

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ**

**УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

ДРУГІ ЧУМАЧЕНКІВСЬКІ ЧИТАННЯ

Збірник наукових праць

**Донецьк
2013**

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: д.е.н. О.І. Амоша (головний редактор), д.е.н. В.І. Ляшенко (відповідальний редактор), д.е.н. Л.Г. Червова, д.е.н. Л.М. Кузьменко, д.е.н. В.П. Антонюк, 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. Л.І. Тараш, д.е.н. В.С. Фатєєв (Білорусь), к.е.н. А.І. Землянкін, к.е.н. С.М. Кацура, к.е.н. Г.В. Моїсєєв, к.е.н. М.В. Дубініна, 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 18.12.2013 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. Другі
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.Г. Червова та ін. – Донецьк, 2013. – 388 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, 2013

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

***Е.В. Котов, к.э.н.,
В.И. Ляшенко, д.э.н.***

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОРОДА МАРИУПОЛЯ

Современная модель глобализации рассматривает мировую экономику как многоуровневую систему [1]. Верхний уровень составляет сеть "ворот в глобальный мир", которые представляют собой компактные территории глобальных регионов и городов-мегаполисов. Данные мегаполисы выполняют функции транспортных узлов, финансовых центров, центров образования, науки и политического влияния, а также обеспечивают доступ к глобальной экономике, обширным территориям, входящим в сферу их экономического и политического притяжения. В связи с этим актуальной задачей стратегии развития территории становится вхождение в многоуровневые сети глобальных городов и регионов.

Достижение такой амбициозной цели, как вхождение в мировую сеть глобальных городов и регионов, требует разработки качественной стратегии их развития. В течение полугода после принятия Государственной стратегии регионального развития до 2020 г. всем областям и городам с численностью населения более 50 тыс. чел. предстоит большая работа по разработке собственных стратегий, построенных на целях и задачах национальной. В связи с этим актуализируется задача оценки состояния и перспектив развития города с учетом современных вызовов, стоящих на пути интеграции в сеть глобальных городов. Результаты оценки лягут в основу целей и задач Стратегии развития города и целевых программ по ее практической реализации.

Оценка потенциала развития города покажет уровень его зависимости от качества и скорости происходящих социально-экономических процессов и отношений. Поэтому стратегия развития города должна строиться с учетом уже происшедших изменений, включать инструменты и механизмы управления ими и уско-

© Е.В. Котов,
В.И. Ляшенко, 2013

рения процессов модернизации в соответствии с целями и приоритетами национального и регионального развития [2, с. 200].

Социально-экономическое состояние г. Мариуполя ухудшается, одновременно оказывая негативное влияние на окружающие его районы: Володарский, Новоазовский и Первомайский. Несмотря на то что г. Мариуполь является «морскими воротами» области, где возможности обеспечить нормальный уровень жизни выше, чем в других городах Донецкой области, люди все равно покидают город (табл. 1). Вследствие этого плотность населения в городе за 8 лет уменьшилась на 6%.

Таблица 1

Динамика плотности населения

Административно-территориальная единица	Плотность населения , чел./м ²			
	2005	2008	2010	2012
г. Донецк	1770	1736	1714	1698
г. Макеевка	971	946	932	921
г. Мариуполь	2059	2025	2003	1943
Володарский район	25	24	24	24
Новоазовский район	38	37	36	36
Первомайский район	35	35	35	34

При этом люди не оседают в близлежащих районах, о чем свидетельствуют показатели плотности населения, а стараются уехать подальше от города. Главным образом это связано с состоянием экологии. За исключением 2010 и 2012 гг. размеры штрафов за загрязнение окружающей природной среды, наложенные на предприятия и организации г. Мариуполя, выше, чем в г. Донецке (табл. 2). Это свидетельствует не только о высоком промышленном потенциале г. Мариуполя, но и о том, что на территории города сконцентрированы экологически вредные виды производства, требующие немедленной диверсификации и развития производств, использующих экологически чистые технологии.

Таблица 2

Динамика экологических платежей

Административно-территориальная единица	Экологические платежи, которые предъявлены предприятиям и организациям за загрязнение окружающей природной среды, тыс. грн				
	2005	2008	2010	2011	2012
г. Донецк	10806	28781	74092	44496	344427
г. Макеевка	7310	23304	46837	77659	15257
г. Мариуполь	22542	43404	56691	60281	56757
Володарский район	31	38	86	79	65
Новоазовский район	41	66	216	312	246
Первомайский район	22	19	119	29	53

Сокращение рабочих мест в городе не вызывает адекватного роста их в сельской местности, что негативно отражается на объемах сельскохозяйственного производства. Пик производства сельскохозяйственной продукции пришелся на 2011 г. (табл. 3). В 2012 г. началась понижительная фаза, вызванная несовершенством региональной промышленной политики, механизмом регулирования рынка труда.

Таблица 3

Динамика продукции сельского хозяйства

Административно-территориальная единица	Валовая продукция сельского хозяйства, тыс. грн				
	2005	2008	2010	2011	2012
г. Донецк	57668	81970	134653	137768	130122
г. Макеевка	8489	9138	11879	16673	9313
г. Мариуполь	12197	14281	30382	31629	23452
Володарский район	125217	122125	232661	267006	204809
Новоазовский район	127016	143565	238840	260550	261549
Первомайский район	61502	70856	129481	160556	115741

В данной статье предпринята попытка оценить процессы модернизации г. Мариуполя в контексте постиндустриального и неоиндустриального развития. Эти концепции социально-экономического развития доминируют в государственной политике многих стран мира, конкурируя между собой и определяя развитие отдельных из них. Так, стратегия развития промышленности Европейского Союза построена на базе неоиндустриальной концепции. В марте 2010 г. в ЕС была принята новая европейская стратегия экономического развития «Европа 2020: Стратегия разумного, устойчивого и интегрирующего роста». Один из ее разделов посвящен проблемам формирования и реализации новой промышленной политики Европы в условиях глобализации. Этот раздел предусматривает решение ряда задач, направленных на диверсификацию промышленности, создание сильной и конкурентоспособной промышленной базы, развитие разумного регулирования конкуренции и стандартизацию, улучшение деловой среды и активное использование энергосберегающих технологий.

Под постиндустриальной модернизацией понимается переход от индустриального общества к обществу знаний. Эта концепция разработана в 70-х годах прошлого столетия и до сих пор еще не утратила своей актуальности. Концепция постиндустриального общества была выдвинута американским социологом и политологом Дэниелом Беллом, профессором Гарвардского и Колумбийского университетов, в 1973 г. [3]. Его идея заключалась в том, что постиндустриальное общество характеризуется уровнем развития услуг, их преобладанием над всеми остальными видами хозяйственной деятельности в общем объеме ВВП и соответственно численностью занятых в этой сфере (до 90% работающего населения).

Неоиндустриальная модернизация отражает органичность взаиморазвития индустриализации и постиндустриализации в направлении к наукоемкому передовому производству. Данная концепция зародилась сравнительно недавно, хотя первые исследования на эту тему были начаты даже раньше исследований по проблемам постиндустриализации. Джон Кеннет Гэлбрейт, американский экономист канадского происхождения, в 1967 г. выдвинул идею нового постиндустриального общества [4]. Одной из главных экономических черт, обозначенным им, является изменение структуры рабочего класса, а именно увеличение доли занятых умст-

венным квалифицированным трудом. Однако, в отличие от концепции постиндустриального развития, основной задачей данной трансформации становится поддержание высоких темпов производства.

Вторым выводом, сделанным Джоном Гэлбрейтом и охотно используемым в своих исследованиях современными неоиндустриалистами, является тезис о господстве крупных корпораций и постепенное их слияние с государством. На постсоветском пространстве идеи новой индустриализации активно продвигаются профессором МГУ С.С. Губановым [5]. По его мнению, именно неоиндустриализация в конечном итоге приведет к объединению корпораций с государством и созданию на их основе крупных вертикально интегрированных государственных корпораций. В конечном итоге будет построен общественный строй, именуемый государственным капитализмом.

За основу при оценке процессов модернизации была взята методика, предложенная для стран в работе [6], которая была адаптирована в ИЭП НАН Украины для городов и регионов с учетом ряда ограничений отечественной системы сбора и обработки статистической информации на уровне города, связанных с количественными параметрами некоторых индикаторов базовой методики, с устареванием отдельных индикаторов, с определением эталонных значений для выбранных индикаторов. Рассмотрим их подробнее.

I. Статистические ограничения

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

2. Показатель «число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн. жителей» был заменен показателем «численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей». Данные о численности авторов рационализаторских предложений собирались по разным формам статотчетности: за 2000-2008 гг. – по данным формы № 4-нт «Отчет о получении прав интеллектуальной собственности и использовании объектов права интеллектуальной

собственности»; за 2000 г. – численность изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений; за 2010 г. – по данным формы № 1 – технология «Отчет о создании и использовании передовых технологий и объектов права интеллектуальной собственности».

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

4. Отказ от индикатора «потребление энергии на душу населения» был вызван трудностями получения статистической информации данного вида на уровне города.

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

6. Вышеназванные причины заставили отказаться от использования такого распространенного в развитых странах индикатора, как показатель экологической эффективности. Этот показатель отражает эффективность энергетической сферы и рассчитывается

как отношение ВВП на душу населения к потреблению энергии на душу населения.

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

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

9. Показатель «доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20-24 года)» по некоторым городам не совсем отражал реальную ситуацию. Высшие учебные заведения, а также региональные институты, филиалы и учебные центры, расположенные на территории некоторых городов области, либо отражаются в статотчетности по месту расположения головных вузов, либо в результате реорганизации вошли в состав высших учебных заведений г. Донецка и других городов области (например, Горловский институт иностранных языков вошел в состав Славянского педагогического университета, а Горловский автодорожный институт – Донецкого национального технического университета). В связи с этим численность их учащихся в отечественной системе статистического учета относится не к городу, где они проходят обучение, а к головному учебному заведению, которому они юридически подчинены, что искажает статистическую информацию, причем не только в сфере образования, но и науки.

10. Аналогичная ситуация с учетом вклада в ВВП города представительств и филиалов предприятий и банков, которые расположены на территории города. Их финансовые показатели, главным образом чистый доход, необходимый для расчета ВВП, органами статистики учитывается в общих финансовых показателях материнских офисов, которые расположены на территории г. Донецка, а то и за пределами области, чаще всего – в г. Киеве. Таким образом, положительное чистое сальдо работы филиалов и представительств увеличивает ВВП субъектов, расположенных на дру-

гой территории. Отсюда – неоправданно завышенное «статистическими методами» положение столицы и областных центров.

II. Изменение параметров индикаторов

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

III. Осовременивание индикаторов

Было принято решение не использовать индикатор, отражающий распространенность телевидения (количество телевизоров на 1000 человек). Отказ от данного индикатора был обусловлен низкой результативностью этого способа передачи знаний в наше время. Телевидение постепенно, как уличные таксофоны, вытесняется более мобильными средствами передачи информации и знаний. Распространение сети Интернет принесло с собой IP-телефонию и IP-TV (трансляция телевизионных программ через Интернет). Заменить индикатор, отражающий распространенность телевидения, показателем распространенности мобильных телефонов¹ или компьютеров, которые в развитых странах давно стали

¹ В данном контексте под мобильными телефонами и компьютерами понимается не просто средство связи. С появлением ноутбуков, смартфонов, планшетов, 3D и 4D мобильной передачи информации расширились возможности и объемы получения и передачи информации и знаний. Данная статистика в Украине не ведется. Например, до 2010 г. в статистике под персональным компьютером понимался стационарный (непереносной) компьютер. В качестве статистической единицы учета «ноутбук», как товар длительного пользования, появился лишь в 2010 г. Этим устройством в 2010 г., по данным официальной статистики, обладало только 5,5% домохозяйств.

популярным средством передачи информации и знаний, или дополнить его распространенностью IP-телевидением достаточно проблематично из-за отсутствия данной статистической информации.

IV. Выбор эталонов

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

В результате учета всех внешних ограничений была сформирована новая база индикаторов, которая представлена в табл. 4. При выборе индикаторов особое внимание было уделено тем, которые способствуют оценке не только состояния (например, объем ВВП города или доля материальной стоимости), но и формируют основу для дальнейшего развития. В первую очередь это касается человеческого капитала, выраженного в уровне образования и возможностях задействования его креативного потенциала для развития территории. Так, рассматривая феномен креативной экономики в США, Ричард Флорида выделяет следующие ее количественные параметры [7, с. 60-61].

Таблица 4

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

Модернизация	Группа индикаторов	Интерпретация индикатора	
		базисная методика	принятые и скорректированные с учетом объективных ограничений
1	2	3	4
Постиндустриальная модернизация	Инновации в знаниях	Соотношение затрат на НИОКР и ВВП	1. Соотношение затрат на НИОКР и ВВП
		Число ученых и инженеров, полностью занятых в НИОКР, на 10000 населения	2. Численность работников научных организаций на 10000 населения
		Число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	3. Численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей
	Передача знаний	Доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста (12-17 лет)	4. Доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста (6-17 лет)
		Доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20-24 года)	5. Доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (18-25 лет)
		Число телевизоров на 1000 человек	показатель не использовался
		Число пользователей сети Интернет на 100 жителей	отсутствует статистическая информация на уровне города
	Качество жизни	Доля городского населения во всем населении	6. Доля городского населения во всем населении
		Число врачей на 1000 жителей	7. Число врачей на 1000 жителей
		Смертность детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся	8. Смертность детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		9. Принят на уровне областного значения	
Килограмм нефтяного эквивалента на человека		отсутствует статистическая информация на уровне города	
Качество экономики	ВВП на душу населения в дол. США	10. Замечен показателем ВВП города	
	ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах	показатель не использовался	

Окончание табл. 4

1	2	3	4
		Доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВВП	11. Доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВВП
		Доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности	12. Доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности
Неоиндустриальная модернизация	Экономические индикаторы	ВВП на душу населения в дол. США	1. <i>Заменен показателем ВВП города</i>
		ВВП на душу населения в условиях ППС в международных долларах	<i>показатель не использовался</i>
		Соотношение добавленной стоимости в сфере услуг и ВВП	2. Соотношение добавленной стоимости в сфере услуг и ВВП
		Соотношение занятых в сфере услуг и общей занятости	3. Соотношение занятых в сфере услуг и общей занятости
	Социальные индикаторы	Доля городского населения во всем населении	4. Доля городского населения во всем населении
		Число врачей на 1000 жителей	5. Число врачей на 1000 жителей
		Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	6. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
		Эффективность энергетической сферы: ВВП на душу населения / потребление энергии на душу населения	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>
	Индикаторы знаний	Соотношение затрат на НИОКР и ВВП	7. Соотношение затрат на НИОКР и ВВП
		Число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей	8. <i>Численность авторов рационализаторских предложений на 1 млн жителей</i>
		Доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (20-24 года)	9. Доля студентов, получающих высшее образование, среди населения студенческого возраста (18-25 лет)
		Число пользователей сети Интернет на 100 жителей	<i>отсутствует статистическая информация на уровне города</i>

1. Систематическое инвестирование в креативность и форму затрат на НИОКР; начиная с 1950-х годов инвестиции в НИОКР выросли с 5 до 250 млрд дол., что составляет более 800% с учетом инфляции.

2. Стабильный рост практической отдачи от исследований в течение последнего столетия, особенно во второй его половине.

3. Количество патентов, ежегодно выдаваемых в США, с 1900 по 1950 г. почти удвоилось с 25 до 43 тыс., а затем более чем утроилось, составив 150 тыс. в 1999 г.

4. Существенное увеличение количества профессионалов, занятых креативной технической работой (инженеры, ученые): с 42 тыс. в 1900 г. до 625 тыс. в 1950 г. и 5 млн в 1999 г.; в 1900 г. на каждые 100 тыс. человек в США приходилось 55 ученых и инженеров, в 1950 г. – 400, в 1980 г. – более 1 тыс. и в 1999 г. – более 1800.

5. Резкое увеличение числа людей, работающих в области культуры и художественного творчества, за последние 100 лет.

При определении эталонного значения для ВВП городов, выбранных в качестве базы исследования, было принято решение использовать показатели города Бохум (375,2 тыс. населения в 2010 г.) (Германия)¹. Этому способствовало несколько причин. Во-первых, это город, представляющий старопромышленный регион, претерпевший постиндустриальную модернизацию. Во-вторых, это, пусть и бывший, но все же город, в котором совсем недавно активно развивалась угольная промышленность: на территории города добывали уголь одновременно 25 угольных шахт. В-третьих, по количеству населения город Бохум коррелирует с Горловкой, Донецком, Макеевкой и Мариуполем.

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

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

¹ Бохум – город в Германии, один из четырёх центров Рурского региона в земле Северный Рейн-Вестфалия. Численность населения в 2010 г. составила 375,2 тыс. человек.

Таблица 5

Стандартные значения абсолютного показателя валового внутреннего продукта для городов Донецкой области

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

Как видно из табл. 5, часть индикаторов универсальная и поэтому используется при оценке как постиндустриальной стадии модернизации, так и неоиндустриальной модернизации. Для каждого оценочного индикатора с целью упрощения расчетов устанавливается его максимальное значение, которое не может превышать для: постиндустриальной модернизации – 120; неоиндустриальной модернизации – 100. Если значение оценочного индикатора больше 100 (120), то значение принимается равным 100 (120) и это означает, что по данному индикатору полностью осуществлена постиндустриальная или неоиндустриальная модернизация.

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

В стандартизированном виде это выглядит следующим образом. Взвешивание индикатора производится по формуле:

а) для положительных (стимуляторов) индикаторов

$$I_i = (PZ_{\text{инд}} / BZ_{\text{инд}}) \cdot 100; \quad (1)$$

б) для обратных (дестимуляторов) индикаторов

$$I_i = (БЗ_{инд} / РЗ_{инд}) 100, \quad (2)$$

где I_i – индекс развития i -го оценочного индикатора;

$РЗ_{инд}$ – реальное значение i -го оценочного индикатора;

$БЗ_{инд}$ – базовое (стандартное) значение i -го оценочного индикатора.

Для постиндустриальной модернизации $i = 1 \div 12$; для неоиндустриальной модернизации $i = 1 \div 9$.

Положительные индикаторы (стимуляторы) – это индикаторы, рост значения которых ускоряет процессы модернизации. К обратным индикаторам (дестимуляторам) относятся индикаторы, рост значения которых сдерживает процессы модернизации. К дестимуляторам постиндустриальной модернизации относятся следующие индикаторы: уровень детской смертности, доля добавленной стоимости в материальной сфере и доля труда в материальной сфере. Все остальные индикаторы являются стимуляторами. При расчете неоиндустриальной модернизации дестимуляторы не используются.

После взвешивания индикаторов определяются индексы групп индикаторов и интегральный индекс стадии модернизации. Индекс постиндустриальной модернизации определяется на основании четырех групп индикаторов, а неоиндустриальной – трех. Формула расчета индексов модернизации¹ выглядит следующим образом:

а) для постиндустриальной стадии модернизации

$$ИПМ = (ИЗ + ПЗ + КЖ + КЭ) / 4, \quad (3)$$

где ИПМ – индекс постиндустриальной модернизации;

ИЗ – индекс инноваций в знаниях ($ИЗ = \sum I_i / 3, i = 1 \div 3$);

ПЗ – индекс передачи знаний ($ПЗ = \sum I_i / 4, i = 4 \div 5$);

КЖ – индекс качества жизни ($КЖ = \sum I_i / 5, i = 6 \div 9$);

КЭ – индекс качества экономики ($КЭ = \sum I_i / 4, i = 10 \div 12$);

б) для неоиндустриальной модернизации

$$ИИМ = (ЭИ + СИ + ИЗ) / 3, \quad (4)$$

где ИИМ – индекс неоиндустриальной модернизации;

¹ Формулы расчетов приводятся в соответствии с оригинальной методикой, представленной в работе [12].

ЭИ – индекс экономических индикаторов ($ЭИ = \Sigma И_i / 4$, $i = 1 \div 3$);

СИ – индекс социальных индикаторов ($СИ = \Sigma И_i / 4$, $i = 4 \div 6$);

ИЗ – индекс индикаторов знаний ($ИЗ = \Sigma И_i / 4$, $i = 7 \div 9$).

Постиндустриальная модернизация состоит из нескольких фаз (табл. 6). Фаза развития для неоиндустриальной модернизации не определяется.

Таблица 6

*Классификация фаз и значения сигнальных индикаторов
постиндустриальной модернизации*

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

Каждой фазе соответствуют следующие заданные значения: подготовительная фаза – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3. Расчет фазы, в которой находится развитие постиндустриальной модернизации, производится по формуле

$$\text{ФПМ} = (\text{Д}_{\text{ДСМП}} + \text{Д}_{\text{ЗАН}}) / 2, \quad (5)$$

где $\text{Д}_{\text{ДСМП}}$ – заданное значение фазы, определенное исходя из реального показателя добавленной стоимости материального производства ($1 \div 3$);

$\text{Д}_{\text{ЗАН}}$ – заданное значение фазы, определенное исходя из реального показателя доли занятости в материальном производстве в структуре общей занятости ($1 \div 3$).

Статистическая информация, необходимая для расчета индексов постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации, приведена в табл. 7-12.

Таблица 7

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по структуре населения*

Город	Численность населения в возрасте 18-25 лет, чел., на конец года				Численность населения в возрасте 6-17 лет, чел., на конец года			
	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
Донецк	135627	147257	140553	125668	153679	117055	95056	87440
Авдеевка	4766	4863	4549	4038	5529	4297	3569	3312
Артемовск	13160	14052	13334	11917	17567	13706	11654	10608
Горловка	36833	39524	37320	32802	46721	34291	28000	25782
Енакиево	17290	17001	15333	13838	24465	17640	13602	11928
Краматорск	26548	27588	26320	23172	31677	24514	20614	19471
Красноармейск	9453	9876	9608	8951	13135	10488	8943	8347
Макеевка	50880	54378	51379	46469	63743	48208	39135	35793
Мариуполь	59825	60349	57897	53113	72885	58574	48878	45625
Славянск	18536	20357	18928	16175	21849	16618	14312	13604
Харьцызск	13518	13241	12358	11169	17494	13405	11224	10502

Таблица 8

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по ожидаемой продолжительности жизни*

Город	Уровень детской смертности на 1000 рожденных живыми				Ожидаемая продолжительность жизни (средняя для обоих полов)			
	2000	2005	2008	2010	1999-2000	2004-2005	2007-2008	2009-2010
Донецк	21,4	14,5	10,2	11,3	66,51*	66,44*	66,47*	69,07*
Авдеевка	12,2	3,1	7,8	33,0				
Артемовск	6,6	13,3	7,4	9,2				
Горловка	15,8	13,2	10,2	7,5				
Енакиево	11,2	6,6	9,7	5,4				
Краматорск	16,1	11,5	10,8	11,0				
Красноармейск	6,7	10,4	15,7	9,7				
Макеевка	11,8	12,3	14,6	12,5				
Мариуполь	14,8	12,1	12,3	12,4				
Славянск	10,6	10,2	10,1	12,2				
Харьцызск	10,9	14,8	15,3	17,8				

*Рассчитывается в целом по области за два смежных года.

Таблица 9

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по численности занятых в сфере услуг (строительство;
торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов
личного потребления; деятельность транспорта и связи;
образование; охрана здоровья и предоставление социальной
помощи; другие виды экономической деятельности;
оплата услуг финансовых посредников), чел.*

Город	2000	2005	2008	2010
Донецк	170801	190083	217830	199339
Авдеевка	2767	2460	3160	2660
Артемовск	12401	12392	11948	11543
Горловка	31874	33065	36081	32692
Енакиево	13063	12738	13841	13217
Краматорск	19274	19540	22992	21246
Красноармейск	12163	11508	10661	10202
Макеевка	35764	35003	37656	34923
Мариуполь	57998	58974	64096	57851
Славянск	19945	20118	19690	18488
Харьцызск	14607	14069	12867	12301

Таблица 10

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по численности занятых в реальном секторе экономики*

Город	Численность занятых в сельском хозяйстве, охотоведческом и лесном хозяйстве, чел.				Численность занятых в промышленности (добычная, перерабатывающая, производство и распределение электроэнергии, газа и воды), чел.			
	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
Донецк	2434	2739	3152	3667	122261	127216	119778	101047
Авдеевка	89	56	68	80	9229	9230	7723	6765
Артемовск	78	50	38	36	17545	18620	18245	14518
Горловка	153	123	79	67	33928	31401	30054	27192
Енакиево	71	35	17	43	26332	25037	21288	19200
Краматорск	1077	881	943	733	34704	34325	33503	28919
Красноармейск	33	79	128	102	17299	18736	18341	17796
Макеевка	386	259	199	152	47604	46361	46361	43227
Мариуполь	1213	1092	1118	1078	110984	116089	105149	92970
Славянск	213	447	266	244	11620	11901	11897	10229
Харьцызск	287	427	163	150	22354	20804	16792	14678

Таблица 11

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по образованию населения*

Город	Численность обучающихся в средних учебных заведениях (в школах), чел.				Численность обучающихся в вузах, чел.			
	2000*	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
Донецк	112094	87133	73154	69616	90175	122903	117194	102240
Авдеевка	4182	3402	2903	2926	–	–	–	–
Артемовск	14111	10581	8763	8316	3626	3898	3325	2900
Горловка	35416	25822	21653	20585	7746	6228	5585	4713
Енакиево	19160	13723	10974	9956	2123	2415	2152	1920
Краматорск	25240	18899	16281	15399	12960	17037	15505	12552
Красноармейск	11316	8941	7655	7228	851	532	556	491
Макеевка	47280	34891	28360	27116	10587	15323	15818	13405
Мариуполь	55055	44060	37627	35381	15634	21024	19898	17175
Славянск	17857	13988	12102	11359	14574	15962	13943	9608
Харьцызск	15066	11366	9466	8642	–	–	–	–

*Без учащихся вечерних школ.

