 3
Драчук Ю.З., Кочешкова І.М., Трушкіна Н.В. Тенденції та закономірності інвестування інноваційного розвитку вітчизняної добувної промисловості..... 14
Іванов С.В., Перебийніс В.І., Котов Є.В., Федірець О.В. Розвиток національної економіки на засадах неоіндустріальної модернізації..... 31
Кузьменко Л.М., Солдак М.О. Децентралізація управління як фактор забезпечення модернізації промисловості України 42
Ляшенко В.І., Толмачова Г.Ф. Світові тенденції реформування державного регулювання малого і середнього підприємництва..... 52
Миценко І.М. Формування інноваційного механізму в умовах асиметричності глобального розвитку. 80
Павлов К.В. Инновационная экология как научно-методологическая основа модернизации экологической системы интенсивного типа 100
Столяров В.Ф., Артеменко Д.М. Удосконалення методики визначення ринкової вартості комерційного банку на основі дохідного підходу..... 129
Берсуцька С.Я., Каменська О.О. Методичний підхід до складання стратегічних бюджетів промислового підприємства 144
Ильин С.Ю. Современные тенденции развития управленческой деятельности организаций..... 150
Прокопенко Р.В. Анализ перспектив отраслей украинской экономики при выходе из кризиса 156
Турлакова С.С. Рефлексивные модели поведения агентов управления в процессе проявления стадности на предприятии 165
Головач А.А. Модернизация машиностроительных предприятий в соответствии с требованиями мировых рынков 174
Ляшенко А.Ю. Характеристика «точек развития» в промышленности регионов Юго-Востока Украины 180
Ніколаєнко А.І. Вплив глобалізації на ефективність регулювання інноваційної моделі розвитку..... 208
Петрова І.П. Перспективи застосування державно-приватного партнерства як каталізатора економічного зростання 221
Сташкевич І.І. Теоретичні аспекти опору персоналу організаційним змінам на підприємстві..... 243
Фроліна К.Л. Наукові засади державного регулювання інвестиційної діяльності в будівельній сфері України..... 257
Кучерова Г.Ю. Закордонний досвід стратегічного розвитку податкової свідомості громадян європейської спільноти..... 271

Наукове видання

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

ЧЕТВЕРТІ ЧУМАЧЕНКІВСЬКІ ЧИТАННЯ

Збірник наукових праць

Мовою оригіналу

Оригінал-макет підготовлено у відділі проблем інформатизації наукової діяльності ІЕП НАН України

Відповідальний за випуск *В.І. Ляшенко*

Літературний редактор *О.П. Котовенко*

Комп'ютерна верстка *Т.М. Синельнікова*

Підп. до друку 18.12.2015. Формат 60х84/16. Папір друк. №3. Офс.друк.
Ум. друк. арк. 17,5. Обл.-вид. арк. 18,8. Тираж 350 прим.
Замовлення №. 1386.
Друк різографічний. ІЕП НАН України.
01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.