Таблица 12

*Статистическая информация для расчета индексов
постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации
по инновационной сфере*

Город	Объемы финансирования научных и научно-технических работ, тыс. грн				Численность работников* научных организаций – всего, чел.				Численность авторов рационализаторских предложений** – всего, чел.			
	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010	2000	2005	2008	2010
Донецк	73896,9	136220,3	248939,8	237576,4	3963	3564	3538	3202	2577	1109	924	747
Авдеевка	–	–	–	–	–	–	–	–	267	264	104	112
Артемовск	1777,4	2782,1	3455,4	2284,8	140	75	68	53	83	203	113	77
Горловка	2470,3	4386,4	3116,7	1475,8	342	200	56	41	428	72	20	–
Енакиево	–	–	–	–	–	–	–	–	590	330
Краматорск	8544,3	62841,0	85605,5	208246,9	2630	1772	1670	1598	728	859	1585	1550
Красноармейск	–	–	–	–	–	–	–	–	4	40	–	–
Макеевка	5248,6	11956,3	19104,3	21169,7	249	238	249	220	1129	649	148	114
Мариуполь	11897,5	33700,1	51601,0	44198,2	1988	1301	1144	193	2816	1894	366	483
Славянск	5013,3	8571,0	30571,5	25705,8	370	281	248	165	2	50	–	...
Харьцызск	–	–	–	–	–	–	–	–	350	255	...	–

*Численность специалистов, которые выполняют научные и научно-технические работы (исследователи и техники).

**За 2000-2008 гг. – по данным формы № 4-нт «Отчет о получении прав интеллектуальной собственности и использовании объектов права интеллектуальной собственности», за 2000 г. – численность изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений; за 2010 г. – по данным формы № 1-технология «Отчет о создании и использовании передовых технологий и объектов права интеллектуальной собственности».

Все статистические данные, отраженные в таблицах, были предоставлены Главным управлением статистики в Донецкой области. Ряд необходимых показателей был рассчитан авторами на основании значений в целом по Донецкой области. Это вызвано объективными причинами, которые были раскрыты ранее. Расчет индексов групп индикаторов постиндустриальной модернизации (табл. 13) показал, что г. Мариуполь имеет высокие показатели в группе «Качество жизни». Однако за весь период исследования индекс этой группы не менялся. Это скорее негативная характеристика, свидетельствующая о стагнации процессов обеспечения качества жизни, чем позитивная.

Таблица 13

Индексы групп индикаторов постиндустриальной модернизации города

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

Примечание. x – расчет не производился из-за отсутствия статистической информации.

По остальным группам индикаторов существенного прогресса также не наблюдается, лишь группа «Качество экономики» проявляет слабую динамику развития. Особо опасные тенденции в группе индикаторов «Инновации в знаниях». За период исследования индекс данной группы уменьшился на треть, что свидетельствует о сворачивании инновационных разработок и интеллектуализации производственных процессов.

Индекс постиндустриальной модернизации г. Мариуполя отреагировал на негативные тенденции в группах индикаторов общим снижением показателя (табл. 14), причем динамика этого снижения опасно устойчивая. К тому же, если с 2000 по 2005 г. снижение составило 1 пункт, то с 2005 по 2010 г. – уже 3 пункта, то есть наблюдается ускорение процессов постиндустриальной демодернизации.

Таблица 14

Индекс постиндустриальной модернизации города

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

На основе индикаторов, приведенных в табл. 6, была проведена оценка стадии развития постиндустриальной модернизации города. Результаты показали, что все города, включая Мариуполь, находятся в подготовительной фазе. Лишь города Донецк и Славянск на «полшага» впереди «пелотона». Но и они, оторвавшись немного от преследователей, дальнейшего ускорения в сторону развития процессов постиндустриальной модернизации не проявляют. Главным препятствием в ускорении процессов постиндустриальной модернизации г. Мариуполя является ориентация его экономики на индустриальное развитие.

Группа социальных индикаторов неоиндустриальной модернизации г. Мариуполя также имеет высокие показатели (табл. 15). Как и в группе «Качество жизни» постиндустриальной модернизации, данные высокие индексы получены благодаря высокой доле врачей на душу населения в г. Мариуполе. Положительная динамика индекса экономических индикаторов вызвана высокой долей занятости и добавленной стоимости в сфере услуг, что для такого города является достаточно распространенным явлением.

Таблица 15

Индексы групп индикаторов неиндустриальной модернизации города

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

Индекс неиндустриальной модернизации г. Мариуполя до 2010 г. демонстрировал положительную динамику, вызванную больше развитием процессов индустриализации города (табл. 16). С их замедлением процессы неиндустриализации остановились, о чем свидетельствует неизменяющийся в 2008 и 2010 гг. индекс неиндустриальной модернизации.

Таблица 16

Индекс неиндустриальной модернизации города

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

Таким образом, процессы постиндустриализации и неоиндустриализации в г. Мариуполе носят устойчивый «затухающий» характер, что требует разработки и реализации качественной стратегии развития города с целью изменения сложившихся тенденций. В противном случае на территории данного города возможно ускорение процессов деиндустриализации, что приведет к дальнейшей деградации промышленного и человеческого капитала города.

Стратегия развития г. Мариуполя должна строиться на основе модели неоиндустриализации промышленного, инфраструктурного и сельскохозяйственного секторов экономики, базируясь на расширении масштабов применения высокотехнологичной индустрии, автоматизации и компьютеризации производственных процессов, замене физического труда умственным, что обеспечит рост квалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест в городе и снижение техногенной нагрузки на окружающую среду.

Переход на наукоемкие передовые технологии может спровоцировать революционные изменения в методах производства товаров. Это изменит всю основу формирования городов, которые до сих пор формировались за счет крупного промышленного производства. Изменения выразятся в уходе от крупномасштабного производства к современному индивидуальному производству (рис. 1). В свою очередь индивидуализация повлечет за собой отказ от некоторых технологических процессов, которые были отлажены до совершенства в индустриальную эпоху. Доминирующий тип производства, при котором большим объемом выпуска серийно изготавливается периодически повторяющаяся партия изделий в рамках ограниченной номенклатуры, уступит место современному индивидуальному производству, которое осуществляется отдельным человеком (индивидом) на совершенном компактном высокотехнологичном оборудовании (типа 3D-принтеров), но уже с новыми более качественными характеристиками, чем это было при переходе к серийному производству в эпоху индустриализации.

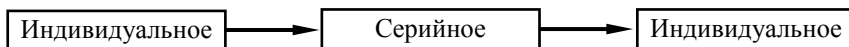


Рис. 1. Трансформация типов производства от индустриального к постиндустриальному типу воспроизводства

Первые подвижки в этом уже есть. Например, на смену handmade пришел новый тренд – создание вещей в 3D-принтерах. Создание 3D-принтеров, устройств, использующих метод послойного создания физического объекта по цифровой 3D-модели, привело к тому, что каждый сможет сделать себе именно то, что ему нужно, прямо на дому или в ближайшей мастерской. Возможности 3D-принтеров уже сейчас поражают воображение. С их помощью производят обувь, действующие пистолеты, протезы для человека, домашнюю утварь и многое другое. Сферы применения продукции, произведенной с помощью 3D-технологий, постоянно расширяются. Так, в Университете Южной Калифорнии разработан 3D-принтер, способный построить отдельный дом площадью в 250 м² в течение суток [10].

Гаджеты, которые представили на выставке потребительской электроники CES 2013 крупные производители и стартаперы, отражают целый ряд тенденций. Во-первых, устройства не просто становятся более мобильными – они «умнеют». Во-вторых, все больше гаджетов оснащают WiFi-модулями: они могут не только выходить в Интернет, но и обмениваться данными друг с другом. В-третьих, стало заметно больше разработок, так или иначе связанных с личным здоровьем и контролем за физическим состоянием. Плюс все более обыденной становится дополненная реальность и 3D-принтеры. Если еще год назад пользовательские принтеры, способные печатать посуду и предметы интерьера, только выходили на рынок, то сейчас их появляется все больше и больше. Появилось пятое поколение принтеров MakerBotReplicator сразу в трех моделях – MakerBotReplicatorMini, MakerBotReplicator и MakerBotReplicatorZ18. Все они позволяют подключаться к ПК через кабель или Wi-Fi, поддерживают облака и умеют работать с iPad. Стоимость устройств \$1,4, \$2,9 и \$6,5 тыс. соответственно. Самый дешевый вариант печатает по 200-микронной технологии и оснащен камерой размером 12,5x10x10 см. У второй по дороговизне модели 3,5-дюймовый цветной сенсорный дисплей, рабочая камера размером 25,2x19,9x15 см и есть возможность подключения USB-накопителей и Ethernet-сети. Он печатает по 100-микронной технологии. Самая дорогая модель и самая большая – рабочая камера размером 45,7x30,5x30,5 см.

Технологический институт Карлсруэ разработал полимерный материал с «костной» структурой. Это первая разработка, которая экспериментально доказала, что могут быть созданы материалы плотностью меньше, чем у воды, и прочностью, как у стали. Изобретение стало возможным после того, как немецкая компания Nanoscribe создала систему, позволяющую «печатать» трехмерные материалы с заданными характеристиками. Для этого прозрачный полимер размещается на специальном стекле, включается лазер и стекло начинает двигаться таким образом, чтобы лазерный луч фокусировался только в тех точках, где материал должен быть твердым. После нанесения необходимого «рисунка» лишние частицы вымываются и на стекле остается сложная трехмерная структура. Для увеличения прочности затвердевший полимер покрывается слоем оксида алюминия толщиной в 50 нанометров. Разработка по своим свойствам превзошла все природные и искусственные материалы с плотностью меньше плотности воды (1000 кг/м^3), поскольку в состоянии выдерживать давление в 280 МПа – такое же, как и некоторые виды стали.

Естественно, для их использования необходим очень важный нематериальный фактор – знания, позволяющие пользоваться этой технологией. Эти неоиндустриальные технологии дают возможность переносить производственные возможности если не домой, то в ближайший сервисный пункт. В результате мы можем снова вернуться к ремесленничеству, но уже в новой его форме (рис. 2).

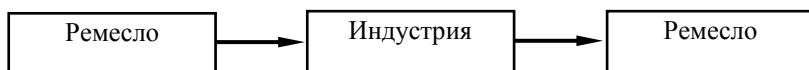


Рис. 2. Эволюция производства товаров в общественно-экономической цепочке «средневековье – индустриальное общество – неоиндустриальное общество»¹

¹ В эпоху индустриализации, когда требовались максимизация объединения рабочей силы и централизация управления, промышленность составляла единственное содержание понятия индустрии. С развитием постиндустриализации термин «индустрия» стал применяться и к другим отраслям, таким как туризм, кинематограф, образование, здравоохранение или сфера развлечений. Здесь термин «индустрия» используется как синоним массовости производства или оказания услуг.

Переход социально-экономического развития г. Мариуполя в новое качественное состояние зависит от эффективности взаимодействия и уровня консолидации усилий власти, крупных корпораций, науки и общества, оформленное в виде долгосрочной стратегии развития города и детализированное в кратко- и среднесрочных программах по реализации основных стратегических направлений развития. На данный момент это единственный инструмент модернизации местных органов власти, который при правильном использовании может в ближайшем будущем дать существенный социально-экономический эффект.

Наилучшим способом реализации такого программно-стратегического подхода будет сотрудничество в рамках государственно-частного партнерства следующих структур – отечественных крупных корпораций (СКМ, Метинвест и т.п.), международных аудиторско-консалтинговых фирм высокого уровня (Эрнст энд Янг, Прайс Вотерхаус Куперс и т.п.) и отечественных экспертно-научных организаций НАН и МОН Украины (Институт экономики промышленности, Институт экономико-правовых исследований, Донецкий национальный технический университет, Донецкий национальный университет, Донецкий государственный университет управления, Национальный институт стратегических исследований и его Донецкий филиал, Приазовский государственный технический университет, Мариупольский государственный университет и т.п.) и органов городского самоуправления. Это взаимодействие может быть оформлено в форме соответствующего консорциума. Важным направлением социально-экономического развития г. Мариуполя является поддержка со стороны местных органов власти и крупных отечественных корпораций малого и среднего бизнеса [8]. Обеспечение реализации данного направления также возможно на основе взаимодействия местных органов власти и крупных отечественных корпораций в рамках консорциума, приведенного на рис. 3.

Опыт такого эффективного взаимодействия есть. В результате многолетнего сотрудничества Донецкого горисполкома с Институтом экономики промышленности НАН Украины подготовлена Стратегия социально-экономического развития города

Государственно-частное партнерство – консорциум

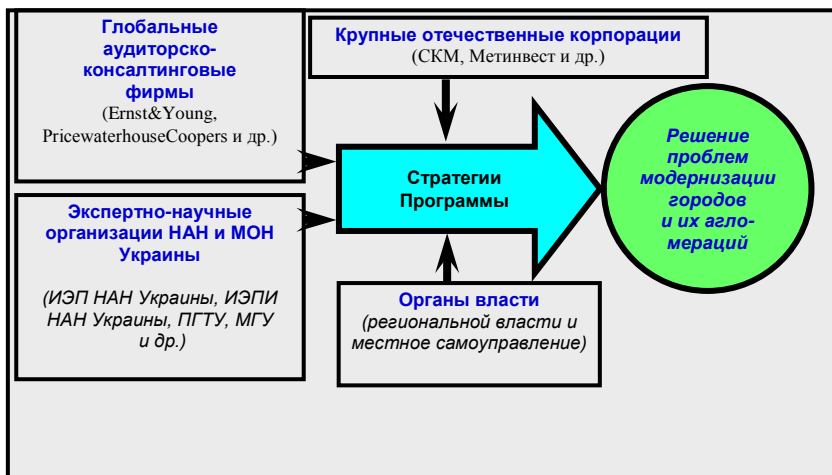


Рис. 3. Схема взаимодействия субъектов Стратегии развития территории

Донецка на период до 2020 года, которая успешно реализуется через ряд долгосрочных программ¹. На основании данного документа городским советом совместно с Институтом экономики промышленности НАН Украины были разработаны Программа инвестиционного развития г. Донецка на период до 2020 года, Комплексная программа «Энергосбережение в г. Донецке на 2010-2014 годы», Целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе на период до 2020 года, Общие методические положения по развитию элементов региональной инфраструктуры микрострахования и гарантирования кредитов малому предпринимательству и ряд других. К числу стратегических направлений в развитии малого бизнеса города также следует отнести [9, с. 87-94]:

¹Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года / А.А. Лукьянченко, Г.А. Гришин, А.И. Амоша и др.: моногр. / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности; Донецкий городской совет. – Донецк, 2008. – 308 с.

Разработанная в 2007 г. Стратегия в 2008 г. завоевала первое место в конкурсе аналогичных документов местного самоуправления в г. Москве.

1. Содействие продвижению конкурентоспособных локальных брендов малого бизнеса, создающего продукцию высокого качества.

2. Расширение субконтрактинга и привлечение к тендерным процедурам малого бизнеса.

3. Популяризация опыта успешного выполнения совместно с малым бизнесом проектов.

4. Содействие в формировании предпринимательского мышления и поведения, развитии знаний и навыков ведения бизнеса среди будущих предпринимателей и студенческой молодежи.

Необходимо уделить пристальное внимание изучению проблем получения агломерационного эффекта от взаимодействия городов Донецкого региона. Это касается развития вертикальных и горизонтальных механизмов использования возможностей городов-ядер, способных оказать положительное влияние на города-спутники в виде роста производственного и интеллектуального потенциалов, развития производственной и социальной инфраструктуры, становления новых перспективных отраслей производства городской агломерации. В частности, речь идет об агломерации мегаполисного типа «Луганск-Макеевка-Донецк-Мариуполь», социально-экономический потенциал которой достаточно высок.

Литература

1. Андерссон А. Ворота в глобальную экономику / А. Андерссон, Д. Андерссон. – М., 2001. – 464 с.

2. Котов Е.В. Оценка уровня модернизации городов и регионов при разработке стратегий опережающего развития / Е.В. Котов, В.И. Ляшенко // Устойчивое развитие экономики: опережающее развитие / В.А. Подсолонко, Е.А. Подсолонко, В.Н. Храпко и др. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – 610 с.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 2004. – 578 с.

4. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: TerraFantastica, 2004. – 602 с.

5. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.

6. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010) / пер. с англ.; под общ. ред. Н.И. Лапина / предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. – М.: Весь Мир, 2011. – 256 с.

7. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. / Р. Флорида. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.

8. Амоша А.И. Ответственность отечественных корпораций в развитии малого бизнеса в контексте стратегии модернизации промышленных городов / А.И. Амоша, Е.В. Котов, В.И. Ляшенко // Вісник Донецького державного університету управління «Менеджер». – 2013. – № 3(65). – С. 9-20.

9. 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.

10. Гигантский 3D принтер строит дом за 24 часа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naked-science.ru/article/hi-tech/gigantskii-3d-printer-stroit-d>].

Представлена в редакцию 16.12.2013 р.

Е.С. Авдеева, д.э.н.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МАКРОФАКТОРА НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ СТРАНОВОГО УРОВНЯ

Экономический кризис вскрыл глубокие недостатки в экономике многих государств, которые уже находятся в напряжении от глобализации, давления на ресурсы и старения населения. Поэтому многие развитые и развивающиеся государства мирового

© Е.С. Авдеева, 2013

хозяйства начали формировать стратегии долгосрочного (стратегического) развития своих экономик.

Так, в 2010 г. Европейской Комиссией был разработан новый документ стратегического развития региона «Европа 2020», согласно которому выделяются пять основных направлений деятельности, которыми стоит руководствоваться европейским государствам: занятость; исследования и инновации; изменение климата и энергетика; образование; борьба с бедностью. Стратегия вращается вокруг содействия низкоуглеродной промышленности, инвестиций в разработку новых продуктов, цифровой экономики, модернизации образования и подготовки кадров. Факторы укрепления экономики и основные направления деятельности «Европы 2020» [1]: *разумный рост – экономика, основанная на знаниях и инновациях*, который означает усиление взаимодействия научных знаний, исследований и инноваций с экономическим ростом и развитием ЕС и включает повышение качества образования, повышение качества проведения исследований, поддержку распространения инновационных технологий и знаний по всему ЕС; *устойчивый рост – продвижение идеи более целесообразного использования природных ресурсов, улучшения экологической обстановки и конкурентоспособности в экономике*; *всеобъемлющий рост – экономика высокой степени занятости населения, стремящаяся к экономическому, социальному и территориальному объединению*, которая дает людям новые возможности с помощью высокого уровня занятости, инвестиций в знания и навыки, борьбы с бедностью и совершенствованием рынка труда, обучения и социальной защиты, которые вместе способствуют построению сплоченного, более социально однородного общества.

Экономическая стратегия Китая первоначально основывалась на инновациях. Экономический прогресс Китая во многом зависит от сферы инноваций. Так, «способность к самостоятельному инновационному развитию» является «основой китайской национальной стратегии развития» [2]. На первых этапах внедрения в мировую экономику Китай активно использовал стратегию имитационного моделирования.

В России также сформирована стратегия развития – так называемая «Стратегия 2020». Для страны с крупной экономикой,

достаточно диверсифицированной отраслевой структурой выбор варианта политики технологической модернизации не может быть универсальным для всех отраслей и секторов. Для России в современных условиях оптимальной является смешанная стратегия, с элементами стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, но с реализацией догоняющей стратегии в большинстве секторов экономики и промышленности, параллельно с восстановлением инженерного и конструкторского потенциала [3].

Структура экспорта/импорта услуг еще раз подтверждает тот факт, что на сегодняшний день основной проблемой экономики России является не отсутствие технологий и научных разработок, а неумение и отсутствие механизмов по их внедрению. Так, экспорт исследовательских разработок на 300% превышал импорт ежегодно с 2008 по 2010 г. В это же время объем роялти и лицензий, которые импортирует Россия, на сотни процентов больше подобного экспорта.

Анализируя данные по экспорту/импорту услуг, очевидно, что перспективным направлением, стратегией развития многих отраслей является торговля технологиями. Так, экспорт роялти и лицензий, инжиниринговых услуг растет заметными темпами, а начинающийся бум модернизации может позволить российским предприятиям еще в большей степени увеличить объемы предоставляемых услуг. После кризиса 2008-2009 гг. резко активизировалось новое промышленное строительство: с мая по июль 2010 г. начато или запущено более 70 инвестиционных проектов на сумму 25,6 млрд дол. [4], создается широкомасштабная программа реновации электросетевого комплекса, есть планы строительства нефтеперерабатывающих предприятий нового поколения, выпускающих топливо в стандартах «евро-4» и «евро-5», «Сибур» сформировал большую программу развития нефтехимического производства [4], правительство одобрило мегапрограмму «Курорты Северного Кавказа» ценой 15 млрд дол., «Русгидро» приняло программу строительства новых генерирующих мощностей стоимостью 400 млрд руб., до 2030 г. в России предстоит построить 25 тыс. км новых газопроводов и т.д. Основными российскими экспортёрами технологий являются предприятия обрабатывающих производств

(12,3% объема экспорта), строительные компании (13,1%), научные организации (17,1%), прежде всего отраслевые научные институты; а также организации, предоставляющие прочие виды услуг (34,8%). Наиболее быстро рынок отечественных технологий развивается в машиностроении (рост договоров в 4,5 раза за 1995-2005 гг.), нефтегазодобывающей (2,8 раза), легкой и пищевой промышленности (2,1 раза), электронике, вычислительной технике и приборостроении (1,9 раза). Самый большой удельный вес экспортных поступлений, 38,7%, получают предприятия, находящиеся в зарубежной собственности. Импортные технологии приобретаются предприятиями как сырьевых, так и обрабатывающих отраслей. Структура выплат по импорту технологий по формам собственности существенно отличается от структуры экспорта. Основная доля выплат приходится на частный сектор (40,7%) и предприятия, находящиеся в зарубежной собственности (почти 23,5%). Однако, как отмечалось выше, в отличие от экспорта, заметная часть технологий, ввозимых в Россию, имеет те или иные охранные документы, в основном – на товарные знаки (14,2%). На долю других соглашений, связанных с интеллектуальной собственностью (ноу-хау, промышленные образцы и др.), приходится 9,5% [5].

Но все эти технологии не используются на территории России, а экспортируются, укрепляя инновационный потенциал других стран, и в дальнейшем уже в виде отработанных, устаревших технологий возвращаются в Россию. Создаваемые промышленные предприятия в основном относятся к сфере энергетики.

Особенность настоящей стратегии РФ в том, что она практически полностью подчинена интересам крупнейших международных организаций, таких как Международный валютный фонд и группа Всемирного банка. Так, например, миссия Всемирного банка в России – помощь в поддержании быстрого роста, повышении эффективности государственного управления, осуществлении социальных услуг как на федеральном, так и на региональном уровнях, а также увеличение роли России в системе мирохозяйственных связей. Для этого Всемирный банк предлагает финансовую, аналитическую и консультативную помощь.

С момента вступления России во Всемирный банк в 1992 г. по август 1998 г. банк предоставил ей 41 заем на сумму 11,4 млрд

дол., реально были использованы 5,7 млрд дол., или 61,7 %, от 9,2 млрд дол., выделенных на 30 июня 1998 г. [6, с. 215]. Россия, на которую приходилось 5,31 % задолженности всех стран – членов ВБ, была седьмым по счету должником банка после Мексики, Индонезии, Китая, Индии, Южной Кореи и Бразилии [6, с. 214-216].

То есть уже с 1992 г. Всемирный банк жестко регулирует реформы, проводимые в России, и регламентирует методику их проведения. Подобный механизм заложен в способах выдачи кредитов, которые предоставляются только после всестороннего обследования экономик и выдачи соответствующих рекомендаций по устранению несоответствий.

В настоящее время Россия является стратегическим партнером банка в регионе Европы и Центральной Азии (ЕЦА). Крупные заимствования России обусловлены кризисным состоянием экономики; 20 % инвестиционных кредитов Всемирного банка были направлены в энергетику (главным образом нефтяную и угольную промышленность) и 20 % – в социальную сферу. При этом следует отметить, что МБРР выдает кредиты и инвестиционные займы только в высокорентабельные предприятия, то есть предприятия, которые обеспечивают максимальный приток прибыли. Этим и обусловлено направление основных проектов на энергетическую отрасль и социальную сферу. Кроме этого, Всемирный банк сыграл важную роль в формировании международного фонда содействия приватизации и реорганизации государственных предприятий в России.

Заемный портфель группы Всемирного банка в России по состоянию на конец октября 2011 г. включает 10 инвестиционных операций, для реализации которых было выделено 987 млн дол. США. Портфель МФК включает 121 проект в России на общую сумму 2 млрд дол. США. По этому показателю Россия занимает 4 место по размеру инвестиционного портфеля МФК. МФК предпринимает усилия по дальнейшей диверсификации своего инвестиционного портфеля в пользу промышленного производства и инфраструктуры, на долю которых в настоящее время приходится соответственно 26 и 20% текущего портфеля, а оставшуюся часть занимает доля финансовых рынков, а также по увеличению доли собственных средств в портфеле с текущего уровня, который со-

ставляет приблизительно 27%. Чистый объем выданных МАГИ финансовых гарантий в России составляет немногим более 470 млн дол. США по 13 действующим проектам по состоянию на 31 октября 2011 г., что является самым высоким показателем по объему выданных МАГИ финансовых гарантий. Почти весь объем выданных МАГИ финансовых гарантий сконцентрирован в российском финансовом секторе, которые были направлены главным образом на поддержку инвестиций международных финансовых компаний в их банковские, ипотечные и лизинговые подразделения в России в 2008 и 2009 гг.

Каждые три года Всемирный банк разрабатывает «рамочный» документ, «Стратегию партнерства группы Всемирного банка (КПС)», который впоследствии служит руководством для сотрудничества со страной-клиентом. В ней подробно излагается стратегия группы Всемирного банка в стране в течение предусмотренного периода и определяются объемы и направления кредитования, аналитической работы и технической помощи со стороны банка на основе данной стратегии и успешности хода реализации «портфеля» проектов в стране. С учетом того что в основу Стратегии России на период до 2020 г. и Стратегии партнерства на 2012-2016 гг. заложен аналогичный подход, текущая программа Группы Всемирного банка ориентирована на поддержку стратегических задач, включенных в Стратегию партнерства.

Примерный объем финансирования МБРР на период реализации Стратегии партнерства предусмотрен на уровне до 5 млрд дол. США, плюс средства в виде встречного финансирования. Фактический объем финансирования будет зависеть от экономических показателей и приоритетов страны, возможностей МБРР по выделению заемных средств, потребностей со стороны других заемщиков, а также ситуации в мировой экономике. В соответствии с предпочтениями правительства предусматривается, что весь объем заемных средств МБРР будет выделяться на цели финансирования инвестиционных проектов. Примерная программа МБРР по предоставлению финансирования на первые два года реализации Стратегии партнерства в достаточной степени сформирована. Планируемая программа МБРР на 2012-2013 гг. включает проекты в области микрофинансирования, развития финансового сектора,

повышения энергоэффективности, защиты лесов, развития инфраструктуры и поддержки инициатив местных администраций на общую сумму 1,3 млрд дол. США. Планируемые проекты МБРР будут направлены на решение всех четырех стратегических задач, при этом основное внимание будет уделяться решению первых двух стратегических задач – обеспечение экономического роста и диверсификации экономики и развитие человеческого потенциала.

Планируемая программа включает инвестиционные и финансово-посреднические займы, и она может быть расширена после того, как финансово-посреднический инструмент станет полностью функциональным.

Всемирный банк обычно связывает предоставление кредитов с выполнением страной-заемщицей тех же условий, которые выдвигает и МВФ. Это еще более интересно, если рассматривать одно из последних выступлений госпожи Кристин Лагард, главы МВФ, которое касалось перспектив России при функционировании в рамках ВТО: «Я не уверена, что преимущества от вступления во Всемирную Торговую Организацию для России значимы, потому что вы экспортируете большое количество сырых материалов, а ввозите готовые товары...».

Это еще раз свидетельствует о том, что данные организации не намерены поддерживать российскую промышленность и оказывать помощь в формировании инновационной экономики. Это становится еще более ясным, если мы рассмотрим другое высказывание лидера страны – создателя этих двух организаций – президента США Б. Обамы: «Членство России в ВТО позволит американским производителям и фермерам отправлять на экспорт больше товаров, что, в свою очередь, поддержит хорошо оплачиваемые рабочие места в США. Россия также открывает свои рынки в секторах, являющихся приоритетными для американских компаний, в частности сектора аудиовизуальных, телекоммуникационных услуг, финансовых, компьютерных и розничных».

То есть основой и стратегическим планом такого тесного сотрудничества нашей страны и подобных организаций является формирование надежной опоры: государственной власти, региональных властей, образовательной базы дошкольного, школьного и вузовского уровней, стабильности валютной системы – для функ-

ционирования американских компаний на нашем рынке в качестве основного экспортера своей продукции в Россию, а также с точки зрения глобального пользователя российскими природными ресурсами.

Литература

1. Арабей Е. Новая европейская стратегия "Европа 2020" [Электронный ресурс] / Е. Арабей. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/content/307>.

2. Королева А. Китайские инновации «Expert Online» 6 мая 2011 года [Электронный ресурс] / А. Королева. – Режим доступа: <http://expert.ru/2011/05/6/kitajskie-innovatsii/#comments>.

3. Инновационная Россия – 2020 (стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) / Минэкономразвития. – М., 2010.

4. Сиваков Д. Деньги есть, ума не хватает / Д. Сиваков, В. Лебедев // Эксперт. – 2010. – № 38 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2010/38/dengi_est_uma_ne_hvataet/.

5. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://protown.ru/information/hide/4452.html>.

6. The World Bank Annual Report 1998 / The World Bank. – Washington, 1998.

Представлена в редакцию 22.02.2013 г.

К.В. Павлов, д.э.н.

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ВОДОПОТРЕБЛЕНИЯ В КРУПНОМ ГОРОДЕ

Россия располагает огромными водными ресурсами, и по их запасам, не только объемным, но и удельным, занимает одно из

первых мест в мире и первое место в Европе. Общий объем воды только в озерах составляет свыше 106 трлн м³. Запасы воды в пресных озерах составляют 25 трлн м³, из них свыше 90% приходится на озеро Байкал. Однако проблема загрязнения и истощения водных ресурсов не только в мире, но и в России стоит чрезвычайно остро.

Водные ресурсы – это запасы воды внутренних и территориальных морей, озер, рек, водохранилищ, подземных вод, ледников, прудов, каналов и иного рода поверхностных водоемов, которые согласно российскому законодательству представляют единый государственный водный фонд.

Экономика водных ресурсов как один из молодых разделов экономики природопользования изучает наличие, количество, качество вод по их видам, использование вод на производственные и хозяйственно-бытовые потребности. Это позволяет обеспечить контроль над качеством используемых вод, эффективностью их очистки и сбросом в поверхностные водоемы и почву, а также вводом в действие сооружений по очистке сточных вод и систем оборотного водоснабжения.

Объектами статистического наблюдения по водным ресурсам являются водопользователи различных водных источников, производящих забор воды для промышленного и сельскохозяйственного использования, а также хозяйственно-бытовых, питьевых и иного рода потребностей. Статистическому наблюдению подлежат также залужение земель в прибрежных водоохраных полосах, регулирование русел малых рек и водоемов. Предметом статистического наблюдения являются отдельные предприятия, организации и учреждения всех отраслей экономики независимо от источника водоснабжения и приемников сточных вод.

Обеспеченность запасами водных ресурсов определяется отдельно для поверхностных и подземных вод в объемных показателях. Запасы возобновляемых поверхностных водных ресурсов в расчете на одного человека в России приблизительно составляют 29 тыс. м³, подземных – 2 тыс. м³. Во Франции поверхностные воды составляют 5 тыс. м³, подземные – 0,5 тыс. м³. В Италии поверхностные воды составляют 2,7 тыс. м³, подземные – 0,2 тыс. м³. В статистике также учитывается количество наиболее крупных

водохранилищ, их площадь водосбора и водной поверхности, а при характеристике рек помимо их длины учитываются также объем воды в основном русле и площадь бассейна.

Наличие запаса водных ресурсов характеризуется в натуральных показателях с двух точек зрения:

1) как запасы воды по видам в объемных единицах;

2) как запасы гидроэнергетических ресурсов (оцениваются по среднегодовой мощности течения рек, выраженные в кВт).

Водопотребление учитывается в объемных единицах, причем большое внимание уделяется составу водопотребителей и назначению его использования. Статистическому учету подлежит объем водозабора из природных источников, т.е. количество изъятной воды из поверхностных водоемов и подземных горизонтов для ее дальнейшего использования, сюда же включается вода, получаемая при добыче полезных ископаемых, откачке грунтовых вод при строительстве, а также шахтно-рудничные воды. Не учитывается нецентрализованное изъятие воды населением из колодцев, артезианских скважин и рек. Не является водопотреблением пропуск воды через гидроузлы для шлюзования судов, выработки электрической энергии и поддержание судоходных глубин.

Показатель водопотребления отражает величину использованной воды всех видов, полученной из водозаборных предприятий, коммунальных водопроводов и других водохозяйственных систем на производственные нужды, а также орошение, сельскохозяйственное водоснабжение и хозяйственные питьевые потребности. Показатель водопотребления не учитывает объем оборотного и последовательного использования сточных вод, а также коллекторно-дренажные стоки.

Рассмотрим основные социально-экономические и экологические проблемы водопотребления и способы их решения в крупном городе. Осуществлено это будет на примере г. Ижевска, являющегося столицей Удмуртской Республики. Снабжение почти 700 тысяч жителей города Ижевска чистой питьевой водой хорошего качества и в необходимом количестве – основная задача Муниципального унитарного предприятия «Ижводоканал». Качество воды, выходящей из очистных сооружений, соответствует российским нормативам. Другое важное направление деятельности «Ижводо-

канала», составляющее основу санитарного и экологического благополучия города, – это водоотведение. Комплекс инженерных сооружений и санитарных мероприятий обеспечивает своевременный сбор сточных вод от населения и промышленных предприятий, транспортирование и очистку этих вод перед сбросом в реку Иж.

Предприятие «Ижводоканал» создано для производства продукции в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие осуществляет забор сырой воды из источников, очистку ее на очистных сооружениях водопровода, подачу потребителям, прием сточных вод, перекачку их, транспортировку и полную биологическую очистку на очистных сооружениях канализации. Тип продукции: вода и отвод стоков.

Виды деятельности предприятия:

оказание юридическим и физическим лицам услуг по водоснабжению и водоотведению;

осуществление деятельности по эксплуатации инженерных систем водоснабжения и водоотведения;

обеспечение качества подаваемой воды в соответствии с действующими стандартами, нормами и правилами при соответствии исходной воды требованиям стандартов;

выдача разрешительной документации, в том числе технических условий, для присоединения новых, реконструированных, перепрофилируемых или расширяемых объектов к системам водоснабжения и канализации, а также при выполнении водоохраных мероприятий абонентом (заказчиком);

осуществление функций заказчика по реконструкции и ремонту соответствующих сетей водопровода и канализации, а также объектов предприятия, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности;

осуществление технического надзора за качеством выполняемых работ по строительству водопроводно-канализационных сетей, в том числе подключаемых к сетям, находящимся в муниципальной собственности;

осуществление сбора средств за предоставление физическим и юридическим лицам услуг по водоснабжению и водоотведению;

создание, финансирование и внедрение научно-технических разработок и проектов, выполнение научно-технических работ, направленных на автоматизацию технологических процессов, решение экологических проблем и вопросов защиты окружающей среды как для собственных нужд, так и для нужд третьих лиц;

осуществление контроля над рациональным использованием питьевой и технической воды, поступающей из централизованных систем коммунального водоснабжения, над составом и свойствами сточных вод, сбрасываемых в систему коммунальной канализации и в канализационные сети г. Ижевска, а также взимание платы за превышение предельно допустимых концентраций вредных веществ в сточных водах согласно нормативным документам;

купля-продажа товаров производственно-технического назначения и товаров народного потребления, продуктов питания, транспортных средств, а также недвижимости;

производство продукции научно-технического и производственного назначения, товаров народного потребления, материалов;

организация и проведение выставок, семинаров и других мероприятий по обмену опытом;

деятельность по строительству и проектированию зданий и сооружений для собственных нужд, а также для нужд сторонних организаций (третьих лиц) исходя из технических и финансовых возможностей предприятия;

водопользование;

пользование недрами для добычи подземных пресных вод;

осуществление лизинговых операций;

осуществление внешнеэкономической деятельности;

растениеводство.

Иные виды деятельности, не предусмотренные уставом, предприятие осуществлять не вправе, кроме деятельности, направленной на создание объектов социально-культурного назначения и строительство жилья в целях обеспечения потребностей работников предприятия. История развития МУП «Ижводоканал» начинается с 1934 г., когда городской отдел водоканализации стал профессионально заниматься водоснабжением города (табл. 1).

Таблица 1

История создания и развития МУП «Ижводоканал»

Этапы (годы)	Характеристика
1925	Городские власти принимают решение о строительстве современного водопровода
1929	Организован городской отдел «Водосбыт» (предшественник Абонентской службы МУП «Ижводоканал»)
1931 (8 марта)	«Ижпромкомбинат» реорганизован в трест коммунальных предприятий «Коммунтрест», объединивший 8 подразделений
1933 (21 сентября)	Постановление президиума Ижевского городского совета «О нормах и плате за пользование водой и канализацией в г. Ижевске»
1934	Предприятия водопровода и канализации переведены на полный хозрасчет с законченной отчетностью и балансом. «Коммунтрест» ликвидирован, его обязанности переданы горкомхозу
1935	Утверждено «Положение о водоканалотделе Ижевского горкомхоза», определены обязанности предприятия
1945	Водоканалотдел горисполкома преобразован в трест «Водоканализация»
1948	Президиумом горсовета утвержден устав треста «Водоканализация». Утвержден его уставный фонд в размере 4678900 руб.
1949	Трест «Госводоканалпроект» разработал проектное задание на устройство канализационной системы Ижевска, началось строительство первого участка канализационной системы
1961	Создана Центральная лаборатория треста «Водоканализация», водомерная мастерская
1964	Пуск первой очереди очистных сооружений
1965	Трест «Водоканализация» преобразован в производственное управление водопроводно-канализационного хозяйства Ижевского горисполкома; введена должность главного энергетика предприятия
1966	На насосной станции второго подъема Новых головных сооружений установлено 6 новых мощных насосов. Организован ремонтно-строительный участок
1968	Построена насосная станция мощностью 30 тыс. м ³ воды в сутки
1971	Пуск второй очереди очистных Новых головных сооружений с производительностью 100 тыс. м ³ воды в сутки
1972	По дну пруда протянуто две нити дюкера водопровода от Новых головных сооружений для водоснабжения Ленинского района
1974	Полный пуск первой очереди Камских очистных сооружений
1976	Ввод в эксплуатацию Главной канализационной насосной станции № 1 мощностью 150 тыс. м ³ воды в сутки
1977	В производственном управлении водопроводно-канализационного хозяйства Ижевска создан планово-экономический отдел
1985	На предприятии введена бригадная форма организации труда с элементами хозяйственного расчета
1988	В Центральной диспетчерской службе введен в эксплуатацию комплекс автоматической системы диспетчерского управления
1991	Центральная лаборатория аттестовалась одной из первых в России; по дну пруда протянута третья нить дюкера водопровода для водоснабжения Ленинского района. Создан энергомеханический отдел
1993	Производственное управление водопроводно-канализационного хозяйства Ижевска переименовано в Муниципальное предприятие «Ижводоканал». Создан филиал МУП «Ижводоканал» – «Водоинформ»
1999	МУП «Ижводоканал» переименовано в Муниципальное унитарное предприятие «Ижводоканал»
2001	На базе планово-экономического и финансового отделов создан отдел финансового планирования
2002	Начинается прокладка полистиленовых водопроводных труб; введен в эксплуатацию корпус микробиологической лаборатории, впервые питьевая вода для Ижевска стала контролироваться по 54 показателям
2004	Наименование предприятия уточнено: Муниципальное унитарное предприятие г. Ижевска «Ижводоканал»

Таким образом, МУП «Ижводоканал» в своем развитии прошел длительную эволюцию и в настоящее время это крупное предприятие, в сферу деятельности которого входит оказание услуг по водоснабжению и водоотведению предприятиям г. Ижевска и его жителям, обеспечение качества подаваемой воды в соответствии с действующими стандартами, контроль состояния сточных вод. Оно обеспечивает работу водопроводных и канализационных сетей, насосных станций, очистных сооружений, а также осуществляет ремонт и строительство объектов водопользования и коммунальных услуг.

Состояние водных ресурсов в значительной мере зависит от уровня очистки сбрасываемых сточных вод [1]. Сточные воды – это воды, сбрасываемые после использования в ходе какого-либо процесса и поэтому не представляющие непосредственной ценности для этого процесса. К сточным водам относятся: бытовые и городские воды, однако к ним не относятся охлаждающие воды. Очистка сточных вод – это такой процесс, который обеспечивает соответствие воды установленным нормам качества.

Выделяют три типа очистки.

1. Механическая (первичная) – простая механическая очистка воды от твердых или осаждаемых веществ в сточных водах без биологического воздействия.

2. Биологическая (вторичная) – очистка отфильтрованных сточных вод искусственно регулирующими биологическими процессами с помощью живых организмов, обычно это микроорганизмы.

3. Химическая (третичная) – использование специальных методов, таких как микрофильтрация, фильтрация и химические процессы, для повышения эффективности биологической очистки с целью удаления питательных и минеральных веществ.

Различают три категории сточных вод, поступающих в поверхностные водоемы:

1. Нормативно или условно чистые – это все виды производственных и коммунальных стоков, которые поступают без очистки в природные водоемы, не ухудшают нормативное качество вод в заданном участке водоема.

2. Нормативно-очищенные – это такие производственные и коммунально-бытовые стоки, которые попадают в поверхностные

водные объекты после очистки на водоочистных сооружениях. При этом содержание загрязняющих веществ в таких стоках не должно превышать установленных предельно допустимых сбросов (ПДС).

3. Загрязненные, то есть недостаточно очищенные воды или вообще без очистки. К ним относятся все промышленно-производственные и коммунальные стоки, включая залповые сбросы с содержанием загрязняющих веществ выше утвержденных ПДК, сбрасываемые в природные водные источники после недостаточной очистки или вообще без очистки. В объем таких вод не входят стоки, направляемые на поля.

Проблемы обеспечения населения г. Ижевска питьевой водой нормативного качества и в достаточном количестве стали в настоящее время определяющими, без решения которых невозможно сохранение здоровья населения, улучшение условий деятельности, решение многих социальных проблем, связанных с повышением уровня жизни людей, в том числе с развитием жилищного строительства. Новые мощности очистных сооружений водопровода не вводились более трех десятков лет; не проводилась их комплексная реконструкция. До настоящего времени эксплуатируются очистные сооружения 1932 г. строительства [2]. Кроме того, за последние годы заметно ухудшилось качество воды поверхностных источников питьевого водоснабжения. Возможности и резервы барьерных и очистных сооружений в значительной степени исчерпаны, так как при проектировании они конструктивно не были рассчитаны на очистку воды такого высокого качества. На действующих сооружениях необходимо как строительство новых дополнительных технологических сооружений, так и модернизация уже функционирующих.

Канализация является одним из важнейших элементов санитарного благополучия населенных мест. Устройство канализации является крайне важным фактором градостроительства, позволяющим по-новому решать вопросы планировки и застройки города. Для соблюдения установленных условий водопользования необходимо постоянное совершенствование существующей технологической схемы очистки сточных вод и контроля над процессом очистки на всех его стадиях.

С целью повышения качества предоставления услуг по водоснабжению и водоотведению, оперативности решения организационно-технических задач, повышения технической оснащенности на предприятии принимаются текущие и перспективные планы технического перевооружения. Целью планов технического перевооружения МУП "Ижводоканал" является создание условий по обеспечению потребителей доброкачественной питьевой водой как одного из факторов санитарно-эпидемиологического благополучия, предотвращение поступления во внешнюю среду недостаточно очищенных сточных вод, обеспечение охраны окружающей среды от загрязнений, повышение эффективности, надежности и качества работы систем коммунального водоснабжения и канализации г. Ижевска.

К числу приоритетов плана относятся:

- улучшение качества питьевой воды за счет внедрения новых технологий на действующих сооружениях;

- улучшение качества очистки стоков на действующих городских очистных сооружениях канализации;

- повышение лабораторно-производственного контроля над качеством воды и очищенных сточных вод на всех этапах технологического цикла, включая выпуски воды в водоемы;

- снижение непроемких потерь воды;

- предпочтительность технических решений, прошедших практические испытания;

- экономичность.

В связи с этим в июне 2009 г. на тридцатой сессии Городской думы г. Ижевска была утверждена Инвестиционная программа МУП г. Ижевска «Ижводоканал» на 2010-2014 гг. Программа была разработана по Техническому заданию, утвержденному решением Городской думы. При разработке инвестиционной программы учтены требования Методических рекомендаций по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса, утвержденных приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 10 октября 2007 г. № 99.

Цели программы:

- повышение надежности работы систем водоснабжения и водоотведения;

обеспечение надежности питьевой воды в соответствии с требованиями современных санитарных норм;

ликвидация складов с токсичными и отравляющими веществами, расположенными в черте г. Ижевска;

обеспечение качества очищенных сточных вод в соответствии с федеральными требованиями;

устранение сброса производственных сточных вод в поверхностные водоемы;

обеспечение условий для развития жилищного строительства.

Общие затраты на реализацию мероприятий Программы превысили 725 млн руб. Необходимый объем финансовых средств на реализацию части программы, направленной на улучшение качества товаров и услуг, формируется частично за счет надбавки к тарифу, из городского бюджета, а также за счет собственных средств предприятия.

Основные финансово-экономические показатели МУП «Ижводоканал» за период 2007-2011 гг. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Финансово-экономические показатели МУП «Ижводоканал» за 2007-2011 гг.

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Выручка, тыс. руб.	690470	749929	806868	871532	933745
Затраты на производство, тыс. руб.	645550	692921	791297	864774	918372
Затраты на один рубль реализованной продукции, тыс. руб.	0,93	0,92	0,98	1,08	1,02
Фондоотдача	0,312	0,327	0,344	0,351	0,359

За период с 2007 по 2011 г. выручка от реализации продукции увеличилась на 34%. Затраты на производство продукции также увеличились – прирост составил 42%. В результате того что себестоимость растет быстрее, чем выручка, возрастают и затраты на 1 руб. реализованной продукции – за 2007-2011 гг. прирост составил 9,2%. Фондоотдача в период с 2007 по 2011 г. увеличивает-

ся – это говорит о том, что увеличивается количество выпускаемой продукции, приходящейся на единицу стоимости основных средств [3].

В табл. 3 приведены значения показателей рентабельности продаж, рентабельности капитала и рентабельности активов МУП «Ижводоканал» в динамике за период с 2007 по 2011 г. Из этой таблицы видно, что все показатели к концу указанного периода снизились. Это означает, что эффективность использования капитала и активов предприятия падает, кроме этого, снижается также и доля прибыли в общей выручке от реализации.

Таблица 3

*Показатели рентабельности МУП «Ижводоканал»
за период с 2007 по 2011 г.*

Наименование показателя	Значение коэффициента				
	2007	2008	2009	2010	2011
Рентабельность продаж	6,5	2,93	1,9	1,5	0,8
Рентабельность капитала, %	0,22	1,72	0,22	0,16	0,12
Рентабельность активов, %	0,19	1,5	0,31	0,29	0,17

Увеличить показатели рентабельности можно как путем увеличения выручки, повышая тарифы на услуги, так и путем сокращения себестоимости. Однако увеличение выручки на основе роста тарифов является малоперспективным мероприятием, так как тарифы на услуги МУП «Ижводоканал» согласовываются с Управлением имущественных отношений администрации г. Ижевска. В связи с этим эффективнее разработать меры по снижению себестоимости путем внедрения новых технологий и заключения новых договоров. Учитывая, что доля электроэнергии в себестоимости 1 м³ воды составляет около 40%, для снижения затрат на предприятии следует разработать и внедрить Программу энергосберегающих технологий.

В этой связи можно предложить осуществить внедрение системы управления водоснабжением и водоотведением на основе преобразователей частоты. Практика использования на водоподъемных и канализационных насосных станциях показала преимущество их применения. В частности, работа станций с преобразователями частоты позволяет:

увеличить срок службы электродвигателя и приводного механизма;

устранить возможность гидроудара и высоких пусковых токов;

снизить эксплуатационные затраты в системах управления насосами, вентиляторами и воздухоудувками;

регулировать скорость вращения асинхронных электродвигателей в широких пределах;

создавать замкнутые системы асинхронного электропривода с возможностью точного поддержания заданных технологических параметров;

уменьшить нагрузки на электрические сети и увеличить срок службы механических узлов;

экономить электроэнергию в насосных, вентиляторных и компрессорных агрегатах;

отказаться от дроссельного регулирования давления воды в системе водоснабжения.

Кроме частотных преобразователей на объектах можно также использовать устройства плавного пуска асинхронных электродвигателей. Новые технологии следует внедрить на предприятии для того, чтобы дальнейшая работа МУП «Ижводоканал» стала менее затратной и более эффективной. По оценкам, вследствие реализации указанных мероприятий снижение энергоемкости производства на предприятии может составить 30%. Предложенные мероприятия, на наш взгляд, можно использовать также для повышения эффективности водопотребления и в других городах страны.

Литература

1. Лялин В.Е. Экологическая экономика: региональный аспект / В.Е. Лялин, К.В. Павлов, Т.И. Серазетдинова. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2004. – 76 с.

2. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 387 с.

3. Шуляк П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2007. – 752 с.

Представлена в редакцию 17.07.2013 г.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ СИНТЕЗА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Теорией и практикой менеджмента многих стран мира давно признана необходимость рассматривать целеполагание в качестве одного из важнейших компонентов системы управления предприятием. Начиная с пионерской работы Г. Эмерсона «Двенадцать принципов производительности» [1], изданной в 1911 г., где были высказаны основные принципы управления по целям, теория целеполагания непрерывно развивается, насчитывая в настоящее время множество методов и работ, представляющих различные школы.

Вместе с тем следует отметить, что методы целеполагания в большинстве работ предлагаются в описательном виде и рассчитаны на воспитание соответствующих навыков у руководящего состава предприятий, что ограничивает зону эффективного целеполагания высшими эшелонами управления. В то же время практика работы отечественных предприятий показывает, что эффективность целеполагания быстро снижается в процессе нисхождения по уровням организационной структуры. То есть для получения эффективной отдачи система организации целеполагания должна охватывать все уровни иерархии управления.

Учитывая большие издержки на организацию целеполагания существующими методами, задача создания такой системы может быть решена только при условии автоматизации процессов, связанных с управлением целеполаганием. Для этого, в свою очередь, необходимо решить задачу формализации процессов формирования целей в организационной структуре предприятия.

Рассмотрим подходы к дефиниции понятия «цель». Различные источники по-разному трактуют это понятие, в зависимости от описываемой предметной области. Так, в *психологии* «цель» определяется как «направление ориентации поведения» [2], как «Психосоциальное качество, вытекающее из чувства инициативы,

благодаря которому у ребенка постепенно возрастает способность к целенаправленному поведению» [3], как «направленность мышления и поведения человека на достижение объекта его влечений, желаний, фантазий» [4].

В *социальных науках* цель – это «желаемый результат; что-то, чего человек желает достичь или сделать» [5], «осознанное представление о том результате, который должен быть достигнут путем направленных усилий личности в ходе ее взаимодействия и общения» [6], «осознанный образ предвосхищаемого результата, на достижение которого направлено действие человека» [7].

В военном деле целью называют объект применения какого-либо оружия, который должен быть в результате разрушен или поврежден.

В технических дисциплинах (в широком понимании этого слова, охватывающем предметные области, где результат может быть выражен в численном выражении) целью обычно является улучшение состояния каких-либо показателей. Также могут выдвигаться цели стабилизации, ограничения либо поддержания показателей в экстремальном состоянии [8].

Анализ представленных определений дает возможность выявить цель как желаемое состояние определенного набора показателей (v), достижение которого ограничено временем (t) и другими ресурсами (r). Следовательно, *базовую структуру цели* можно представить как множество $g=\{v,t,r\}$.

В целом предложенная структура соответствует концепции «управления по целям» и разработанному в её рамках принципу SMART, в соответствии с которым цель должна быть:

Specific – конкретная, определённая;

Measurable – измеримая;

Achievable – достижимая;

Relevant – соответствующая контексту;

Timed/Time-bounded – привязанная к точке/интервалу времени.

Выполнение принципов SMART в настоящее время считается обязательным для любой эффективной системы целеполагания [9].

Ряд современных ученых предлагают дополнить принципы SMART свойствами связности, чтобы обеспечить возможность построения дерева целей предприятия [10]. Кроме того, в условиях

децентрализации управления возникают ситуации с постановкой одному подразделению противоречивых целей либо целей, явно превышающих его возможности. В этом случае необходимо обеспечивать учет приоритетов различных целей.

Таким образом, базовая структура цели может быть расширена за счет *дополнительных параметров*.

Для каждой цели может быть задан определенный ранг приоритета (gr).

В структуру могут быть включены параметры, описывающие её связь с целями и ценностями более высоких уровней (l). Это позволит давать не только ответ на вопрос «что сделать?», но и на вопрос «зачем?».

Таким образом, *расширенная структура цели* представляет собой множество $g=\{v,t,r,gr,l\}$.

При формулировании цели руководителем дополнительные параметры могут быть опущены либо заданы нечетко. В этом случае управляемое подразделение может самостоятельно восстановить недостающую информацию в соответствии со своими представлениями. От точности восстановления зависит точность организации дальнейшего процесса целеполагания.

Подсистемами системы целеполагания являются руководители всех уровней иерархии, которые в литературе по управлению системами традиционно рассматриваются как лица, принимающие решения (ЛПР). Модель информационных потоков ЛПР и соответствующей подсистемы можно представить следующим образом (рис. 1).

Входными потоками подсистемы i являются цели, полученные от верхнего уровня руководства $GI(i)=\{gi_{i1}.. gi_{ij}\}$, что исключает её применение для высшего руководства предприятий, которое осуществляет генерирование стратегических целей. При этом предполагается, что каждая цель имеет указанную выше структуру $g=\{v,t,r,gr,l\}$.

Выходные информационные потоки (исходящие цели) $GO(i)=\{go_{i1}.. go_{ik}\}$ – это цели, адресуемые нижестоящим уровням управления, а также одноуровневым структурам. Именно адекватное формирование этих целей является сущностью целеполагательной деятельности ЛПР. Можно выделить три основных разновидности исходящих целей:

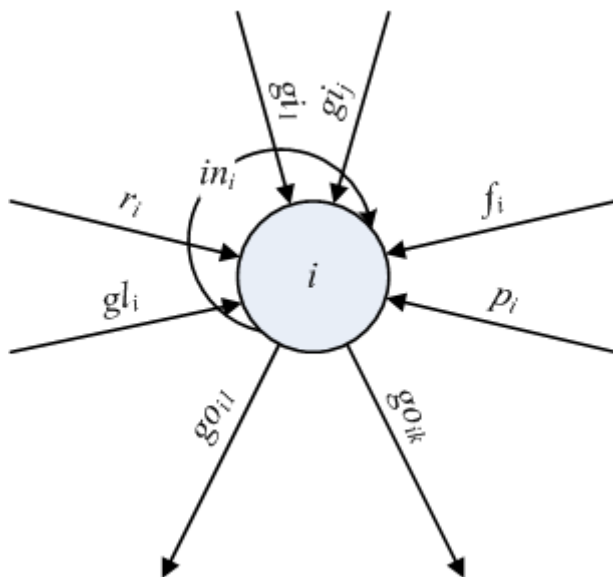


Рис. 1. Элемент системы целеполагания

$GO^{\alpha}(i)$ – цели, достижение которых непосредственно необходимо для достижения целей из $GI(i)$;

$GO^{\beta}(i)$ – цели, достижение которых необходимо для обеспечения нормального функционирования подразделения i ;

$GO^{\gamma}(i)$ – прочие цели подразделения i .

Кроме входной информации на формирование выходных целей влияют также:

цели одноуровневых подсистем $GL = \{ \{gl_1\} .. \{gl_n\} \}$. В линейной иерархической системе одноуровневые подсистемы не имеют налаженного горизонтального взаимодействия. Однако такие структуры характерны лишь для небольших предприятий, где ЛПР имеет возможность держать под контролем весь процесс исполнения решений. На более крупных предприятиях действуют структуры управления с развитыми горизонтальными связями. Так, линейно-функциональная структура подразумевает целеполагание как по вертикали (линейные руководители), так и по горизонтали (функциональные руководители).

Следует отметить, что $GL(i) \subset GO(0, \dots, i-1, i+1, \dots, n)$, то есть в рамках одного уровня управления выходные цели одних подразделений могут являться входными одноуровневыми целями других. Ввиду потенциально большого количества целей одноуровневых подсистем на практике всегда существует механизм, позволяющий подразделению фильтровать то, что непосредственно связано с его деятельностью. При этом от эффективности данного механизма во многом зависит эффективность целеполагания в целом. При необходимости выделять цели, получаемые от одноуровневых подразделений, и цели, транслируемые одноуровневым подразделениям, будем обозначать соответственно $GL^{in}(i)$ и $GL^{out}(i)$;

ресурсы, имеющиеся в распоряжении ЛПП $R(i) = \{r_{il} \dots r_{ir}\}$. Совокупность ресурсов всех типов, имеющихся в распоряжении ЛПП, либо подконтрольных ему. Очевидно, что ресурсы, которые может использовать ЛПП, можно определить как часть общих ресурсов предприятия: $R(i) \in R$. При этом в большинстве случаев $R(i) \subset R$. Необходимость учета информации о ресурсах обусловлена тем, что одной из причин возникновения конфликта целей является нехватка ресурсов для выполнения всех поставленных задач, вследствие чего ЛПП вынуждено перераспределять ресурсы в соответствии со своими представлениями о приоритетности целей;

факторы внешней среды $F(i) = \{f_i\}$. Совокупность внешних, по отношению к подразделению i , факторов, которые влияют на исполнение целей. Очевидно, что множество $F(i)$ является подмножеством совокупности факторов, влияющих на работу предприятия $F(i) \subset F$;

давление внешней среды $P(i) = \{p_i\}$. Информационный поток, который можно интерпретировать как степень принуждения ЛПП к принятию того или иного решения. То есть термин «внешний» следует рассматривать по отношению к ЛПП, а не по отношению к предприятию.

Следует акцентировать внимание на существенном различии между факторами внешней среды и давлением внешней среды. Первые являются объективными проявлениями экономического и правового поля, в котором работает предприятие. В отличие от них давление внешней среды воспринимается ЛПП субъективно,

то есть степень его восприятия и ответная реакция ЛППР во многом определяются его личными качествами – воспитанием, социальным статусом и т.п. При этом, исходя из данного выше уточнения понятия «внешней среды», источники давления могут находиться не только за пределами предприятия, но и внутри него;

интенция $IN(i)=\{in_i\}$ – склонность ЛППР к выбору определенного решения либо определенному характеру действий. Является особым свойством каждого человека, развивающимся на основании его темперамента, воспитания, жизненного опыта, интеллекта и других врожденных либо приобретенных качеств.

Действие последних двух потоков – давления внешней среды и интенции – на поведение субъекта и принятие им решений обоснованы в рамках теории рефлексивного управления. Оба фактора являются субъективными, то есть их влияние будет индивидуальным для каждого ЛППР. По сути, именно они определяют то, что в одних и тех же условиях и при наличии одинаковой информации разные руководители могут принимать разные решения. Как интенция ЛППР, так и его реакция на давление внешней среды не могут быть формализованы и учтены. Тем не менее в некоторых пределах можно оказывать влияние на эти информационные потоки, что будет рассмотрено ниже.

С учетом вышеизложенного можно заключить, что совокупность исходящих целей системы является результатом анализа и обработки входящих потоков информации с учетом давления внешней среды и интенции ЛППР:

$$GI(i), GL(i), R(i), F(i), P(i), IN(i) \Rightarrow GO(i) .$$

Рассмотрим подходы к оценке исходящих целей подразделения. Для этого, прежде всего, введем функцию множества ожидаемых результатов достижения целей, обозначив её $e(\bullet)$. Поскольку реальные результаты выполнения целеуказаний могут отличаться от ожидаемых, для фактически полученных результатов в дальнейшем будем использовать обозначение $e'(\bullet)$. Очевидно, что значительное расхождение $e(\bullet)$ и $e'(\bullet)$ является индикатором некомпетентности руководства.

Перейдем теперь к рассмотрению возможных целей работы подразделения. Очевидно, что основной группой должны являться цели $GO^\alpha(i)$ – те, для которых можно проследить непосредствен-

ную причинно-следственную взаимосвязь с достижением входящих целей $GI(i)$. Справедливо выражение $e(GO^\alpha(i)) \subset e(GI(i))$. Графически это можно проиллюстрировать при помощи рис. 2.

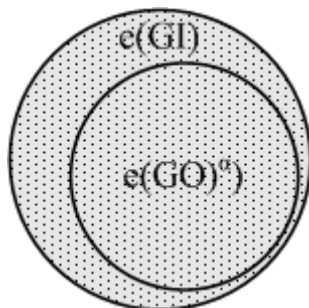


Рис.2. Графическая иллюстрация отношения входящих и α -исходящих целей

К примерам α -исходящих целей можно отнести, например, повышение производительности труда для обеспечения целевых показателей по выработке продукции. Эти цели должны относиться к категории измеримых.

Группа β -исходящих целей непосредственно не связана с исходными целями, но их достижение способствует комфортной работе подразделения i , что в конечном итоге способствует достижению и входящих целей, что отражено на рис. 3.

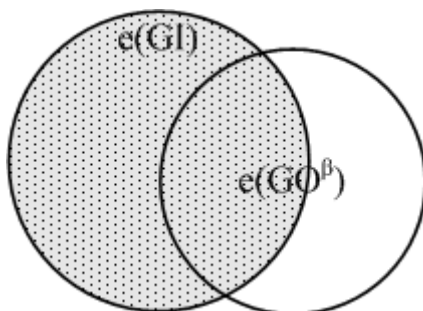


Рис. 3. Графическая иллюстрация отношения входящих и β -исходящих целей

К этой группе относятся преимущественно неизмеримые цели, например такая, как создание слаженного коллектива, способного эффективно решать поставленные задачи. Результаты достижения этой цели будут относиться как к множеству $e(GI(i))$ (например, повышение производительности труда), так и к множеству результатов локальной ценности (уменьшение текучести кадров, улучшение социально-бытовых условий).

Группа прочих или γ -исходящих целей включает цели, для которых проследить причинно-следственную взаимосвязь с входящими не представляется возможным, либо такая связь очень слаба (рис. 4).

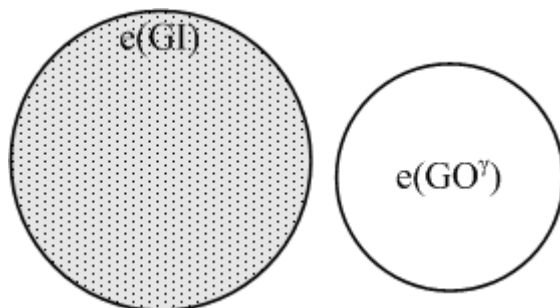


Рис. 4. Графическая иллюстрация отношения входящих и γ -исходящих целей

К этой группе относятся цели, являющиеся следствием некомпетентности руководства либо его озабоченности в увеличении личного благосостояния.

Следует отметить, что во многих случаях одно и то же действие может быть выполнено по-разному, в зависимости от исходных целевых посылок. Например, при выборе поставщика товара руководитель может:

выбрать поставщика 1, предлагающего товар с оптимальным сочетанием цена/качество (α - цель);

выбрать поставщика 2, с которым имеется опыт успешной работы, чтобы минимизировать возможные проблемы подразделения с ведением заказа и соответственно высвободить временные и человеческие ресурсы подразделения (β - цель);

выбрать поставщика 3, предлагающего самый большой «откат» (γ - цель).

Принадлежность целей подразделения к одной из этих групп (α , β или γ) может рассматриваться как качественная характеристика цели. При этом потенциально не исключены ситуации, когда выбор между принадлежностью цели к одной из групп не является однозначным, что приводит к необходимости использования аппарата нечеткой логики.

В качестве количественной характеристики введем понятие «*мощность цели*», которое определим через ресурсы, затрачиваемые на её достижение. Мощность цели непосредственно определяет степень принадлежности цели к группам α , β или γ в терминах нечеткой логики.

Рассмотрим снова приведенный выше пример с выбором поставщика товара, расширив входные данные информацией о стоимости контракта. При этом, абстрагируясь от сравнения характеристик, сделаем допущение, что все три поставщика предлагают совершенно одинаковый товар одного и того же производителя и в одинаковом количестве.

Предположим, что поставщик 1 предлагает товар по цене 650 у.е., поставщик 2 – по цене 700 у.е., поставщик 3 – по цене 1000 у.е.

Для записи нечеткого множества необходимо определить степень принадлежности μ каждого варианта к группам исходящих целей.

Очевидно, что в данном случае меньшая цена соответствует реальной стоимости товара и может быть принята в качестве показателя мощности α -цели, то есть $\mu_1(\alpha)=1$. Поскольку значения степени принадлежности должны лежать в интервале $[0..1]$, при выборе первого поставщика нечеткое множество будут иметь следующий вид:

$$M_1 = \left\{ \frac{1}{\alpha}; \frac{0}{\beta}; \frac{0}{\gamma} \right\},$$

Поскольку второй поставщик предлагает товар по цене на 50 у.е. больше, чем первый, то можно предположить, что эта сумма соответствует мощности β -цели. Пропорционально масштабируя значения мощности целей в интервал $[0..1]$, получим значения

$\mu_2(\alpha) = 0.93$, $\mu_2(\beta) = 0.07$. Соответственно при выборе второго поставщика нечеткое множество запишется так:

$$M_2 = \left\{ \frac{0.93}{\alpha}; \frac{0.07}{\beta}; 0 \right\}.$$

Третий поставщик предлагает товар по цене на 350 у.е. больше, чем первый. При этом по условию задачи нельзя определить, насколько хорошо удовлетворяется β -цель подразделения. Если она предусматривается на уровне второго поставщика, то нечеткое множество будет иметь вид

$$M_3 = \left\{ \frac{0.65}{\alpha}; \frac{0.05}{\beta}; \frac{0.3}{\gamma} \right\}.$$

Если же β -цель подразделения при работе с третьим поставщиком не предусматривается, то нечеткое множество запишется так:

$$M_3 = \left\{ \frac{0.65}{\alpha}; 0; \frac{0.35}{\gamma} \right\}.$$

Разумеется, вместо пропорционального распределения принадлежности может быть выбран любой другой принцип распределения, адекватный политике предприятия.

Предложенные в статье подходы к описанию процессов формирования целей и связанных с ними информационных потоков могут быть положены в основу создания системы управления целеполаганием промышленного предприятия. Построение такой системы должно стать целью дальнейших исследований.

Литература

1. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – М.: Экономика, 1992. – 224 с.
2. Жмуров В.А. Большая энциклопедия по психиатрии / В.А. Жмуров. – 2-е изд. – Элиста: Джангар, 2012. – 864 с.
3. Хьелл Л. Глоссарий к «Теории личности» / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 608 с.
4. Лейбин В. Словарь-справочник по психоанализу / В. Лейбин. – М.: АСТ, 2010. – 145 с.

5. Чалдини Р. Соціальна психологія: глосарій к книзі / Р. Чалдини, Д. Кенрик, С. Нейберг. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – 256 с.

6. Кондратьев М.Ю. Азбука соціального психолога-практика / М.Ю. Кондратьев, В.А. Ильин. – М.: ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.

7. Анцупов А.Я. Словарь конфликтолога / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – 3-е изд. – М.: ЭКСМО, 2010. – 656 с.

8. Цель. Матеріали Свободної енциклопедії / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Цель>.

9. Боссиди Л. Ісполнение. Система досягнення цілей / Л. Боссиди, Р. Чаран. – М.: Альпіна Паблишер, 2012. – 328 с.

10. Панов М. М. Оцінка діяльності і система управління компанією на основі КРІ. – М.: Інфра-М, 2013. – 255 с.

Представлена в редакцію 12.03.2013 г.

Р.В. Кузьменко, к.е.н.

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У ПРОЦЕСАХ ПРОМИСЛОВОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ефективна взаємодія виробничо-економічних, системно-універсальних, логістичних чи когнітивно-інформаційних систем у межах реального сектору національної економіки при вирішенні проблем збалансованості та надійності її функціонування стає можливою лише на основі використання комплексного підходу до визначення її пріоритетів і структурно-динамічних вимірювань у контексті генерування ознак сталого соціально-економічного розвитку держави в цілому. Отже, для підвищення ефективності управління розвитком національного господарства необхідно використовувати результати наукових розробок, у яких наведено комплексні підходи до визначення вагомості впливу структурних зрушень, ієрархії та промислової структури, а також результативності управління реальним сектором економіки. Характер можли-

вих еволюційних змін у межах багатокomпонентної системи держави слід визначити як склад конститутивно-ключових компонент оптимальної для держави стратегії сталого розвитку, а також як особливості ймовірних системних трансформацій, що відбуваються за рахунок нових генерацій, у сучасних умовах функціонування національної економіки, тобто в нестійкому економічному середовищі [1].

Слід також зазначити необхідність урахування інформативної бази з метою створення інтегрованої концепції структурно-інформаційної політики для забезпечення подальшого промислового зростання економіки України. Наукову базу дослідження у цьому напрямі становлять численні праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: О. Алімова, О. Амоші, Б. Буркинського, В. Гейця, І. Манцурова, Р. Лепи, В. Микитенко, С. Шкарлета, О. Скаленка, Л. Шинкарук, Р. Барра, К. Кларка, Ж. Фурастьє, Й. Шумпетера, Е. Уїтні, Г. Хаккена, С. Глазьєва та інших.

Аналіз сучасної ситуації свідчить, що більшість вітчизняних підприємств реального сектору економіки не має достатнього обсягу фінансових ресурсів навіть для забезпечення простого відтворення. Така ситуація спричиняє такі загрози, як наростання негативних економічних наслідків для економіки в цілому, зростання ризиків виникнення соціальних конфліктів та екологічних катастроф. З урахуванням таких умов, очевидним постає необхідність системного дослідження у напрямі структурно-інформаційної політики промислового зростання в Україні. Розглядаючи окремо складові частини цієї політики, можна дійти висновку, що структурна політика – це напрям, який спрямований на випереджаючий розвиток галузей продукція та послуги яких мають попит на світовому ринку. Що стосується інформаційної політики, то вона являє собою інституційне виробництво й масове розповсюдження символічних матеріалів за допомогою передачі та накопичення інформації на підставі когнітивного підходу. Відмічаючи особливості інформаційної політики, слід зазначити, що вони полягають у публічності й відкритості, характеризуються асиметричністю у передаванні та прийнятті інформації, а також мають безліч реципієнтів. Узагалі як на сучасну прогресивну тенденцію з ефективного

розвитку треба вказати на феномен глобальної інформатизації світової економіки. Це пов'язано з підвищенням ролі інформаційного ресурсу як пріоритетного, який за своїм впливом перевищує всі інші ресурси та має глобальний характер у створенні стратегії розвитку [2].

Ретельний аналіз розвитку сучасної теорії побудови багатокомпонентних систем, інструментарію для забезпечення збалансованого розвитку промисловості дозволяє зробити висновок щодо її характеристик, які вказують на неоднозначність змістовного наповнення та трактування її базових положень, а також на розпливчастість методичних підходів до ідентифікації результативності реалізації структурної політики, зокрема з точки зору кількісної оцінки. Тому необхідна розробка й обґрунтування нових сучасних теоретико-методологічних засад формування дієвої структурно-інформаційної політики промислового зростання в державі з використанням положень цільового стратегічного управління розвитком реального сектору економіки за принципами структурно-інформаційної теорії надійності функціонування складних систем.

За своїм суттєвим змістом структурно-інформаційна політика промислового зростання (СІПІЗ) є стратегічним інструментарієм генерування специфічних ознак до сталого розвитку, залучення чинників промислового зростання, а також коригування фазової траєкторії розвитку промисловості України до визначених цільових орієнтирів. Склад політики такого типу можна ідентифікувати за детермінантами та важелями впливу на системно-універсальні, матеріальні та факторні групи стратегічного потенціалу реального сектору економіки. Тому його можна представити у вигляді складної динамічної структури цілеорієнтованого механізму управління сталим розвитком, дієвість якого буде досягнуто за рахунок розмежування функцій за рівнями управління та набуття інформаційних властивостей: цільової орієнтації; розмірності варіантів векторів за траєкторією регенерації та зростання. При вирішенні проблем формування та реалізації сучасної структурно-інформаційної політики промислового зростання слід створити об'єктивну інформаційну базу даних, а за результатами її формалізації – розробити адекватні реальним виробничо-господарським та соціально-економічним процесам методичні підходи до прогнозування мас-

штабів структурно-інформаційних зрушень у промисловості. Трансформації в межах реального сектору економіки держави обумовлюють розбудову та виникнення нової форми і якості розширеного промислового виробництва інноваційно-інформаційного типу, що орієнтують вектор траєкторії промислового зростання.

Для досягнення цієї мети потрібно провести поступову модернізацію національної економіки. Етапи такої модернізації слід розглядати під кутом зміни інституційного устрою внутрішнього ринку для досягнення нецінових конкурентних переваг національного продукту й можна подати в такому вигляді:

перший етап: технічне переобладнання сектора товарного виробництва;

другий етап: удосконалення інституту входу вітчизняної продукції на внутрішній ринок на основі міжнародних вимог до технологічних процесів;

третій етап: прискорене зростання доходів резидентів внутрішнього ринку за рахунок експорту;

четвертий етап: регулювання кон'юнктури внутрішнього ринку.

Слід зазначити, що аналіз досягнення нецінових конкурентних переваг свідчить, що цей процес є довгостроковим та поєднує зміни ринкових інститутів і проведення активної державної політики щодо розвитку внутрішніх галузевих ринків [3].

Обґрунтування теоретико-методологічних засад формування і реалізації СППЗ сприятиме вирішенню основного завдання – розроблення формальної процедури виокремлення нових, нетривіальних закономірностей і принципів спрямування діяльності корелянтів (а також регуляторів) з використанням експериментальних даних, конкретних розрахунків, з урахуванням сучасних умов та рівня розвитку виробництва, а також сили впливу різноспрямованих факторів систему управління забезпеченням економічної безпеки держави. Окремі дослідники визнають існування не законів, а закономірностей, які формують характер взаємодії суб'єкта і об'єкта управління, зв'язки між ними та здатність корелянтів забезпечити досягнення стратегічних цілей. Тому недругорядним завданням є визначення не лише складу і змісту, а й напрямів дії закономірностей для того, щоб уникнути деструктивних явищ, які уповіль-

нюють промислове зростання. Ці завдання можливо вирішувати завдяки виявленню та використанню потенціалу кластеризації регіональних економік з побудовою належного інституційного забезпечення. Основними напрямками на цьому шляху мають бути такі: створення інституційних передумов для інноваційного розвитку економіки; забезпечення мобілізації внутрішніх ресурсів регіону; розвиток міжрегіонального співробітництва; реалізація потенціалу кластерних ініціатив [4].

Процес розробки, розбудови та реалізації СППЗ є неоднорідним як з точки зору теоретико-методологічного обґрунтування, так і конкретно-прикладного значення, оскільки при проектуванні її регуляторів та важелів впливу і практика їх використання можуть використовуватися різні концепції, моделі, схеми та алгоритми. Під концепцією слід розуміти систему поглядів, спрямовану на оптимізацію структури управління розвитком промисловості України, галузевої структури промисловості, когнітивно-інформаційних зв'язків у межах реального сектору економіки. Необхідна розробка (у зв'язку з різноманітністю природи процесів реструктуризації: реформування, реорганізації, оптимізації, модернізації, інжинірингу, реінжинірингу тощо) інтегральної концепції, яка має містити базові положення визначальних теоретичних підходів синхронної розбудови структурно-функціональної, інформаційної, системно-технологічної складової в контексті забезпечення сталого розвитку держави у стислі терміни. Протягом розробки СППЗ слід пам'ятати, що підставою для застосування інструментів такої політики, як правило, виступають питання національної безпеки, посилення на необхідність забезпечити довгострокові стратегічні інтереси країни. Тому одними із цілей такої структурної політики держави можуть бути:

- забезпечення національної безпеки та зниження залежності від зовнішніх ресурсів;

- вирішення соціальних проблем;

- ефективне використання потенційних конкурентних переваг;

- штучне підвищення інвестиційної привабливості певних галузей економіки, що мають низьку рентабельність, але значно впливають на досягнення високих економічних показників у суміжних галузях [5].

Аналіз можливостей еволюційного розвитку національної промисловості на засадах реалізації базових положень інтегральної концепції з послідовною діагностикою соціально-політичних, світоглядно-методологічних та науково-практичних основ забезпечення достатніх темпів промислового зростання обов'язково необхідна (у кількісному вигляді) здатність реального сектору до регенерації при залученні та раціональному використанні власних резервів і стратегічного ресурсу сталого розвитку. Тому є потреба в обговоренні, визначенні й закріпленні в доктринальних документах відповідної цільової стратегічної програми, складу, параметрів, етапів, термінів і масштабів розробки та запровадження пріоритетних енергетичних і екологічнобезпечних технологій із забезпеченням необхідного обсягу фінансування із залученням інвестицій.

Література

1. Микитенко В.В. Організаційно-економічна палітра сучасних умов варіативності трансформаційних змін в межах національної економіки / В.В. Микитенко, В.Ю. Худoley // Вісник МНТУ. Сер. Економіка. – 2012. – № 3 (7). – С. 5-15.
2. Скаленко А.К. Глобальные резервы роста: пер. с укр.; науч. ред. и предисл. чл.-кор. НАНУ О.Г. Белоуса / А.К. Скаленко. – К.: Информ.-издат. центр «Интеллект», 2002. – 428 с.
3. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституційний аналіз / В.О. Точилін, Т.О. Осташко, О.В. Пустовойт та ін.; за ред. д-ра екон. наук. проф. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 640 с.
4. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Триада-М», 2011. – 502 с.
5. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артёмова та ін.; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.

Надійшла до редакції 06.12.2013 р.

*Г.В. Моисеев, к.э.н.,
В.Г. Моисеев, к.э.н.,
Л.В. Фиалка*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО (ГЧП) КАК САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализ и исследование институциональных аспектов взаимодействия государства и частного бизнеса получили в современных условиях широкое распространение. Вместе с тем еще не получили значительного развития комплексные исследования институциональных аспектов формирования государственно-частного партнерства (ГЧП) в современной экономике. Недостаточно изучены предпосылки его возникновения, характер и условия развития в существующей институциональной среде.

Как известно, современная институциональная система представляет собой устойчивую, сложную и многоступенчатую структуру взаимосвязанных правил и механизмов регулирования отношений в обществе и включает в себя правила поведения (игры) участников рынка и механизмы их поддержания и понуждения к исполнению, регулирует поведение тех, кто контролирует соблюдение условий игры участниками рынка. При этом институциональную систему дополняют формальные и неформальные правила, культурные традиции и ценности. Формальные правила утверждаются соответствующими органами и существуют в виде нормативных правовых актов. Неформальные же правила не зафиксированы в конкретных документах, и их соблюдение зависит от морально-этических норм поведения человека.

Для развития имеющихся или создания новых институциональных структур нужно учитывать особенности развития национальной институциональной системы, так как только простое копирование зарубежного опыта выглядит достаточно неэффективным. При этом следует иметь в виду, что на протяжении истории

© Г.В. Моисеев,
В.Г. Моисеев,
Л.В. Фиалка, 2013

развития государства институт власти – собственности периодически противостоял частной собственности, и так называемое государственно-частное партнерство (ГЧП) развивалось только в периоды укрепления института частной собственности (конец XIX – начало XX, период НЭПа, современный этап).

Развитие института ГЧП зависит от существующей институциональной среды, и для создания крепкого государства его внутренняя структура должна рационально сочетать как систему власти – собственности, так и систему частной собственности на основе государственно-частного партнерства. При этом трансформация системы, исходя из основных положений системного анализа, определяется трансформацией ее элементов. И применительно к институциональной среде, существующей как в Украине, так и в других странах, можно сказать, что ее трансформация определяется трансформацией составляющих институциональных элементов – неформальных институтов, формальных институтов и организаций. В полной мере это относится и к государственно-частному партнерству как к самостоятельному институту современной экономики, который, как и любой другой институт, может успешно развиваться только при наличии определенных внешних и внутренних условий, то есть при создании экономических предпосылок и соответствующей законодательной базы.

В современных условиях развития экономики Украины формирование эффективного института взаимодействия государства и бизнеса выступает как одно из условий устойчивого экономического и социального развития страны, повышения инновационной и инвестиционной активности ее предпринимательского сектора. В этой связи всевозрастающий научный и практический интерес к государственно-частному партнерству является закономерным, а многообразие форм ГЧП и их распространенность во многих странах мира позволяет рассматривать его как характерную черту современной рыночной экономики.

Сегодня качественное изменение властных функций государства выражается в сужении его общественных функций, в изменении их структуры, в появлении новых. Встает вопрос о границах суверенитета государства. С одной стороны, государство сохраняет в каждом проекте ГЧП некоторый объем властных функций, но с другой – оно является партнером и обязано учитывать равенство участников контракта, нести ответственность по приня-

тым обязательствам. В целом вопрос о пределах государственного вмешательства в рамках ГЧП остаётся открытым.

При объединении усилий государства и бизнеса в рамках ГЧП каждая сторона реализует собственные интересы. Каждый из партнеров ГЧП имеет свои причины, по которым он вступает в этот альянс. Бизнес получает возможность стабильного роста прибыли, расширения рынков сбыта, материальные и иные ресурсы, налоговые льготы. Государство получает дополнительный источник финансирования социальной инфраструктуры, профессиональный опыт, эффективное управление, способность к новаторству и др. При этом ГЧП представляет собой не простое объединение ресурсов для реализации определенных целей, а особую форму взаимодействия интересов партнеров. Это взаимодополняющие и противоречивые интересы. В основе лежат противоречия между общественными и частными интересами, между обеспечением общественных благ и получением прибыли. Наличие противоречий во многом обусловлено существующими барьерами и проблемами при реализации ГЧП. Основными причинами большинства из них являются несовершенство законодательства (особенно в части, определяющей права и ответственность сторон), несовершенство форм и методов реализации партнерских отношений. Для преодоления возникающих противоречий следует привести в соответствие содержание ГЧП целям субъектов, оптимизировать интересы каждого партнера с точки зрения интересов развития общества.

Государственно-частное партнерство, согласно определению Организации Объединенных Наций, – это форма организации бизнеса государственной и частной сторонами, которая позволяет реализовывать общественно значимые проекты в разных сферах инфраструктуры более эффективным путем, чем этого могут достичь вероятные партнеры в одиночку, и предполагает совместное инвестирование материальных и нематериальных активов. Такое партнерство является многоаспектным процессом, включающим системное определение необходимого перечня услуг, требований к их качеству и количеству, механизм платы за предоставленные услуги, а также оценку и распределение рисков, выбор лучшей формы реализации проекта, управление контрактом, мониторинг.

Сегодня основными причинами широкого распространения проектов государственно-частного партнерства в мире в целом и странах с трансформационной экономикой в частности являются:

несоответствие рыночной инфраструктуры и экологических условий растущим потребностям экономики и общества;

ограниченность возможностей финансирования инфраструктурных проектов за счет государственных средств и финансовых ресурсов международных организаций.

К предпосылкам развития государственно-частного партнерства в современных условиях можно отнести:

состояние государственных финансов (уровень бюджетного дефицита, государственного долга, социальной помощи на душу населения);

политические предпосылки (этническая ситуация, структура политических сил, политическая стабильность);

рыночные предпосылки (масштабы рыночного спроса и предложения, уровень жизни);

макроэкономическая стабильность (инфляция, обменный курс, уровень монетизации, уровень международных резервов);

качество институтов (уровень коррупции и институциональных рисков);

состояние законодательной базы (уровень верховенства права, тип законодательной системы);

опыт внедрения проектов на основе государственно-частного партнерства в стране.

Большинство из приведенных предпосылок имеют институциональный характер, а, как известно, экономический институт – это обязательный компонент постоянных отношений между агентами, обеспечивающий взаимодействие и согласование интересов на основе соблюдения формальных правил и неформальных норм хозяйственного поведения. Таким образом, эффективная реализация механизма государственно-частного партнерства требует подготовленной институциональной среды.

Институциональные предпосылки реализации проектов ГЧП затрагивают вопросы доверия и транспарентности отношений между участниками проекта, государственных гарантий, отношений собственности, распределения рисков, распределения конечной продукции и т.п. Их целесообразно рассматривать на двух уровнях: национальном и отраслевом.

На национальном уровне основными предпосылками являются:

- наличие соответствующей общенациональной нормативно-правовой базы;

- наличие политического риска;

- динамика макроэкономических показателей (уровень деловой активности и инвестиционной привлекательности страны);

- наличие мощных регуляторов и механизмов решения споров, возникающих в ходе реализации проектов.

На отраслевом уровне основные параметры институциональной готовности среды включают:

- наличие стратегии развития отрасли;

- наличие особого мышления в процессе организации проекта;

- достаточность бюджетных ресурсов для соблюдения графика реализации проекта;

- предсказуемость и прогнозируемость тарифной политики;

- наличие соответствующей отраслевой нормативной базы.

Институциональная инфраструктура ГЧП в Украине пока находится в зачаточном состоянии и это сдерживает развитие государственно-частного партнерства. Система органов управления ГЧП только начинает формироваться, практически отсутствует пропаганда государственно-частных партнерств, не проводится анализ и внедрение положительного опыта реализации проектов ГЧП, отсутствует система подготовки соответствующих специалистов-управленцев.

Сегодня каждая из взаимодействующих сторон в рамках государственно-частного партнерства имеет собственные цели и задачи и достигает их соответствующими способами. При надлежащей организации и надлежащем институциональном оформлении это выгодно и для государства, и для бизнеса, и для других субъектов хозяйственной деятельности. Для государства такое партнерство позволяет привлечь частный капитал к финансированию различных масштабных проектов, к управлению собственностью, которую государство, оставляя за собой, передает на определенных условиях в хозяйственное ведение бизнесу; для бизнеса – это способ получить гарантированную прибыль на объектах государственной собственности, стабильный рынок сбыта на оказание услуг, которые закреплены за государством.

Международный опыт показывает, что институциональная инфраструктура ГЧП в масштабах государства должна быть сформирована на следующих четырех уровнях:

- 1) общегосударственный;
- 2) региональный (муниципальный);
- 3) ведомственный;
- 4) уровень профессиональных сообществ.

Главным органом, отвечающим за развитие института ГЧП в Украине, может стать Национальный центр ГЧП как орган, выполняющий задачи одного из ключевых инструментов государственной инвестиционной политики. Целью создания такого центра должна стать подготовка, организация и сопровождение проектов ГЧП, а также оказание поддержки органам регионального, муниципального и республиканского управления по внедрению и совершенствованию инструментов ГЧП.

Основными задачами и направлениями деятельности Центра должны стать:

участие в формировании рынка инфраструктурных инвестиционных проектов, реализуемых на основе механизмов государственно-частного партнерства;

совершенствование законодательства и расширение правоприменительной практики реализации проектов на основе ГЧП;

функционирование в качестве «центра компетенций» – организационной площадки по инициированию и сопровождению проектов ГЧП;

объединение ресурсов украинских и зарубежных структур, общественных и коммерческих организаций для развития механизмов ГЧП в Украине;

формирование благоприятной среды для частных инвестиций в инфраструктуру страны;

организация подготовки и переподготовки специалистов в сфере ГЧП;

обеспечение развития инфраструктуры ГЧП в регионах и муниципалитетах.

Региональный аспект развития ГЧП очень важен для Украины. В областях также следует формировать специализированные структуры (отделы, региональные центры ГЧП) для детальной проработки вопросов развития механизмов ГЧП. Необходимо активизировать работу по созданию организационных структур по

управлению ГЧП в министерствах и ведомствах регионального развития, экономического развития, финансов, а также в профильных министерствах, наиболее заинтересованных во внедрении механизмов государственно-частного партнерства, таких как министерство транспорта, министерство здравоохранения и социальной политики, министерство обороны и т.п.

Для создания организационной инфраструктуры ГЧП на региональном и муниципальном уровнях можно использовать два подхода. В соответствии с первым подходом организационно-управленческие структуры ГЧП (региональные центры ГЧП или РЦ ГЧП) должны существовать в качестве самостоятельных «центров компетенций» – вне рамок региональных органов управления и органов местного самоуправления, то есть в этом случае принимается британский вариант организационной инфраструктуры ГЧП в регионах и муниципалитетах.

Второй подход предусматривает создание региональных центров ГЧП в составе органов государственного и муниципального управления (ОГМУ) и их включение в единую управленческую структуру республиканского уровня (германский вариант). При этом основным «клиентом» регионального центра ГЧП в данном варианте выступает орган власти. Задача центра – квалифицированное обслуживание его деятельности по применению инструментов ГЧП для реализации отраслевых и региональных стратегий развития и по совершенствованию таких инструментов. Деятельность такого центра должна строиться на следующих принципах:

РЦ ГЧП встроено в систему органов государственного (муниципального) управления, решающих задачи социально-экономического развития региона, и является частью этой системы;

в своей деятельности РЦ ГЧП руководствуется приоритетами социально-экономического развития региона, утвержденными региональными властями;

РЦ ГЧП уполномочен принимать решения по вопросам своей компетенции от имени региональных властей;

РЦ ГЧП обладает компетенцией и бюджетом для ведения деятельности по организации проектов ГЧП;

РЦ ГЧП регулярно взаимодействует с государственными институтами развития по вопросам методологии организации проек-

тов, обеспечивая тем самым качество решений ОГМУ о реализации проектов ГЧП;

РЦ ГЧП обладает полномочиями для осуществления контроля исполнения обязательств ОГМУ перед частными партнерами и финансирующими организациями, принятых по контракту ГЧП;

РЦ ГЧП формирует собственные кадры, потенциал которых достаточен для организации проектов ГЧП и оценки качества работы внешних специалистов (организаций), привлеченных для работы над проектами.

Для того чтобы решать поставленные перед ним задачи, региональный центр ГЧП должен представлять собой двухуровневую структуру в составе государственных органов исполнительной власти региона. Первым (нижним) звеном РЦ ГЧП является отдел в рамках профильного министерства (рабочий орган РЦ ГЧП). Задачей отдела ГЧП будет являться проведение аналитической работы для выработки решений по вопросам развития ГЧП (в частности, анализ стратегии социально-экономического развития региона, определение перечня приоритетных для региона проектов ГЧП, организация работы с потенциальными партнерами и консультантами).

Вторым (верхним) звеном РЦ ГЧП должна выступать коллегия, а при отсутствии коллегии – правительственная комиссия, состоящая из руководителей администрации региона, находящихся в подчинении главы региона (коллегиальный орган). Функцией данного коллегиального органа является принятие решений на основании разработанных рабочим органом ГЧП предложений (об утверждении перечня приоритетных инвестиционных проектов ГЧП регионального значения, об утверждении концепций и графиков подготовки конкретных проектов и т. д.).

Необходимо отметить, что данная схема основывается на предположении о том, что создание РЦ ГЧП на базе существующего отдела региональной администрации сократит путь от выработки концепции проекта ГЧП до его инициации и последующей реализации. Однако при этом не учитываются такие очевидные сдерживающие факторы, как:

слабая мотивация региональной бюрократии в развитии механизмов ГЧП;

«матричный» характер создающейся управленческой структуры, не позволяющий достигнуть необходимой концентрации

управленческих ресурсов для быстрого и эффективного продвижения проектов ГЧП;

низкий уровень знаний и отсутствие опыта у государственных служащих;

возможные ограничения в бюджетном финансировании мероприятий, связанных с развитием ГЧП в регионе;

игнорирование возможностей, опыта и ресурсов частного бизнеса.

В то же время создание регионального межведомственного коллегиального органа с привлечением республиканских органов управления представляется обоснованным, так как именно на этот орган (коллегию) могут быть возложены функции принятия основных решений по вопросам ГЧП. Важным является и то, чтобы РЦ ГЧП сам функционировал на принципах государственно-частного партнерства, в том числе за счет аутсорсинга значительного количества своих функций частному бизнесу. Поэтому можно исключить рабочий орган РЦ ГЧП из состава региональной администрации и сформировать его в виде акционерного общества с долей государственного участия (британский вариант) либо – на первом этапе – в виде ГУПа. При этом для взаимодействия с рабочим

органом и координации текущей работы создается постоянная комиссия по вопросам ГЧП. Решения по вопросам ГЧП принимаются и утверждаются межведомственным коллегиальным органом в составе администрации.

В качестве основных направлений деятельности регионального центра ГЧП можно выделить следующие:

1. Стратегическое планирование ГЧП и совершенствование нормативно-правовой базы ГЧП на региональном и муниципальном уровнях;

разработка целевых программ и комплексных проектов ГЧП как в рамках региона (муниципалитета), так и межрегиональных;

отбор проектов ГЧП для реализации;

участие в развитии нормативно-правовой базы ГЧП, в том числе с правом законодательной инициативы.

2. Все виды экспертизы проектов ГЧП и мониторинг их реализации на региональном и муниципальном уровнях.

3. Участие в организации отдельных аспектов выполнения проектов ГЧП от имени государства (обоснование инвестиций в

проекты; разработка схем финансирования; проведение конкурсов на выбор частных партнеров).

4. Методическое, информационное и тренинговое обеспечение развития ГЧП в регионе (муниципалитете):

разработка методик выбора проектов для реализации и конкурентного отбора участников;

разработка и внедрение в практику ГЧП типовых и примерных форм соглашений, договоров и другой документации;

учет и ведение баз данных частных подрядчиков, заинтересованных в участии в проектах ГЧП, и организация предварительной квалификации участников торгов;

систематизация и распространение положительного опыта реализации проектов ГЧП;

обучение и переподготовка кадров;

создание и поддержание механизма посредничества при доарбитражном урегулировании споров между участниками проектов ГЧП и выполнение функций посредника;

информационно-пропагандистская работа.

Как уже было отмечено, в современных условиях государственно-частное партнерство (ГЧП) выступает эффективным способом концентрации ресурсов на приоритетных направлениях экономического развития Украины. Однако оно требует высокого уровня доверия между государством и бизнесом. Для того чтобы реализовать ГЧП как определенный комплекс взаимосвязей и взаимоотношений между властью и бизнесом, необходимы не только финансовые, но и инвестиционные, информационные, кадровые и инновационные ресурсы, получаемые из различных источников. Кроме того, нужны хозяйственные системы, общественные системы, способные обеспечить эффективное решение крупных социально-экономических проблем страны.

Исходя из результатов общего анализа ситуации в Украине, можно сказать, что проекты государственно-частного партнерства развиты еще незначительно, причем это обусловлено скорее не только неразвитостью законодательной базы, но и рядом иных причин и ограничений, а именно:

неготовностью государства передавать социально значимые объекты в управление частному бизнесу;

отсутствием механизма контроля над реализацией переданных в частные руки проектов;

отсутствием систематизации работы по передаче в частные руки государственного имущества.

В Украине требуется большая работа и по созданию соответствующей институциональной среды, способствующей последовательному решению трех взаимосвязанных задач: разработки концепции преодоления системы институциональных ловушек мерами по легализации бизнеса; преодоления ситуации в институциональной среде и финансовой системе, приведшей к неэффективным формам организации приватизированных предприятий; формирования механизмов выявления и интеграции общественных предприятий, ориентации их на цели, разделяемые обществом.

Данная институциональная среда должна включать органы законодательной и исполнительной власти, финансово-экономические институты, обеспечивающие инвестирование в проекты ГЧП; независимые организации, осуществляющие экспертизу этих проектов; управляющие компании, отраслевые и иные ассоциации и объединения. Сформированная таким образом структура как самостоятельный институт современной экономики и должна определять как характер взаимодействия государственно-частного партнерства, так и уровень его эффективности.

В Украине институт государственно-частного партнерства находится в стадии становления, и поэтому привлечение предпринимательских структур к партнерству с государством постоянно сталкивается с серьезными проблемами. Сегодня они связаны: с несовершенством правовой базы, определяющей права и ответственность обеих участвующих сторон; несовершенством форм и методов реализации партнерских отношений; отсутствием конкурентных условий для эффективного сотрудничества; неразвитостью инвестиционной и инновационной среды и т.д.

Несмотря на относительно короткий срок становления института государственно-частного партнерства в украинских условиях, уже существуют и воспроизводятся связанные с ним институциональные ловушки – неэффективные устойчивые нормы и установки, лежащие в основе взаимоотношений государств и бизнеса. К таковым можно отнести:

- 1) перерастание института государственно-частного партнерства в коррупционные модели сращивания государства и бизнеса;

2) трансляция, проецирование доминирующей модели и формата субъектных отношений в рамках института государственно-частного партнерства на развитие других институтов экономики и общества в целом;

3) персонификация властью проектирования и реализации модели партнерских взаимоотношений государства с крупным украинским капиталом.

Сложившийся формат взаимодействия бизнеса и государства в рамках института государственно-частного партнерства пока не обеспечивает эффективной реализации интересов общества. Он должен базироваться на сочетании процессов государственного регулирования и либерализации отношений, возникающих в ходе взаимодействия бизнеса и власти. Однако рациональная модель подобного взаимодействия окончательно не найдена. Пока, несмотря на предпринимаемые усилия, экономические и социальные результаты взаимодействия бизнеса и государства не оправдывают ожиданий общества. Они не способствуют эффективному развитию бизнеса в реальном секторе экономики, а доходы, получаемые от его деятельности, не оказывают должного влияния на рост благосостояния народа и решение социальных проблем общества.

Во многом это вызвано тем, что экономические отношения между бизнесом и государственными органами, а также их мотивационные установки, обуславливающие взаимодействие, в Украине изучены не в полной мере. Недостаточное внимание уделяется ценностным ориентирам бизнесменов, а также методологической базе взаимодействия бизнеса с государственными органами управления, тогда как в условиях ориентации государственных органов на модернизацию и формирование инновационной экономики стоит задача установить новую систему взаимодействия бизнеса и власти.

В настоящее время бизнес, занимая все большее место в мире, вытесняет при этом традиционное присутствие государства в экономике и решении насущных проблем общества. В связи с этим государственные органы управления, некоммерческие организации и граждане, все, кто занят вопросами развития экономики внутри страны и за рубежом, придают большое значение последствиям деятельности бизнес-корпораций, стимулируя их к соблюдению принципов социальной ответственности. При этом деятельность

предпринимателей должна во многом определяться тем, насколько рациональны и эффективны их связи с государством, позволяющие достигать социальные цели общества через реализацию ответственных функций бизнеса. В рамках таких направлений необходим серьезный поиск научно-практических путей управления в Украине взаимодействием бизнеса и государства, обеспечивающих реализацию интересов общества.

Также в нынешних условиях функционирования экономики Украины развитие государственно-частного партнерства приобретает актуальное значение и как инструмент антикризисного направления. Это проявляется в объединении интересов частного и государственного секторов экономики, стимулировании внутреннего спроса, решении проблем занятости и сохранения уровня жизни населения. Внедрение проектов на основе государственно-частного партнерства во время кризиса позволяет не только поддержать совокупный спрос в краткосрочном периоде, но и заложить фундамент долгосрочного экономического роста за счет опережающего развития рыночной инфраструктуры, вокруг которой должна осуществляться предпринимательская деятельность в дальнейшем. В то же время негативный опыт реализации таких проектов во многих странах требует повышенного внимания к анализу институциональных предпосылок реализации партнерства.

В целом, исходя из анализа состояния государственно-частного партнерства в Украине, уровня его институционального обеспечения в современных условиях, можно предложить следующие *выводы и рекомендации* по дальнейшему развитию этого института.

1. В современных условиях хозяйствования неотъемлемым условием эффективного функционирования конкурентной рыночной экономики выступает конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти. Хотя характер такого взаимодействия, его методы и конкретные формы могут существенно различаться в зависимости от национальных особенностей рыночных отношений, однако государство при этом не бывает свободным от выполнения социальных функций, связанных с общенациональными интересами, в то время как бизнес остается источником и фактором развития и приращения общественного богатства.

Эволюция форм хозяйственного взаимодействия государства и частного бизнеса привела к появлению государственно-частного партнерства (ГЧП), которое в настоящее время рассматривается как инструмент экономической политики, позволяющий эффективно комбинировать инновационные ресурсы и достигнутые результаты деятельности, локализованные на государственном уровне и в частном секторе.

2. Эффективное взаимодействие государства и бизнеса осуществляется в современных условиях, прежде всего в инфраструктурных отраслях, где исторически сложились его потребности и возможности для реализации крупномасштабных социально-экономических проектов. Поэтому принципиально важен сам комплекс вопросов, связанных с перераспределением полномочий собственности, неизбежно возникающих в процессе перерастания преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства, закрепляемых на законодательном уровне соответствующими соглашениями сторон. Масштабный опыт перераспределения полномочий собственности между государством и бизнесом на основе ГЧП, имеющийся в так называемых секторах общественных услуг, подтверждает тот факт, что эффективное использование государственного капитала является необходимым условием положительной динамики рыночной экономики. С другой стороны, появляется возможность использования частного предпринимательства, которое отличается мобильностью, высокой эффективностью использования ресурсов, склонностью к инновациям.

3. В современных условиях хозяйствования в мировой практике сложились разнообразные модели, формы, типы реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. В их числе: модель кооперации, которая используется там, где конкретные услуги выделены и определены нечетко и потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений. Партнерство реализуется через совместную проектную компанию государства и частного инвестора. Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также в случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам. Договорная модель используется в энергети-

ке, где инвестиции направлены в первую очередь на снижение текущих издержек; экономия, полученная от снижения текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты. Модель лизинга часто используется при строительстве общественных зданий. Уже накоплен весьма представительный опыт лизинговых форм партнерства органов местного самоуправления с частным бизнесом.

4. В последние годы область применения различных форм партнерства государства и бизнеса стремительно расширяется, развиваются формы партнерства и их модификации. Так, если концессионные соглашения раньше применялись при строительстве автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то сейчас получают распространение в оборонке, образовании, кабельном телевидении, на некоторых видах городского общественного транспорта. Частный бизнес на таких условиях проектирует, строит, а затем управляет больницами, школами и другими общественными объектами. Так как участие в партнерстве носит добровольный характер, ни одна из сторон не может принудить другую вступить в ГЧП – проект, а выбор модели и формы ГЧП определяются участниками партнерства на основании норм действующего законодательства. При этом государственно-частное партнерство как институт способствует трансформации существующих и возникновению новых моделей и форм. Например, уже имеет место практика, когда классические университеты трансформируются в предпринимательские, что позволяет им также расширять возможности участия в ГЧП – проектах.

5. При реализации проектов ГЧП в рамках его организационно-правовых моделей могут быть задействованы разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение работ, в том числе в строительстве, эксплуатации, управлении. Особенности государственного регулирования партнерских отношений с бизнесом определяются в значительной мере общим расширением контрактных отношений с предприятиями частного сектора, некоммерческими и общественными организациями в сферах, кото-

рые ранее были прерогативой государственного сектора экономики.

6. Сегодня при реализации конкретных программ и общехозяйственных процессов необходимо учитывать то, что партнерства уже охватывают не только общегосударственный уровень, но и распространяются на уровень регионов и местных органов власти. Это связано, во-первых, с перераспределением финансовых потоков в пользу глубинных звеньев общественной структуры. Во-вторых, подобная децентрализация области действия партнерских отношений способствует расширению круга лиц и организаций, напрямую заинтересованных в разработке и реализации соответствующих программ. Усиливается воздействие гражданского общества на организацию государством публично-правовых отношений и эффективную реализацию публичных интересов. Открываются возможности значительной экономии бюджетных средств за счет сокращения непосредственного участия государства в производстве общественных услуг за счет передачи его частному партнеру.

7. В сфере партнерства с частным бизнесом государство организует регулирующую деятельность по трем основным направлениям:

1) определение стратегии и принципов, на которых осуществляются отношения бизнеса с обществом и публичной властью;

2) формирование институциональной среды для разработки и реализации партнерских проектов;

3) организация и управление ГЧП, разработка форм и методов, а также его конкретных механизмов.

В отношениях государства и бизнеса на основе ГЧП каждая сторона имеет собственные цели, задачи, имеет различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг в рамках инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль, причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает приоритеты в первую очередь с учетом интересов устойчивости получения доходов от проектов. Обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. При этом про-

екты ГЧП зачастую облегчают выход на мировой рынок капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций.

8. В ГЧП основные рычаги регулирования и контроля: тарифная политика, контроль безопасности, экологии, качества обслуживания пользователей остаются за государством. Благодаря сохранению контрольных функций государство может передать руководство проектом частному бизнесу. Специфика взаимоотношений государства и частного бизнеса в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Такой методологический подход к анализу категории партнерства позволяет избежать двух крайностей в ее трактовке – идентификации ГЧП с приватизацией и трактовке его как особой формы – косвенной приватизации. В соответствии с другим подходом партнерства находятся на границе государственного и частного секторов, не оставаясь при этом ни приватизированными, ни национализированными институтами. Это своего рода третий путь, на котором правительства стараются реализовать политические формы улучшения предоставления населению общественных (публичных) благ.

Сегодня более конструктивным подходом к ГЧП является подход к нему как к особой, но полноценной замене приватизационных программ, позволяющей реализовать потенциал частно-предпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции за государством в социально значимых секторах экономики, с другой. В отличие от приватизации, как формы возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических и физических лиц, в партнерствах право собственности за государством всегда сохраняется.

9. ГЧП предполагает системный подход и необходимость отразить специфику по формам партнерства, требующую учитывать различия в правовых, налоговых, тарифных, земельных и других сферах и согласовывать интересы как субъектов рыночных отношений, институтов гражданского общества, так и субъектов собственности.

При этом необходим анализ имеющегося опыта формирования и функционирования различных форм государственно-частного партнерства в Украине и в других странах на базе смешанной экономики, позволяющий систематизировать факторы,

тормозящие и ограничивающие их развитие. Необходимо также иметь более четкое определение ГЧП как правовой нормы, включающей законодательное закрепление прав и обязанностей партнеров в плане совместного использования инвестиций, собственности, разделения рисков, регламентации прав и обязанностей во владении совместной собственностью.

10. Для дальнейшего развития государственно-частного партнерства в Украине необходимо широко использовать такие направления:

консолидация финансовых источников государства и частного бизнеса, бюджетных и внебюджетных источников;

привлечение частного капитала к формированию ГЧП, отработка системы стимулирования частных инвестиций путем использования налоговых, кредитных и таможенных преференций, страхования рисков и др.;

создание и использование на этапе широкого развития различных форм ГЧП целевого фонда поддержки ГЧП, который должен привлекать частный капитал для участия в проектах и гарантировать паритетную ответственность государства и бизнеса при форс-мажорных обстоятельствах, а также компенсацию объективно возрастающих затрат.

11. Для стимулирования широкого развития ГЧП и привлечения частного капитала необходимо использовать государственный заказ, который бы не только обеспечивал гарантированное финансирование, но и, что не менее важно, устойчивый спрос на произведенную по госконтракту продукцию. При этом обеспечение различных форм ГЧП госзаказами должно стимулировать частный капитал участвовать в партнерских проектах при соответствующем правовом регулировании организационно-экономических отношений в сфере функционирования государственно-частного партнерства.

12. Наряду с активным стимулированием привлечения частных инвесторов к партнерским проектам существенную роль должно выполнять и предсказуемое ценообразование. При этом государство должно активизировать свою роль в области регулирования цен и тарифов, должны быть также предусмотрены суровые санкции за монопольный сговор в сфере ценообразования (уголовная ответственность и конфискация имущества). Одновременно

необходимо использовать и систему льгот, которые следует ввести на весь этап строительства инфраструктурных объектов ГЧП, и, как минимум, на первые три года их функционирования. При этом цены и тарифы на сырье, материалы, электричество и топливо необходимо устанавливать на уровне оптовых цен.

13. Для развития государственно-частного партнерства в Украине необходимо дальнейшее совершенствование как специального законодательного регулирования, включающего принятый Закон Украины «О государственно-частном партнерстве», так и внесение необходимых уточнений в бюджетный, гражданский и налоговый кодексы. При этом также необходимо законодательно регулировать и порядок деятельности государственных финансовых институтов и фондов, определяющих средства бюджета, используемые для ГЧП. Одновременно правовые проблемы, касающиеся финансов, налогов, кредитов, должны быть синхронизированы с действующим региональным и муниципальным законодательством.

При формировании законодательства по ГЧП роль государства должна быть усилена в целях повышения его эффективности и реального обеспечения более широкого развития форм и моделей ГЧП. Регионы и муниципалитеты в ГЧП должны выступать как координаторы в партнерских отношениях, особенно в условиях дефицита бюджетных средств, когда сокращаются возможности регионов и необходимо в обязательном порядке привлекать частные средства.

14. Для полноценного развития и эффективного применения в Украине механизма ГЧП в рамках реализации инвестиционных проектов необходимо обеспечить нормативно-правовую базу внедрения ГЧП, комплексный подход к ее формированию и создать единый регулирующий орган по реализации ГЧП, прежде всего на региональном уровне, а также устранить общую неадаптированность действующего законодательства к принципам ГЧП.

15. Для ликвидации существующих законодательных пробелов в регулировании ГЧП нужна разработка единой концепции его развития, а также соответствующей конкретной программы с конкретными мероприятиями по внедрению ГЧП в общегосударственную практику. В рамках подготовки указанных документов необходимо рассмотреть вопрос о четкой регламентации ответствен-

ности за реализацию ГЧП - проектов на общегосударственном и региональном уровнях, максимально используя при этом мировой опыт практики ГЧП (особенно в части создания условий прозрачности, ясности и привлекательности участия частных партнеров).

16. Для реализации концепции развития государственно-частного партнерства в Украине необходимо обеспечить синхронную разработку институционально-правового блока, четко регулирующего права, обязанности, последовательность соблюдения действий, отраженных в скоординированных законодательных положениях и дающих возможность учитывать специфику функционирования различных форм ГЧП с учетом региональных и муниципальных особенностей. Причем в основе эффективного функционирования ГЧП должна лежать система управления соответствующей институциональной средой по всей иерархической лестнице, включающей институты, экономические рычаги и стимулы, создающие условия для эффективного стимулирования развития различных форм и моделей ГЧП.

17. В целом ГЧП как система экономических отношений государства и частного бизнеса должна трансформироваться в соответствии с теми целями и задачами, которые стоят перед экономикой страны, на основе формирования нового институционального дизайна ГЧП, в том числе в сфере государственных закупок, обеспечивающего развитие государственно-частного партнерства в таких ключевых направлениях, как:

передача части функций по оперативному управлению государственными закупками на исполнение в негосударственные управляющие компании. Причем на общегосударственном и региональном уровнях целесообразно делегировать функции по организации размещения государственных заказов путем проведения торгов (аукционов) и привлечения к управлению реализацией государственных проектов, например, в рамках государственных целевых программ (ГЦП) частных управляющих компаний с мотивацией на снижение затрат;

развитие сотрудничества с негосударственными некоммерческими организациями, в том числе для формирования институтов и механизмов независимого контроля на основе привлечения неправительственных, общественных организаций для осуществ-

ления профессиональной экспертизы и общественного контроля на различных этапах размещения и реализации государственных заказов, что создаст условия для повышения прозрачности и эффективности использования бюджетных средств.

Исходя из этого представляется необходимым в законодательную базу государственных закупок ввести нормы, регулирующие развитие ГЧП в сфере госзакупок, что позволит обеспечить формирование институциональных основ реализации ГЧП при использовании соответствующих современных рыночных инструментов и прозрачных технологий закупок, а также повысить эффективность государственных закупок как экономической деятельности государства и как важнейшего механизма стимулирования инновационной активности.

Литература

1. Гладов А.В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы /А. Гладов, А. Исупов, С. Мартышкин // Вестник СамГУ. – 2008. – №7 (66). – С. 36-55.

2. Залуська І. Державно-приватне партнерство: нове в законодавстві України [Електронний ресурс] / І. Залуська. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/interview/10/dezhavno-privatne-partnerstvo-nove-v-zakonodavstvi-ukzaini.htm>.

3. Запатрина И.В. Перспективы использования механизмов публично-частного партнерства для развития инфраструктуры в Украине / И.В. Запатрина // Демография и социальная экономика. – 2012. – № 1 (17). – С. 94-102.

4. Ильич О.А. Институциональная среда взаимодействия государства и частного бизнеса /О.А.Ильич // Экономика и управление. – 2011. – № 2.

5. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – № 5.

6. Макаров И.Н. Необходимость совершенствования институциональной среды государственно-частного партнерства в условиях России / И.Н. Макаров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 7. – Вып. 1(187). – С. 74-79 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativekong.ru/article/13047>.

7. Медведева Г.Б. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия двух институтов / Г. Медведева, Л. Захарченко. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 468-475.

8. Протопопова Н.И. Государственно-частное партнерство как институт согласования экономических интересов государства и частного капитала (парадигма института ГЧП) / Н. Протопопова // Вестник ТИУиЭ. – 2011. – № 2. – С. 16-21.

9. Сайфуллин Р.И. Неинституциональный подход к определению сущности государственно-частного партнерства / Р. Сайфуллин // Вестник АГТУ, Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 27-31.

Представлена в редакцию 27.09.2013 г.

***В.В. Лепя, к.е.н.,
М.С. Грязева***

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сучасному етапі розвитку підприємства промисловості України потребують значної модернізації всіх ланок діяльності: від організаційної системи управління до окремих етапів виробництва продукції. Низка причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру не дозволяє вітчизняним товаровиробникам на рівних конкурувати із зарубіжними виробниками. Однією з основних причин, що заважають вітчизняним підприємствам боротися належним чином за споживачів, є незадовільна якість товарів. Тут маються на увазі не тільки товари народного споживання, але й засоби виробництва, сільгосптовари. Отже, неякісна продукція вітчизняних виробників не витримує конкуренції, що означає для підприємства недоотримання прибутку, тому вони не мають можливостей вкласти кошти в модернізацію виробництва. Наразі виникає замкнуте коло, для виходу з якого негайно потрібен простий, дієвий і недорогий механізм поліпшення якості продукції. Розробці такого механізму і присвячено дану статтю.

© В.В. Лепя,
М.С. Грязева, 2013

Проблема управління якістю не нова, її дослідженню присвячено численні роботи як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед засновників наукового підходу до проблеми управління якістю слід виділити зарубіжних дослідників Дж. Джурана, Дж. Харрінгтона, К. Ісікави [1-3] та інших. Широке коло проблем, пов'язаних з управлінням якістю, висвітлюється в роботі С. Фомічева, А. Старостіної та М. Скрябіна [4]. Але сучасні інтеграційні процеси потребують від українських підприємств глибокого реформування методів і систем управління якістю, а від держави – розробки й упровадження відповідних інституціональних перетворень.

Перший етап створення нової (для України) парадигми управління якістю провадиться на макрорівні вже декілька років. Протягом цього періоду в Україні ведуться роботи зі створення й упровадження сучасних систем управління, що відповідають міжнародним стандартам, на рівні Кабінету Міністрів затверджено план заходів із розробки, упровадження та функціонування систем управління якістю, екологічного управління [5]. У зазначеному плані передбачено такі розділи, як нормативно-правове забезпечення розробки й упровадження сучасних систем управління якістю на підприємствах і в організаціях, організаційні заходи, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційна підтримка і пропаганда систем управління якістю.

Незважаючи на позитивні зрушення, більшість підприємств України у практиці застосовують підхід, заснований не на управлінні якістю, а на можливості її контролю. Вітчизняні підприємства здебільшого впроваджують формальний інструмент контролю якості продукції: фрагментарну систему контролю якості, що складається з декількох точок контролю якості продукції у процесі виробництва. В умовах масового виробництва часто неможливо й економічно необґрунтовано організувати суцільний контроль якості. Але навіть 100-відсоткова перевірка не позбавляє від випуску неякісної продукції на ринок. Така система управління якістю «за відхиленням» уже давно застаріла, і часто стримує темпи виробництва, тому що менеджерам постійно доводиться шукати і наказувати винних за виявлений брак. Для споживача гарантією стабільної якості може стати: надійна технологія, система підтримки технологічної точності обладнання, ефективної системи підготовки кадрів. Тобто гарантією якості має стати сучасна система

управління якістю, яка поетапно контролює всі стадії створення продукції: від проектування до виробництва, включаючи також вторинні й допоміжні процеси, тобто весь життєвий цикл продукції.

Під управлінням якістю сучасні дослідники розуміють систему відносин, у якій об'єднані в одне коло управління підприємством у цілому, виробництво продукції та контроль за її якістю [6]. Таке тлумачення відповідає стандарту ДСТУ 3230-95 [7]: сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю. У стандарті ISO 9000-2000 [8] система управління якістю визначається як «система управління, що спрямовує і контролює діяльність організації за якістю». Більш докладно, із виділенням складових, трактується система управління якістю у Законі України «Про підтвердження відповідності» [9]: «сукупність органів і об'єктів управління, що взаємодіють за допомогою матеріально-технічних і інформаційних засобів під час управління якістю продукції». Усі наведені визначення свідчать, що сучасний підхід до управління якістю потребує докорінного реформування всієї системи організації виробництва на вітчизняних підприємствах, де пріоритетним напрямом діяльності й основною стратегією розвитку стане орієнтація на випуск якісної продукції.

Така організація виробництва вже давно знайшла застосування в розвинутих країнах, а особливо у світових лідерів з якості – Японії та східних неоіндустріальних державах. На сьогодні існує ціла низка зарубіжних концепцій управління якістю [10]:

- щорічне поліпшення якості (Annual Quality Improvement);
- система якості (Quality System);
- система менеджменту, заснована на управлінні якістю (Quality Driven Management System);
- загальне управління якістю (Total Quality Management);
- забезпечення якості (Quality Assurance);
- управління якістю (Quality Control);
- статистичний контроль якості (Statistical Quality Control);
- система забезпечення якості (Quality Assurance System);
- гарантія продукції (Product Assurance);
- загальний виробничий менеджмент (Total Manufacturing Management);

передовий виробничий досвід (Good Manufacturing Practices);

система управління виробничими ресурсами (Environmental Management System);

загальний менеджмент якості у сфері охорони навколишнього середовища (Environmental TQM);

загальне забезпечення виробництва (Total Manufacturing Assurance);

інтегрований менеджмент процесів (Integrated Process Management);

менеджмент у цілях поліпшення якості (Management for Quality Improvement);

система впровадження безперервних поліпшень (Continuous Improvement Implementation System);

повна трансформація якості (Total Quality Transformation);

менеджмент системи якості (Quality System Management).

Усі ці концепції об'єднує одне загальне положення: в основі всіх сучасних підходів до управління якістю поставлено людину і якість її життя, включаючи безпеку праці, життєдіяльності, екологічну безпеку. Отже, упроваджуючи на національному рівні сучасну концепцію управління якістю на підприємствах розвинуті держави фактично вирішують проблему глобального підвищення вимог до якості середовища проживання людини.

Відзначимо, що перед тим, як упроваджувати одну з перелічених методологій управління якістю у практику вітчизняних підприємств, необхідно розробити детальне техніко-економічне обґрунтування пропонуваніх змін. Попередній аналіз потреби в поліпшенні системи управління якістю має містити такі етапи:

аналіз фінансово-економічних показників роботи підприємства;

аналіз показників якості продукції;

аналіз причин виявлених дефектів продукції;

аналіз організаційної структури системи управління якістю на підприємстві;

виявлення проблем (недоліків) чинної системи управління якістю;

розробка пропозицій щодо вдосконалення (реформи) системи управління якістю;

розрахунок витрат на реалізацію запропонованих заходів;

попередній розрахунок економічної ефективності заходів;
вибір варіанта і прийняття рішення щодо вдосконалення
(реформи) системи управління якістю;
реалізація обраного варіанта;
визначення критеріїв оцінки ефективності системи управління
якістю;
оцінка результатів, розрахунок економічного ефекту.

Виділимо основні принципи організації системи управління
якістю на підприємстві, які мають стати основою політики підприємства
у сфері якості:

визначення якості як невід'ємної складової підприємства в
цілому, а не окремої функції управління;

орієнтація на споживача і його критерії оцінки якості;

адресна відповідальність за якість продукції;

узгодження політики якості з модернізацією виробництва;

постійне підвищення кваліфікації персоналу, мотивація до
якісної праці;

організація контролю якості всього процесу виробництва
продукції, а не окремих виробів.

На цей час існує декілька методологій, що відповідають на-
званим принципам і користуються значним успіхом у зарубіжних
виробників. Серед найбільш поширених можна виділити методо-
логію Lean-manufacturing та концепцію 6 Sigma, а також їх комбі-
націю. Практика впровадження цих концепцій у процесі реформу-
вання системи управління якістю на підприємствах показала, що
вони легко адаптуються до різних видів виробництва, за рахунок
змін можна досягнути оптимізації всіх виробничих процесів: при-
скорити випуск продукції, поліпшити якість продукції та послуг;
підвищити ефективність виробничої діяльності; підвищити рівень
задоволеності споживачів.

Водночас існують суттєві обмеження використання зазначе-
них систем управління якістю на вітчизняних підприємствах, се-
ред яких потрібно виділити такі:

недостатність фінансових, матеріальних та людських ресур-
сів на модернізацію системи управління якістю;

проблеми сумісництва фінансової, бухгалтерської, виробни-
чої та інших видів обліку;

необхідність проведення організаційного реформування підприємства;

можливість організаційного опору персоналу в разі впровадження нової системи управління якістю.

Виділені основні проблеми, що стають на шляху модернізації системи управління якістю на вітчизняних промислових підприємствах, викликають необхідність додаткових досліджень з окреслених питань. Зокрема, з точки зору подальшого розвитку людського потенціалу підприємства заслуговує на окремий розгляд проблема розвитку персоналу підприємств і впровадження відповідних стандартів ставлення до якості серед працівників усіх рівнів, від виробничого персоналу до вищих ланок керівництва підприємством.

Література

1. Джуран Дж. Качество в истории цивилизации. Эволюция, тенденции и перспективы управления качеством. В 3-х т. / Дж. Джуран. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 208 с.

2. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харрингтон. – М.: Экономика, 1990. – 164 с.

3. Каору Исикава. Японские методы управления качеством / К. Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 192 с.

4. Основы управления качеством / С.К. Фомичев, А.О. Старостина, Н.И. Скрыбин. – К.: МАУП, 2000. – 193 с.

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 р. № 492 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua/>.

6. Баюра Д. Система управления качеством на украинских предприятиях нуждается в «евроремонте» [Электронный ресурс] / Д. Баюра // Инвестгазета. – 2003. – № 45. – 11 нояб. – Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/sistema-upravlenija-kachestvom-na-ukrainskih-predprijatijah-nuzhdaetsja-v-evroremonte-145907>.

7. ДСТУ 3230-95. Управління якістю і забезпечення якості Терміни і визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dstu.info/>.

8. ДСТУ ISO 9000-2000. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dstu.info/>.

9. Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

10. Воронин А.Е. Система управления качеством продукции как показатель эффективности его деятельности / А.Е. Воронин, А.В. Кашин // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34).– С. 433-435.

Надійшла до редакції 08.11.2013 р.

І.Ю. Підоричева, к.е.н.

ЧИННА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Питання підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі генерації, використання та поширення нових знань у різних сферах діяльності суспільства виступають пріоритетами сучасного розвитку. Для вирішення цих масштабних завдань необхідним є створення державою відповідних організаційних, економічних і правових умов, які сприятимуть залученню в господарський обіг результатів наукової та науково-технічної діяльності, комерціалізації технологій і розвитку на їх основі виробництва високотехнологічної продукції. Але поки що такі умови в Україні не сформовано.

Становище країни та її регіонів останнім часом характеризується складною соціально-економічною динамікою та загальною нестабільністю розвитку, що підсилюється впливом світової фінансово-економічної кризи. Наявна ситуація потребує аналізу і переосмислення багатьох фундаментальних і прикладних проблем, до яких належать і проблеми управління інноваційним розвитком як на державному, так і на регіональному рівнях.

На даний час Україна реалізує великомасштабний проект модернізації, який передбачає проведення реформ усіх сфер суспільного життя на основі технологічної та інституціональної модернізації. Управління інноваційним розвитком у таких умовах для

© І.Ю. Підоричева, 2013

Україні є новим, не до кінця дослідженим шаром у теорії та практиці. Загалом опубліковано значну кількість робіт, присвячених інноваційній економіці та питанням управління регіонами¹, у яких поставлено і вирішено завдання, що стосуються різних аспектів управління інноваційним розвитком. Проте ряд найважливіших питань залишається відкритим. Так, наукові розробки у цій сфері недостатньо враховують складну соціально-економічну динаміку останніх років, повільне промислове відновлення економіки, неякісний інституціональний простір, у результаті чого осмислення проблем трансформації, здійснення структурних зрушень в економіці лише нещодавно стали об'єктом дослідження.

Метою статті є аналіз чинної в Україні системи управління інноваційним розвитком на державному та регіональному рівнях, виявлення її характерних рис і проблем та надання пропозицій щодо підвищення результативності державного управління інноваціями в контексті модернізації національної економіки.

Майже всі розвинуті країни світу на даний час роблять акцент на інноваційному розвитку регіонів. Мезорівень економічної системи визнається ними особливо придатним для взаємодії виробників і споживачів знань, посередницьких структур при їх передачі. Натомість в Україні регіональна складова державної інноваційної політики тільки починає формуватися – створюються регіональні органи управління інноваціями та механізми регулювання інноваційної діяльності. Однак поки вони не справляють відчутного впливу на регіональний розвиток.

¹Регіон в условиях роста открытости национальной экономики: моногр. / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2010. – 394 с.; Соловйов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: моногр. / В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.; Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В.І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.; Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / О.С. Попович. – К.: Фенікс, 2005. – 246 с.; Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона: моногр. / Л.М. Кузьменко / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – 284 с.

Питання надання більшої автономії регіонам порушувалися протягом тривалого часу, але офіційне визнання потреби в децентралізації української влади та участі зацікавлених сторін у розробці інноваційної політики було задекларовано після підписання у 1997 р. Європейської хартії місцевого самоврядування¹ – міжнародного документа, який визначив фундаментальні принципи функціонування органів місцевого самоврядування. Незважаючи на це, ступінь централізації управління в країні залишається високим, що значною мірою стримує ініціативу місцевих органів влади, які включені до вертикалі державної виконавчої влади, відповідальні перед Кабінетом Міністрів України (КМУ), підзвітні та підконтрольні йому.

Адміністративна реформа, проведена наприкінці 2010 р.², гаслом якої була проголошена оптимізація системи центральних органів влади, ще більше укріпила її вертикаль, призвела до значного відпливу досвідчених фахівців, втрати напрацьованих міжвідомчих зв'язків, затримала виконання Програми економічних реформ України на 2010-2014 рр.³ При цьому станом на листопад 2013 р. до Указу Президента України від 09.12.2010 р. № 1085/2010 внесено 16 змін, серед яких, зокрема, відновлення роботи раніше ліквідованого Міністерства промислової політики України шляхом реорганізації Державного агентства України з управління державними корпоративними правами та майном⁴ і розподілення функцій у сфері управління наукою і освітою й у

¹Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036 (редакція від 16.11.2009 р.).

²Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010> (редакція від 28.02.2013 р.).

³Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf. – Назва з екрану.

⁴Указ Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» від 24.12.2012 р. № 726/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/726/2012/paran9#n9>.

справах молоді та спорту шляхом утворення Міністерства освіти і науки України та Міністерства молоді та спорту України замість єдиного міністерства з цих питань та Державної служби молоді та спорту України, як це було передбачено попередньою редакцією¹. Такі не до кінця продумані ситуативні реформи знижують надійність системи державного управління України, ускладнюють процес виконання державними установами відповідних повноважень.

До основних законодавчих актів, які формують правову основу інноваційного розвитку України, визначають компетенції органів державного і регіонального управління у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, належать: Конституція України², закони України «Про затвердження Конституції Автономної Республіки Крим»³, «Про Кабінет Міністрів України»⁴, «Про місцеві державні адміністрації»⁵, «Про місцеве самоврядування в Україні»⁶, «Про інноваційну діяль-

¹Указ Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» від 28.02.2013 р. № 96/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/96/2013/paran2#n2>.

²Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page> (редакція від 06.10.2013 р.).

³Закон України «Про затвердження Конституції Автономної Республіки Крим» від 23.12.1998 р. № 350-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/350-14> (редакція від 17.12.2009 р.).

⁴Закон України «Про Кабінет Міністрів України» від 07.10.2010 р. № 2591-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2591-17> (редакція від 02.12.2012 р.).

⁵Закон України «Про місцеві державні адміністрації» від 09.04.1999 р. № 586-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/586-14> (редакція від 01.01.2013 р.).

⁶Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (редакція від 05.01.2013 р.).

ність»¹, «Про наукову і науково-технічну діяльність»², «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»³, «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки»⁴, «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»⁵.

Аналіз законодавчої бази дозволив уявити чинну систему органів управління, які беруть участь у забезпеченні науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Її можна розподілити на чотири ієрархічних рівні управління (рис. 1, 2).

Вищий рівень управління представлений Президентом України та Верховною Радою України (ВРУ), у тому числі її парламентськими комітетами.

Президент України є главою держави, гарантом її державного суверенітету і територіальної цілісності (ст. 102 Конституції України). Президент України на основі та на виконання Конституції і законів України видає укази і розпорядження, які є обов'язковими до виконання на території України. При Президентові України діють координаційні, консультативно-дорадчі та спеціальні органи.

¹Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (редакція від 05.12.2012 р.).

²Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12> (редакція від 05.12.2012 р.).

³Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (редакція від 05.12.2012 р.).

⁴Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> (редакція від 05.12.2012 р.).

⁵Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (редакція від 05.12.2012 р.).

Рада національної безпеки і оборони України – координаційний орган з питань національної безпеки і оборони України¹.

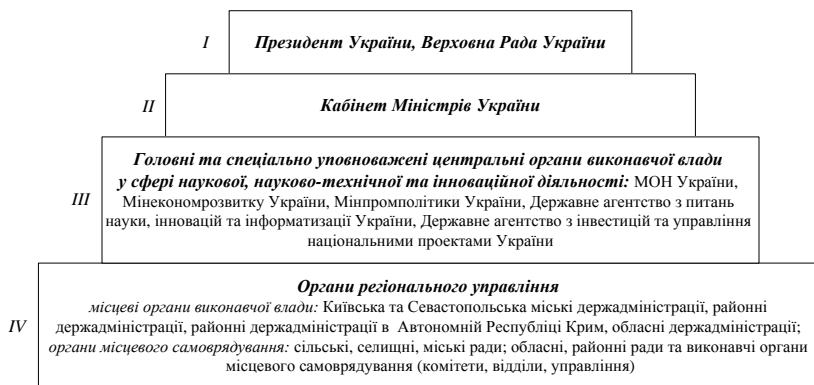


Рис. 1. Ієрархія рівнів системи органів управління інноваційним розвитком в Україні

Рада регіонів – консультативно-дорадчий орган, утворений з метою «забезпечення взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування у вирішенні питань реалізації державної регіональної політики, системного вдосконалення моделі місцевої влади, проведення адміністративно-територіальної реформи, подолання міжрегіональних диспропорцій, забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості»². Відповідно до Указу Президента³ при Раді міністрів АР Крим, обласних, Київській та Севастопольській міських державних адміністраціях створено регіональні ради з аналогічних питань.

¹Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України» від 05.03.1998 р. № 183/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/183/98-%D0%B2%D1%80>.

²Указ Президента України «Про Раду регіонів» від 9.04.2010 р. № 533/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/533/2010> (редакція від 19.06.2013 р.).

³Там само.

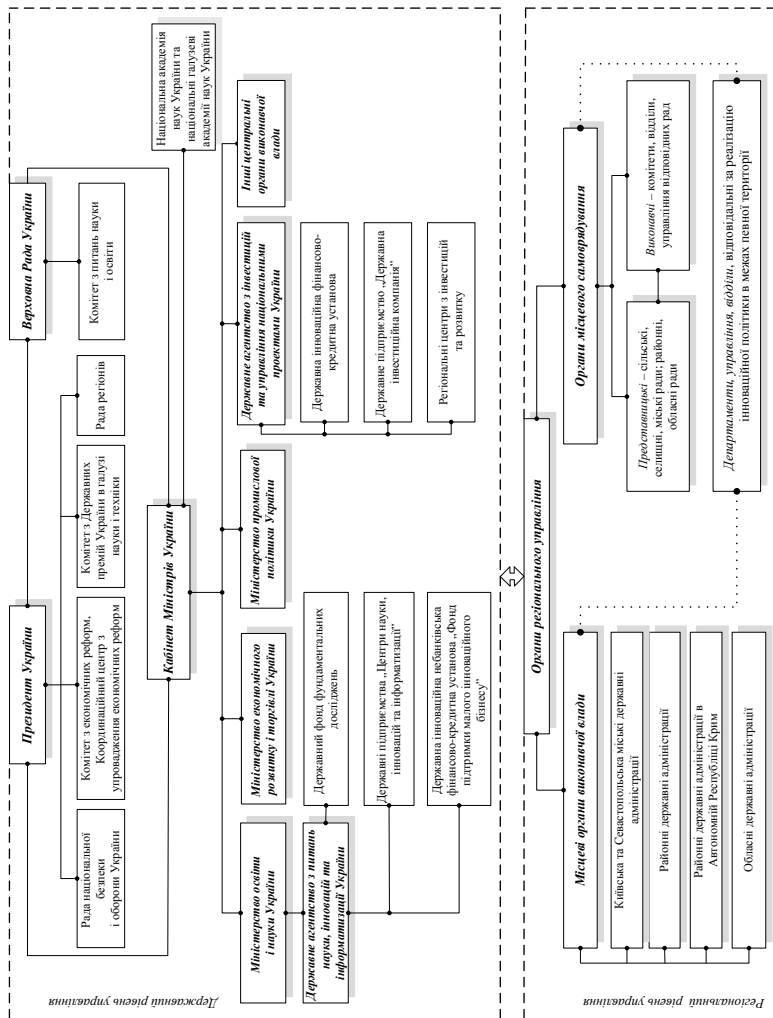


Рис. 2. Система органів управління інноваційним розвитком в Україні (станом на кінець 2013 р.)

Комітет з економічних реформ і Координаційний центр з упровадження економічних реформ – консультативно-дорадчі органи, створені з метою впровадження системних економічних реформ, спрямованих на вихід із фінансово-економічної кризи, забезпечення сталого економічного розвитку України як передумови зростання добробуту її населення¹.

Згідно з Указом Президента України «Питання Комітету з економічних реформ» при Раді міністрів АР Крим, обласних, Київській та Севастопольській міських державних адміністраціях утворено регіональні комітети з економічних реформ як консультативно-дорадчі органи для здійснення моніторингу перебігу економічних реформ у регіонах та підготовки за його результатами відповідних пропозицій. До складу таких комітетів можуть залучатися представники місцевих органів виконавчої влади, депутати відповідних рад, провідні фахівці наукових установ, представники громадських об'єднань.

Комітет з Державних премій України в галузі науки і техніки – спеціальний орган, утворений для попереднього розгляду питань щодо кандидатур на присудження Державних премій України в галузі науки і техніки, щорічних премій Президента України для молодих вчених, призначення стипендій Президента України, Кабінету Міністрів України для молодих вчених².

Верховна Рада України – єдиний орган законодавчої влади в Україні (ст. 75 Конституції України).

Відповідно до законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (ст. 25), «Про інноваційну діяльність» (ст. 7) ВРУ здійснює державне регулювання у сфері наукової та науково-

¹Указ Президента України «Питання Комітету з економічних реформ» від 17.03.2010 р. № 355/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/355/2010> (редакція від 16.01.2013); Указ Президента України «Про Координаційний центр з упровадження економічних реформ» від 02.07.2010 р. № 747/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/747/2010> (редакція від 22.12.2010 р.).

²Указ Президента України «Питання Комітету з Державних премій України галузі науки і техніки» від 14.06.2000 р. № 800/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/800/2000> (редакція від 05.04.2013 р.).

технічної діяльності, визначає єдину державну політику у сфері інноваційної діяльності, основні засади і напрями державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності, затверджує пріоритетні напрями розвитку науки і техніки та загальнодержавні програми науково-технічного розвитку України, створює законодавчу базу для сфери інноваційної діяльності, визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності, здійснює інші повноваження, які відповідно до Конституції України віднесені до її відання.

До повноважень ВРУ належить затвердження Державного бюджету України, внесення змін до нього, контроль за його виконанням, здійснення контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України.

Центральними органами виконавчої влади України, на які покладається завдання із забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, є: Кабінет Міністрів України, Міністерство освіти і науки (МОН) України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі (Мінекономрозвитку) України, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації (Держінформнауки) України, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами (Держінвестпроект) України та інші міністерства, що здійснюють окремі повноваження в цій сфері в рамках своєї компетенції. Вони охоплюють другий та третій рівні управління.

Кабінет Міністрів України є вищим органом у системі органів виконавчої влади (ст. 113 Конституції України). Згідно з п. 2 ст. 1 Закону України «Про Кабінет Міністрів України» КМУ здійснює виконавчу владу безпосередньо та через міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, Раду міністрів АР Крим та місцеві державні адміністрації, спрямовує та координує роботу цих органів. У складі секретаріату КМУ функціонує Департамент забезпечення взаємодії з Верховною Радою України та регіонами.

Відповідно до законів України «Про інноваційну діяльність» (ст. 8), «Про наукову і науково-технічну діяльність» (ст. 27) КМУ: 1) забезпечує проведення науково-технічної політики держави; 2) здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики у сфері інноваційної діяльності; 3) подає ВРУ пропозиції щодо пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки,

стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та затверджує середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного і галузевого рівнів; 4) забезпечує розроблення і виконання державних цільових науково-технічних програм; 5) здійснює заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; 6) здійснює інші повноваження у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності відповідно до законів.

Національна академія наук України та національні галузеві академії наук України (Національна академія аграрних наук України, Національна академія медичних наук України, Національна академія педагогічних наук України, Національна академія правових наук України, Національна академія мистецтв України) за дорученням органів державної влади беруть участь у розробленні засад державної наукової і науково-технічної політики, проведенні наукової експертизи проектів державних рішень і програм. Щороку національні академії наук звітують перед КМУ про результати своєї діяльності та використання коштів, виділених їм з державного бюджету (ст. 15 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»).

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення формування та реалізації державної політики, зокрема у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, є *Міністерство освіти і науки України*¹.

У попередні періоди ці функції частково виконували Державний комітет України з питань науки і технологій (1992-1997 рр.), Державний комітет України з питань науки, техніки та промислової політики (1996-1997 рр.), Міністерство України у справах науки і технологій (1996-1999 рр.), Державний комітет України з питань науки та інтелектуальної власності (1999-2000 рр.), Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації (2010 р.), Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України (2010-2013 рр.). Багаторазове реформування стосувалося переважно перестановки кадрів, зміни назви або статусу державної установи. Слід відзначити, що такі дії, як правило, не призводять до

¹Указ Президента України «Питання Міністерства освіти і науки України» від 25.04.2013 р. № 240/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15700.html>.

підвищення рівня компетентності керуючого персоналу, оскільки професійний досвід, набутий ним на певній ділянці роботи, не завжди може виявитися придатним для роботи в іншій сфері.

Наразі, виходячи з пп. 3 та 4 Положення про МОН України, Міністерство має бути головним координуючим органом при розробці напрямів державного регулювання інноваційного розвитку країни. Однак фактично реальні можливості впливу Міністерства на інші організації, а також його наявні фінансові ресурси дуже обмежені. Наприклад, через Міністерство у 2011 р. (тоді ще Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України) розподілялося тільки 4,8% загальних видатків на наукові та науково-технічні роботи¹. На частку Міністерства у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності та трансферу технологій серед інших розпорядників бюджетних коштів припадало у 2012 р. лише 15,5%, тоді як на Національну академію аграрних наук – 42,8%, на Міністерство енергетики та вугільної промисловості України – 26,2%².

Консультативно-дорадчим органом Міністерства освіти і науки України є Колегія МОН України, утворена для підготовки рекомендацій щодо виконання Міністерством своїх завдань, погодженого вирішення питань, що належать до його компетенції, для колективного й вільного обговорення найважливіших напрямів його діяльності³.

Кабінет Міністрів України через Міністра освіти і науки України скеровує і координує діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, яке входить до системи органів виконавчої влади й утворене для реалізації держа-

¹Наукова та інноваційна діяльність в Україні [за 2011 рік]: стат. зб. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.

²Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/?q=node/1192>.

³Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про колегію Міністерства освіти і науки України» від 15.05.2013 р. № 522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/ua/about-ministry/collegium-of-the-ministry/polozhenya_kolegij-1/.

вної політики, зокрема у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності¹.

До сфери управління Держінформнауки України належать:

Державний фонд фундаментальних досліджень (ДФФД) – державна наукова установа, утворена для підтримки на конкурсній основі фундаментальних наукових досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук, що проводяться науковими установами, вищими навчальними закладами, вченими²;

Державні підприємства «Центр науки, інновацій та інформатизації», перейменовані з центрів науково-технічної і економічної інформації з покладанням на них додаткових функцій з питань наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та інформатизації³. Станом на 31.12.2011 р. мережа таких центрів складається з 10 державних підприємств (у містах Київ, Житомир, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Львів, Полтава, Рівне, Хмельницький, Черкаси та Чернігів) та наукової установи (Волинський державний науковий та інформаційний центр)⁴;

Державна інноваційна небанківська фінансово-кредитна установа «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», утворена наприкінці 2011 р. з метою надання державної підтримки для впровадження вітчизняних високотехнологічних наукових, науково-технічних розробок та винаходів у виробництво відповідно до

¹Указ Президента України «Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» від 08.04.2011р. № 437/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/437/2011> (редакція від 07.05.2013 р.).

²Постанова Кабінету Міністрів України «Про Державний фонд фундаментальних досліджень» від 24.12.2001 р. № 1717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1717-2001-%D0%BF> (редакція від 19.10.2011 р.).

³Наказ Державного комітету з питань науки, інновацій та інформатизації «Про затвердження примірного статуту та перейменування державних підприємств» від 27.09.2010 р. № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-primirnogo-statutu-ta-pereimenuvannja-der-doc55896.html>.

⁴Інформаційно-аналітичний звіт про діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/?q=node/1192>.

пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, насамперед, для підтримки реалізації інноваційних проектів суб'єктів малого інноваційного бізнесу¹. Однак через відсутність бюджетного фінансування у 2012 р. ця установа не розпочала свою діяльність.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики економічного і соціального розвитку, цінової, промислової, інвестиційної, зовнішньоекономічної політики, державної політики у сфері торгівлі, *державної регіональної політики*, державної політики з питань розвитку підприємництва, технічного регулювання та захисту прав споживачів, а також міжвідомчої координації з питань економічного і соціального співробітництва України з Європейським Союзом (п. 1 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України)².

Серед основних завдань Мінекономрозвитку України у сфері науки та інновацій є: формування та забезпечення реалізації державної науково-технічної політики у промисловості; формування державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління *національними проектами* – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України. Зокрема, Міністерство бере участь у: 1) розробленні стратегії та механізму реалізації державної науково-технічної політики; 2) підготовці пропозицій щодо визначення обсягів і цільового спрямування бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності; 3) визначає напрями розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору економіки; 4) забезпечує в межах своїх повноважень реаліза-

¹Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу» від 12.12.2011 р. № 1396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF>.

²Указ Президента України «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31.05.2011 р. № 634/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/634/2011/page> (редакція від 21.06.2012 р.).

цію державної науково-технічної політики у сфері промисловості; 5) виступає замовником та організовує проведення державної науково-технічної експертизи інноваційних програм, проектів державного значення у сфері промисловості¹.

Міністерство промислової політики України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади України, який забезпечує формування та реалізує державну промислову політику. Мінпромполітики відповідно до покладених на нього завдань²:

здійснює в межах своїх повноважень управління у сфері наукової та інноваційної діяльності, відповідає за рівень науково-технічного розвитку сфер промисловості;

формує програми науково-технічного розвитку відповідних сфер промисловості й організовує їх виконання;

визначає напрями розвитку наукового та науково-технічного потенціалу сфер промисловості, спрямовує і контролює діяльність підпорядкованих йому наукових організацій;

готує пропозиції щодо вдосконалення економічного механізму забезпечення науково-технічного розвитку сфер промисловості;

готує та подає в установленому порядку в межах своїх повноважень пропозиції щодо середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня;

бере участь у:

формуванні державної інноваційної та науково-технічної політики у промисловому секторі економіки;

підготовці пропозицій щодо визначення обсягів і цільового спрямування бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у сфері промисловості;

¹Там само.

²Указ Президента України «Про Міністерство промислової політики України» від 19.07.2013 р. № 389/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2013> (редакція від 19.07.2013 р.).

формуванні пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні, державних цільових наукових та науково-технічних програм і державного замовлення.

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами, діяльність якого спрямовується та координується КМУ, є *Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України*¹.

До сфери управління Держінвестпроект України належать:

Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДІФКУ) – небанківська фінансово-кредитна установа, утворена з метою здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, а також залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку реального сектору економіки, підвищення потенціалу з експорту вітчизняної продукції. ДІФКУ є правонаступником майнових прав і обов'язків Державного інноваційного фонду і його територіальних відділень у восьми регіонах України².

Державне підприємство «Державна інвестиційна компанія», утворене з метою провадження інвестиційної діяльності, пов'язаної з відтворенням основних засобів виробництва, капіталізацією активів держави, державною підтримкою інноваційних та інвестиційних проектів державного та міжрегіонального значення³.

¹Указ Президента України «Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України від 12.05.2011 р. № 583/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/583/2011> (редакція від 12.12.2011 р.).

²Про Державну інноваційну фінансово-кредитну установу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.difku.gov.ua/?q=node/8>. – Назва з екрану.

³Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного підприємства «Державна інвестиційна компанія»» від 11.08.2010 р. № 735 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/735-2010-%D0%BF> (редакція від 16.08.2011 р.).

Регіональні центри з інвестицій та розвитку (РЦР)¹ є державними бюджетними установами, діяльність яких зосереджується на чотирьох основних напрямках, а саме: 1) надання послуг інвестору за принципом «єдиного вікна»; 2) участь у реалізації складових національних та пріоритетних інвестиційних проєктів регіону; 3) здійснення заходів щодо інформаційно-ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку регіону; 4) маркетинг територій². Наразі такі центри створено в усіх 24 областях України, АР Крим та у містах Києві і Севастополі. Координатором мережі центрів є Міжрегіональний центр з інвестицій та розвитку (м. Київ).

Бюджетне забезпечення реалізації державної інноваційної політики та контроль за використанням фінансових ресурсів здійснює Міністерство фінансів України³.

Розробкою і реалізацією науково-технічної та інноваційної політики у відповідних галузях займаються профільні міністерства. Зокрема, Міністерство аграрної політики та продовольства України визначає та затверджує пріоритетні напрями розвитку аграрної науки; забезпечує реалізацію заходів, спрямованих на інноваційно-інвестиційний розвиток галузей агропромислового виробництва; бере участь у формуванні та реалізації інноваційної політики у сільській місцевості; вживає заходи, спрямовані на коорди-

¹Розпорядження Кабінету Міністрів України «Питання утворення регіональних центрів інноваційного розвитку» від 03.05.2007 р. № 255-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/255-2007-%D1%80> (редакція від 30.06.2010 р.); Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про перейменування регіональних центрів інноваційного розвитку» від 30.06.2010 р. № 1289-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1289-2010-%D1%80>.

²Федюк В. Діяльність регіональних центрів з інвестицій та розвитку у 2012 році [Електронний ресурс] / В.Федюк // Інформаційний вісник мережі регіональних центрів з інвестицій та розвитку. – 2013 (бер.). – С. 6-8. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/visnikberezen_2013_final_0.pdf.

³Указ Президента України «Про Положення про Міністерство фінансів України» від 08.04.2011 р. № 446/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/446/2011> (редакція від 19.03.2013 р.).

націю інноваційних проєктів¹. Міністерство екології та природних ресурсів України бере участь у проведенні науково-технічної політики у сфері організації, охорони та використання природно-заповідного фонду². Міністерство енергетики та вугільної промисловості України здійснює науково-технічну політику в паливно-енергетичному комплексі³. Міністерство оборони України формує і реалізує державну політику з питань національної безпеки у сфері військової освіти та науки; визначає пріоритетні напрями розвитку наукової і науково-технічної діяльності у воєнній сфері⁴. Зазначені міністерства опосередковано впливають на формування та реалізацію інноваційної політики держави, беручи участь у погодженні нормативно-правових документів та різних заходів щодо науково-технічної та інноваційної сфери. Втім слід зазначити, що прагнення до узгодження рішень між міністерствами і відомствами, які виконують різні функції і для яких забезпечення інноваційного розвитку країни не є ключовим і винятковим, може призвести до ще більшого ускладнення координаційного процесу і виникнення конфлікту інтересів.

Таким чином, повноваження та функції центральних органів виконавчої влади у сфері науки й інновацій однозначно не розподілені, нерідко навіть дублюються. Значна частка повноважень закріплена за Міністерством освіти і науки України, проте частково ці функції надані Мінекономрозвитку України, Мінпромполіти-

¹Указ Президента України «Про Міністерство аграрної політики та продовольства України» від 23.04.2011 р. № 500/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/500/2011> (редакція від 19.04.2012 р.).

²Указ Президента України «Про Положення про Міністерство екології та природних ресурсів України» від 13.04.2011 р. № 452/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/452/2011> (редакція від 24.04.2013 р.).

³Указ Президента України «Про Положення про Міністерство енергетики та вугільної промисловості України» від 06.04.2011 р. № 382/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/382/2011>.

⁴Указ Президента України «Про Положення про Міністерство оборони України та Положення про Генеральний штаб Збройних Сил України» від 06.04.2011 р. № 406/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/406/2011>.

ки України, Держінформнауки України та Держінвестпроект України. Відповідальність консультативно-дорадчих і координаційних органів влади чітко не простежується, що ускладнює розуміння відмінностей координаційних функцій від консультативних і дорадчих. До того ж представники центральних органів виконавчої влади, які входять до складу таких структур, скоріше зацікавлені в реалізації інтересів своїх міністерств і відомств, ніж у координації спільних рішень.

Останній, *четвертий рівень управління інноваційним розвитком* в Україні представлений місцевими органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування. Місцеві органи виконавчої влади в особі місцевих державних адміністрацій здійснюють виконавчу владу на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Органи місцевого самоврядування представляють спільні інтереси населення сіл, селищ, міст, районів і областей.

Функцію управління процесом науково-технічного та інноваційного розвитку певної території виконують відповідні структурні підрозділи місцевих органів влади. Наприклад, у Донецькій області у складі Департаменту інвестиційно-інноваційного розвитку і зовнішніх відносин Донецької обласної державної адміністрації діє управління інноваційної політики, діяльність якого спрямована на «формування інноваційної моделі економіки області, залучення інвестицій для реалізації пріоритетних напрямів економічного і соціального розвитку регіону та підвищення конкурентоспроможності економіки Донецької області»¹. У складі Головного економічного управління Донецької міської ради функціонує відділ інвестиційно-інноваційного розвитку та сприяння підприємству, який бере участь у проведенні інвестиційної та інноваційної політики у місті². У Харківській області у складі Департаменту інноваційного розвитку промисловості і транспортної інфраструктури Харківської обласної державної адміністрації діє управління

¹Звіт про підсумки роботи управління інноваційної політики за 2010 рік. Офіційний сайт Донецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donoda.gov.ua/?lang=ua&sec=04.01.08&iface=Public&cmd=main&args=>.

² Главное экономическое управление. Официальный сайт городского головы и городского совета г. Донецка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lukyanchenko.dn.ua/public_echo.php?id_public=8632780Bf25aba407f7B52b05B957845.

інноваційного розвитку промисловості, яке об'єднує два відділи: відділ промислової та науково-технічної політики і відділ розвитку базових галузей промисловості¹.

Втім сама організаційна структура управління інноваціями в Україні стримує ініціативу місцевих органів влади і, як наслідок, саморозвиток регіонів. Вона ще значно успадковує риси радянської системи. Її можна віднести до централізованого, традиційно відомчого типу, з жорсткою вертикаллю влади та слабкою координацією міжвідомчих взаємодій. Високий рівень координації характерний для країн, у яких практикуються тісні зв'язки між органами влади різних рівнів, з обов'язковим залученням зацікавлених сторін. В Україні ж зв'язки є безсистемними та неефективними, вони носять переважно декларативний характер та існують лише під час реалізації відповідних завдань.

Неузгодженість роботи міністерств і відомств між собою та з місцевими органами влади, по суті, визначається недосконалістю законодавства, що дає можливість для неоднозначного його застосування. Практика реалізації державних рішень демонструє їх недостатню спадкоємність, системність і послідовність, а державне управління характеризується відсутністю переоцінки раніше прийнятих рішень і реалізованих ініціатив.

Аналіз організації управління інноваційним розвитком на державному і регіональному рівнях, законодавчої та нормативно-правової бази з цих питань дозволив виділити ключові характеристики чинної системи управління інноваційним розвитком в Україні (див. таблицю).

Як наслідок, така ситуація у сфері управління інноваційним розвитком призводить до «розпорошення» та нецільового використання державних коштів, неможливості встановлення відповідальних осіб, а отже, й до відсутності позитивних зрушень у напрямі досягнення поставлених державою стратегічних завдань.

¹Департамент інноваційного розвитку промисловості і транспортної інфраструктури. Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/uk/mainmenu/index/id/96>.

*Основні характеристики державного управління
інноваційним розвитком в Україні*

Параметр	Характеристика
Ступінь централізації управління	Високий, що стримує ініціативу місцевих органів влади і саморозвиток регіонів. Місцеві органи виконавчої влади включені до вертикалі державної виконавчої влади, відповідальні перед Кабінетом Міністрів України, підзвітні та підконтрольні йому
Реалізація функцій управління	Відомчий принцип
Розмежування компетенцій між органами державного управління	Нечітке, повноваження і функції однозначно не розподілені, нерідко дублюються. Відсутній єдиний державний орган управління та координації зусиль
Рівень координації міжвідомчих взаємодій	Низький рівень вертикальної та горизонтальної координації, неузгодженість роботи міністерств і відомств, що обумовлено, у тому числі недосконалістю законодавства, можливістю його неоднозначного застосування
Характер прийняття рішень	Високий рівень бюрократизації, зарегульованості процедури прийняття рішень. Значні часові лаги між виробленням і прийняттям рішень. Непрозорасистема вироблення заходів. Недостатня спадкоємність, системність і послідовність у прийнятті та реалізації державних рішень
Прозорість діяльності органів державного управління	Недостатня на усіх рівнях. Відсутність відповідальності представників влади за власні дії та прийняті рішення. Залучення наукової спільноти, бізнес-структур і суспільних організацій до розробки й оцінки відповідних владних ініціатив здійснюється епізодично
Моніторинг реалізації державних рішень та ініціатив	Фактично відсутній. У системі управління інноваційним розвитком не передбачено «зворотного зв'язку» із суб'єктами, на яких спрямовано дію органів влади. Як результат – нестача інформації про стан інноваційної сфери, складність оцінки і коригування прийнятих рішень

Проведене дослідження дає можливість сформулювати такі висновки:

1. Чинна система управління інноваційним розвитком в Україні, сформована в результаті великої кількості перетворень і реорганізацій, *не є цілісною та ефективною*. Основні недоліки державного управління пов'язані, насамперед, із намаганнями ставити і вирішувати принципово нові завдання, використовуючи старі методи централізованого управління, які не дозволяють отримати необхідних результатів. Крім того, проблема державної інноваційної політики полягає у запізненні застосування механізмів, що її реалізують, щодо темпів реального життя. Органи влади не приймають рішень превентивного характеру, а скоріше реагу-

ють на хронічні проблеми із значним запізненням, коли вони вже украй загострені.

2. Зміни у системі управління інноваціями мають бути спрямовані на чітке розмежування компетенцій, відповідальності та фінансових ресурсів між центральними органами влади з виключенням дублювання функцій, які ними виконуються. Для цього необхідно зняти протиріччя у законах України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», указах Президента України «Питання Міністерства освіти і науки України», «Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» стосовно повноважень центральних органів виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. А саме чітко визначити функції МОН України та Держінформнауки України щодо формування та реалізації відповідної державної політики.

Так, Указом Президента України «Питання Міністерства освіти і науки України» від 25.04.2013 р. № 240/2013 МОН України визначено головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення *формування та реалізації* державної політики, зокрема у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. В той же час Указом Президента України «Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» від 08.04.2011 р. № 437/2011 Держінформнауки України утворено для *реалізації* державної політики, у тому числі у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Тобто повноваження цих органів влади у сфері реалізації державної політики перетинаються, що висуває запитання до законів України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», де функції формування та реалізації відповідної державної політики чітко розмежовуються.

Для уникнення суперечностей потрібно уточнити ст. 9 Закону України «Про інноваційну діяльність», виклавши пп. 1 та 2 у такій редакції (доповнення підкреслено – І.П.):

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інновацій (МОН України);

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності (Держінформнауки України).

Такі ж саме доповнення стосуються і Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», зокрема ст. 3 «Формування стратегічних пріоритетних напрямів», ст. 5 «Формування середньострокових пріоритетних напрямів» і ст. 7 «Моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності».

Підвищення ефективності координації між чільними у питаннях науки та інновацій міністерствами і відомствами сприятиме цільовому використанню державних коштів, чіткому визначенню відповідальних осіб, підвищенню ефективності реалізації державної та регіональної інноваційної політики, а отже, – зростанню інноваційної сприйнятливості регіональних економік.

3. Для надання системі управління інноваційним розвитком більшої гнучкості потрібно забезпечити узгодженість дій, заходів та інтересів центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування із залученням до їх роботи науковців і представників бізнес-спільноти з метою розробки науково обґрунтованих стратегічних і програмно-цільових документів. Активна співпраця влади, академічної науки і бізнесу дозволить посилити вплив наукової та інноваційної діяльності на розвиток суспільства та її інноваційної культури.

Сучасну систему галузевого управління інноваційним розвитком доцільно доповнити територіальною і забезпечити їх раціональне поєднання. Територіально-галузевий підхід до управління інноваційним розвитком сприятиме децентралізації, надасть більше можливостей і повноважень регіональним органам влади у здійсненні інноваційної політики на місцях.

4. Доцільно підвищити розмір коштів, у розподілі яких бере безпосередню участь МОН України, що дозволить Міністерству мати реальні важелі впливу на інші органи влади та фактично виконувати роль єдиного центру координації зусиль при реалізації державної інноваційної політики.

У структурі центрального апарату МОН України необхідно створити спеціальний департамент, який би відповідав за формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері інно-

ваційної діяльності. Наразі у складі Міністерства функціонують *Департаменти*:

управління справами, атестації кадрів, організаційно-аналітичного забезпечення і взаємодії із засобами масової інформації та громадськими об'єднаннями, вищої освіти, економіки та фінансування, загальної середньої та дошкільної освіти, наукової діяльності та ліцензування, професійно-технічної освіти, роботи з персоналом та керівними кадрами, юридичний;

Управління:

бухгалтерського обліку та звітності, міжнародного співробітництва.

Виходячи з основних завдань МОН України, які прописані у його Положенні, така структура виглядає нераціональною, оскільки забезпечує виконання лише частини функцій Міністерства, залишаючи поза увагою питання інноваційної діяльності, розвитку інформаційного суспільства, а також такий важливий аспект, як взаємодія та координація зусиль із місцевими органами виконавчої влади та самоврядування.

На даний час у складі Департаменту загальної середньої та дошкільної освіти Міністерства функціонує однойменний відділ (Відділ взаємодії з місцевими органами виконавчої влади та самоврядування), але до його компетенції входять обмежені завдання. Тому такий відділ слід було б перетворити на окрему структурну одиницю, яка б відповідала за якість та ефективність співробітництва з місцевими органами влади за всіма основними завданнями Міністерства.

5. Роботу з науково-аналітичного обґрунтування напрямів розвитку чинної в Україні системи управління інноваціями необхідно продовжити. Це обумовлено тим, що наразі невідкладним завданням для української держави є перехід до нової інноваційної політики, яка має консолідувати зусилля всього українського суспільства: гілок влади, бізнесу, науковців, освітян, громадських організацій навколо ідеї побудови нової моделі розвитку країни, в основі якої – неоіндустріалізація та промислове відновлення, інвестиції в інноваційну діяльність, екологізація виробництва, ресурсо-і енергозбереження в господарському комплексі.

Надійшла до редакції 25.07.2013 р.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Для регіонів України завдання визначення внутрішніх резервів економічного розвитку залишається актуальним. Традиційними стали оцінки інвестиційного, інноваційного, природного, трудового потенціалу регіону. У сучасній економічній науці вирішення завдання діагностики потенціалу регіону має бути доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу, оскільки вплив інститутів як стимулів та обмежень для індивідуумів на економічну діяльність є визнаним.

Останніми двома десятиліттями у світі спостерігався значний прогрес у методології здійснення порівняльної кількісної оцінки якості функціонування інститутів з метою вивчення їх відносного рівня розвитку в різних країнах. Існують міжнародні рейтинги та індекси, що регулярно поновлюються, які відображають різні аспекти, включаючи рівень інвестиційних та підприємницьких ризиків, ступінь економічних та політичних свобод, рівень корупції. Характеристики, які відображають міжстанові розбіжності у якості інститутів, відомі як індикатори якості державного управління (World Bank Worldwide Governance Indicators). Worldwide Governance Indicators охоплюють шість основних аспектів державного управління у 212 країнах світу, які відображаються шістьма агрегованими індикаторами. Україна значно відстає у якості інститутів як від економічно розвинутих країн, так і від багатьох країн із перехідною економікою.

Основними труднощами на шляху сучасних інституційних концепцій регіонального розвитку є проблема переходу до практичної площини. Недостатньо дослідженими є аспекти, пов'язані з визначенням сутності інституційного потенціалу регіону, недостатньо розробленою є методична база оцінки інституційного потенціалу регіону. Усе це підтверджує актуальність даного напрямку дослідження.

Питання оцінки інституційного потенціалу ставились у наукових роботах, але тільки в контексті оцінки економічного або інвестиційного потенціалу, і найчастіше без надання кількісної оцінки. У деяких роботах учених-економістів інституційний потенціал виділяється як умова, яка забезпечує виробничо-економічний потенціал [1]. При цьому під інституційними умовами розуміється розвиненість ринкових інститутів, нормативно-правова база, механізми підтримки та стимулювання з боку органів регіонального управління.

Інші методики комплексної оцінки економічного потенціалу передбачають існування інституційного потенціалу як самостійної складової. Так, методика складання інвестиційного рейтингу російських регіонів агентства «Експерт» складається з дев'яти (до 2005 р. із восьми) окремих потенціалів, серед яких зазначено й інституційний як ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки [2; 3].

Досліджуючи питання оцінки економічного потенціалу, О. Балацький визначає його структуру, яка містить такі основні елементи: виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інноваційний і інституційний. На думку вченого, інституційний потенціал представлений організаційно-економічними та соціально-політичними системами. «Його можна визначити як потенціал організаційних і територіальних систем управління, тобто відношенням у суспільстві між людьми, колективами, об'єднаннями, партіями. Значну питому вагу в цьому потенціалі займає юридична система з нормативно-правовими документами. На величину цього потенціалу впливають менталітет, традиції, позитивний і негативний минулий досвід. Прояв інституційного потенціалу в людини відбувається на розумовому і поведінковому рівнях. Особливо важливо враховувати цей вид потенціалу при виробленні стратегічних рішень, складанні тривалих прогнозів» [4]. Погоджуючись із такою думкою, слід додати, що для практичної реалізації дослідження необхідним є такий набір показників, який надавав би реальну можливість оцінки інституційного потенціалу по регіонах та зіставлення результатів розрахунків по роках.

Метою статті є розробка нових підходів до визначення сутності, структури та методів оцінки інституційного потенціалу.

З методологічної точки зору проблема оцінки інституційного потенціалу є слабо розробленою. Не існує чітко визначеного переліку показників, на основі яких має проходити оцінка такого потенціалу. Це пов'язано, насамперед, із двома причинами: існування різних аспектів розуміння поняття терміна «інститут» та обмежена інформаційна база дослідження. Розглянемо сутність кожної з них.

Численність аспектів розуміння поняття терміна «інститут». За підходом Д. Норта «інститут» – це набір правил поведінки індивідуумів: розроблених людьми формальних (закони, конституції) та неформальних (договори, добровільно прийняті кодекси поведінки) обмежень, а також факторів примусу (інститут приватної власності, інститут цивільного суспільства) [5].

Т. Веблен вважає, що «институты – это, по сути дела, распространённый образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как преобладающая духовная позиция или распространённое представление об образе жизни в обществе» [6, с. 201-202].

Звертаючись до питань невизначеності й інституційної еволюції, І. Розмаїнський наводить таке трактування поняття: «під інститутами розуміються саме механізми зниження невизначеності» [7, с. 49]. «И любая подобная экономическая система сталкивается с важнейшей проблемой – снижения неопределенности, вырабатывая для этого конкретные институты. Индустриальная система, основанная на частной собственности и предполагающая существование долгосрочных контрактов (а также денег для их измерения/выполнения и государства для их защиты) в целях снижения неопределенности – наиболее популярная разновидность сложной экономической системы, чаще называемая рыночным капитализмом. Именно эта разновидность считается наиболее успешной экономической системой. На наш взгляд, эта успешность в значительной степени обусловлена тем, что институты рыночного капитализма – контракты, деньги, государство и т.д. – эффективно снижают неопределенность. При этом в основе эволюции этих ин-

ститутів лежить стремление хозяйствующих субъектов уменьшать неопределенность еще сильнее» [8, с.11].

Останнім часом популярності набула теорія інститутів розвитку. Ю. Кіндзерський під інститутами розвитку пропонує розуміти спеціальні господарські структури, які створюються державою на особливих приватних умовах, за її ініціативою та при фінансово-матеріальній підтримці, які перебувають у повній або частковій державній власності та виступають як особливий інструмент регулювання економіки у пріоритетних для національних інтересів сферах діяльності, закликані забезпечувати за неспроможністю ринкових механізмів («провалах ринку») їх розвиток, підтримуючи одночасно цілісність та сталість усієї господарської системи країни [9, с. 62]. Перед інститутами розвитку, разом із функцією підтримки інноваційних процесів, виникають завдання, спрямовані на подолання проблем перекосів та дефіциту у фінансовому забезпеченні реального сектору, збільшенням регіональної диференціації (із відповідними негативними демографічними наслідками), закріпленням (найчастіше сировинної) моноспеціалізації території, погіршення структурних, технологічних та відтворювальних характеристик економіки. Залежно від того, на вирішення яких проблем спрямована діяльність інститутів розвитку, визначаються чотири основних їх типи (табл. 1).

С. Кірдіна, автор концепції «інституційних матриць», розглядає в комплексі як політичні, економічні та ідеологічні інститути, характерні для сучасних країн Заходу (інститути Y-матриці), так і інститути, які відрізняються від них і є характерними для інших, незахідних суспільств (інститути X-матриці) [10]. Використовуючи таке поняття, як «інституційна Y-людина», С. Кірдіна відзначає, що в економічній сфері це ринковий суб'єкт, який підтримує і розділяє основні інститути ринкової економіки. До них належить інститут приватної власності, який визначає, що особи або організації, які володіють своєю власністю, володіють всією повнотою прав і відповідальності щодо її використання та розпорядження. Для «інституційної Y-людини» характерною є переконаність у неминучості й доцільності домінування приватної власності як необхідної передумови господарського розвитку суспільства. Відповідно, суспільною нормою виступає інститут конкуренції, що передбачає суперництво приватних власників один з одним

Типи й особливості інститутів розвитку [9]

Типи	Особливості
«Фінансові донори»	Фінансові корпорації у вигляді спеціалізованих фінансових установ (банків, фондів, агентств), які надають фінансову підтримку (переважно на зворотній пільговій основі) господарюючим суб'єктам для реалізації інноваційно-інвестиційних проектів у сферах, пріоритетних для розвитку економіки, науки і техніки, окремих галузей виробництва
Суб'єкти виробництва	Нефінансові корпорації виробничого призначення: суб'єкти виробничої діяльності, які створені безпосередньо державою або за її активною участю шляхом консолідації розрізнених виробничих активів і формування великих галузевих або міжгалузевих вертикально інтегрованих компаній або холдингів у пріоритетних сферах які покликані здійснювати розробку, виробництво і просування на ринок перспективної інноваційної продукції. Це можуть бути індустриальні парки, кластери, бізнес-інкубатори, державні корпорації зі сприяння розробці, виробництву й експорту високотехнологічної промислової продукції
Суб'єкти інфраструктури	Нефінансові корпорації інфраструктурного призначення: суб'єкти інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності, малого і середнього бізнесу, зокрема у сфері надання спеціалізованих інформаційних, науково-дослідних, консультаційних, посередницьких послуг тоді, коли ці послуги відсутні або слабо розвинуті в державі. До таких суб'єктів належать технопарки, промислові парки, бізнес-інкубатори, техніко-впроваджувальні та промислово-виробничі зони, центри трансферу технологій
Особливі економічні зони, «площадки розвитку»	Території зі спеціальними сприятливими умовами для залучення приватних інвестицій і організації виробництва відповідно до пріоритетів і завдань розвитку

в отриманні необхідних виробничих ресурсів і продажу результатів своєї діяльності. «Інституційна Y-людина» живе переважно у сфері дії інституту обміну (купівлі-продажу) вироблених продуктів і послуг, що мають характер товарів.

Такий же характер (купівлі-продажу) мають і трудові відносини, закріплені в інституті найму праці. Основним критерієм ефективності обмінних відносин є прибуток. Його отримання є для учасників виробництва головним мотивом дій, сигналом зворотного зв'язку, свідченням того, що їх діяльність визнана, оцінена суспільством і створено можливості продовження економічного циклу. Тим самим інститут прибутку спільно з інститутом конкуренції забезпечує саморегуляцію ринкових економік і дозволяє судити про рівень їх ефективності. Прибуткові купівля-продаж та пов'язані з ними дії – домінанта господарювання «інституційної Y-людини» [11].

Отже, відповідно до всіх підходів оцінка інституційного потенціалу має враховувати формальні та неформальні умови обмежень, примусу та стимулювання поведінки індивідумів; механізми зниження невизначеності; спосіб мислення про відносини між суспільством та особистістю; інститути, які вирішують завдання інноваційного забезпечення виробництва, його фінансового забезпечення і модернізації; забезпеченість території інститутами ринкової економіки. Для систематизування великої кількості показників, які характеризують рівень інституційного потенціалу в регіоні, доцільно виділити такі групи показників:

«Інститут приватної власності»;

«Інститут прибутку»;

«Інститут конкуренції»;

«Інститут найму праці»;

«Інститут обміну»;

«Інститут фінансового ринку».

Звісно, такий перелік груп не відображає всієї різноманітності змісту поняття «інститут» і не є винятковим, але він дозволяє підійти до вирішення проблеми оцінки інституційного потенціалу в регіонах, урахувавши обмежені можливості статистичної бази. Так, до складу показників, які характеризують інституційний потенціал регіону, слід було б включити й ті, які описують діяльність інститутів розвитку, але даних офіційної статистики щодо наявно-

сті інститутів розвитку в регіонах не існує. Тому одним із напрямів подальшого дослідження може бути визначення теоретичних підходів до формування системи показників групи «Інститути розвитку» і створення відповідної статистичної бази.

Обмежена інформаційна база дослідження. Найбільшого уявлення про стан інституційного потенціалу території надають результати досліджень міжнародних економічних організацій, але всі вони проводяться в масштабах країн. Тривалу практику оцінки інститутів як основи соціально-економічного розвитку регіону має Всесвітній економічний форум. У 2008 р. було опубліковано перший Звіт про Конкурентоспроможність України, який було розроблено Всесвітнім економічним форумом у партнерстві із Фондом «Ефективне Управління». Того року дослідження здійснювалося за 12 регіонами України, у 2009 р. – за 15, у 2010 р. – за 20, а з 2011 р. – за 27 регіонами України. Отже, зробити оцінку інституційного потенціалу за всіма регіонами України в ретроспективі можна лише за 2011 та 2012 рр.

Розрахунок індексу конкурентоспроможності регіонів базується на 12 складових: «Інститути», «Інфраструктура», «Макро-економічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку праці», «Рівень розвитку фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Рівень розвитку бізнесу», «Інновації».

Складова «Інститути» полягає в аналізі ситуації з проблем прав власності; захисту прав інтелектуальної власності; нецільового використання бюджетних коштів; довіри громадськості до політиків; хабарів і неформальних платежів; незалежності судової системи; фаворитизму в рішеннях чиновників; марнотратства у бюджетних витратах; тягаря адміністративного регулювання; ефективності правової системи при врегулюванні; ефективності правової системи при оскарженні регуляторних актів; прозорості політики держорганів; державних послуг на підтримку бізнесу; витрат бізнесу через загрозу тероризму; витрат бізнесу через злочинність та насильство; організованої злочинності; надійності роботи правоохоронних органів; корпоративної етики; рівня стандартів аудиту і звітності; ефективності корпоративного керівництва; захисту інтересів міноритарних акціонерів; надійності захисту інвесторів.

Джерелом інформації за всіма показниками складової «Інститути» є опитування керівників підприємств.

Для цілей нашого дослідження інтерес становлять не тільки показники складової «Інститути», а й деякі елементи інших складових, оскільки кожен із них відображає стан розвитку інститутів ринкової економіки в регіонах. Також для забезпечення максимально достовірного результату дослідження враховувалися дані Державної служби статистики. Таким чином, усі показники поділено на три групи: облікові (4 показники), оціночно-аналітичні (4 показники), бальні (9 показників). Облікові показники – це дані первинного статистичного обліку, оціночно-аналітичні показники враховують відмінність масштабів діяльності, а рейтингові/бальні – базуються, переважно, на результатах опитування керівників підприємств і відображають інституційні фактори, які визначають рівень продуктивності регіону (табл. 2).

Для вирішення завдання оцінки інституційного потенціалу запропоновано систему показників, подану на рис. 1.

Для оцінки інституційного потенціалу можна обрати індексний метод. Оскільки показники є різнорідними, тобто вираженими в різних одиницях вимірювання, у тому числі індексні та бальні, то очевидною є необхідність приведення їх до порівнянного вигляду, для чого можна застосовувати математичний прийом нормування [12]. Одним із найпоширеніших і в той же час найбільш ефективних способів нормування є нормування за діапазоном зміни.

Індексний метод є незамінним для визначення порівняльної ресурсозабезпеченості регіонів, але він не враховує пропорційні сполучення окремих ресурсів. З цією метою можна застосувати ресурсно-регресійний метод оцінки, який передбачає використання кореляційно-регресійних моделей, які дозволяють оцінювати вплив структурних змін потенціалу, виявляти внесок окремих складових у формування інституційного потенціалу.

Таким чином, індексний і ресурсно-регресійний методи не виключають, а доповнюють один одного й можуть бути самостійними етапами оцінки інституційного потенціалу.

Як система регіон може підтримувати відповідність свого розвитку реальній зміні умов існування саме завдяки потенціалу. Наслідком прояву потенціалу системи має бути не будь-

Таблиця 2

*Показники розрахунку індексу інституційного потенціалу
(за даними 2011 р.)*

Показники за характером походження	Показники	Позначення/ джерела інформації
Облікові (4)	Питома вага підприємств, які одержали прибуток, %	Державна служба статистики України
	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	
	Питома вага обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) по регіону, %	
	Малі підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
Оціночно-аналітичні (4)	Частка зайнятого населення в економічно активному населенні, %	Розраховується за даними Державної служби статистики
	Суб'єкти ЄДРПОУ фінансової діяльності на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
	Кількість підприємств роздрібно торгівлі та ресторанного господарства на 10 тис. осіб наявного населення, од.	
	Обсяг роздрібно торгівлі на одну особу, грн	
Бальні (8)	Права власності, балів	Складова 1: Інститути, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, балів	Складова 6: Ефективність ринку товарів / «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Ступінь монополізації ринку, балів	Складова 6: Ефективність ринку товарів, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Природа конкурентної переваги, балів	Складова 11: Рівень розвитку бізнесу, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств)
	Рівень розвитку фінансового ринку, балів	Складова 8: Рівень розвитку фінансового ринку, «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011» Фонду «Ефективне управління» (опитування керівників підприємств, дані Всесвітнього банку, Індекс «Doing Business 2010»)

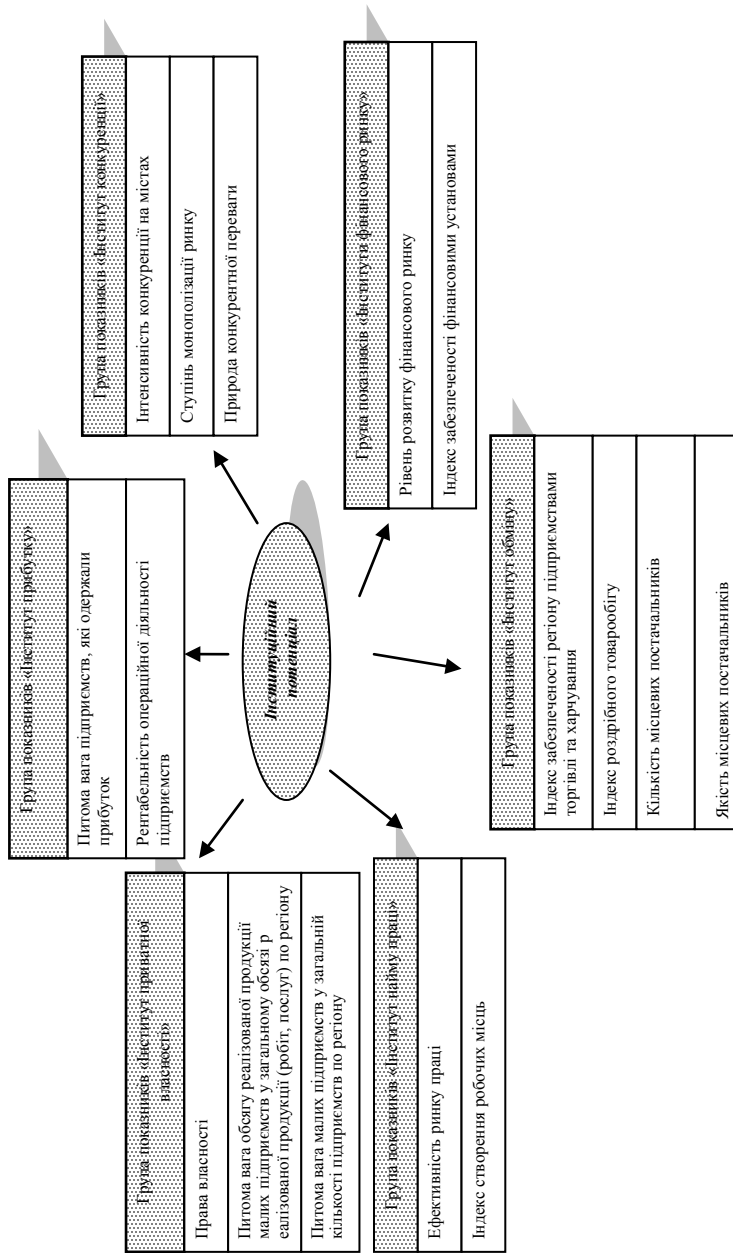


Рис. 1. Система показників оцінки інституційного потенціалу регіону

який результат, а саме ефект. Ефект залежить від того, як саме використовується системою потенціал, який вона вже має. В економічній науці ефект – це різниця між результатами діяльності господарюючого суб'єкта та виробленими для їх отримання витратами на зміну умов діяльності. У такому розумінні виміряти ефект використання інституційного потенціалу неможливо. Інституційні фактори є істотними для пояснення довгострокових темпів зростання. У контексті даного дослідження це можуть бути міжрегіональні розбіжності за рівнями валового регіонального продукту на душу населення. Однак спроби пояснити розбіжності за темпами зростання на коротких інтервалах за допомогою інституційних змінних дають результати, які є статистично не настільки значущими й менш стійкими. Такі результати перебувають у повній відповідності з висновками, отриманими з вивчення конкретних періодів прискорення економічного зростання в окремих країнах: для такого прискорення дуже часто не потрібно фундаментального поліпшення місцевих інститутів. Зростання може початись і без того, якщо вдається послабити дію будь-яких інших не інституційних обмежень в економіці. Прикладами успішного зростання, яке почалося до проведення значних інституційних перебудов, є досвід Китаю та Індії. Ці країни ініціювали масштабні інституційні реформи після того, як їх економіки протягом декількох років демонстрували високі темпи зростання. Але на тривалому часовому інтервалі роль інституційних факторів є вирішальною – без поліпшення інститутів зростання є нестабільним, тобто прискорення, яке почалося, не вдається зробити сталим. У роботі [13] відзначається, що будь-який окремо взятий інститут не може повністю визначити характеристики економічного зростання, оскільки, з одного боку, він взаємопов'язаний і залежить від багатьох інших інститутів, а з іншого – з часом відбувається його зміна, яка відбивається на показниках зростання. Економічне зростання ідентифікується щодо зміни певних параметрів, отже, щоб робити висновок про те, що якийсь інститут визначає зростання, потрібно встановити вплив зміни даного інституту на зміну зазначених параметрів.

На рис. 2 відображено взаємозв'язок рівня ВРП на душу населення та показників якості інститутів за даними «Звіту про конкурентоспроможність регіонів України» Фонду «Ефективне управління» [14].

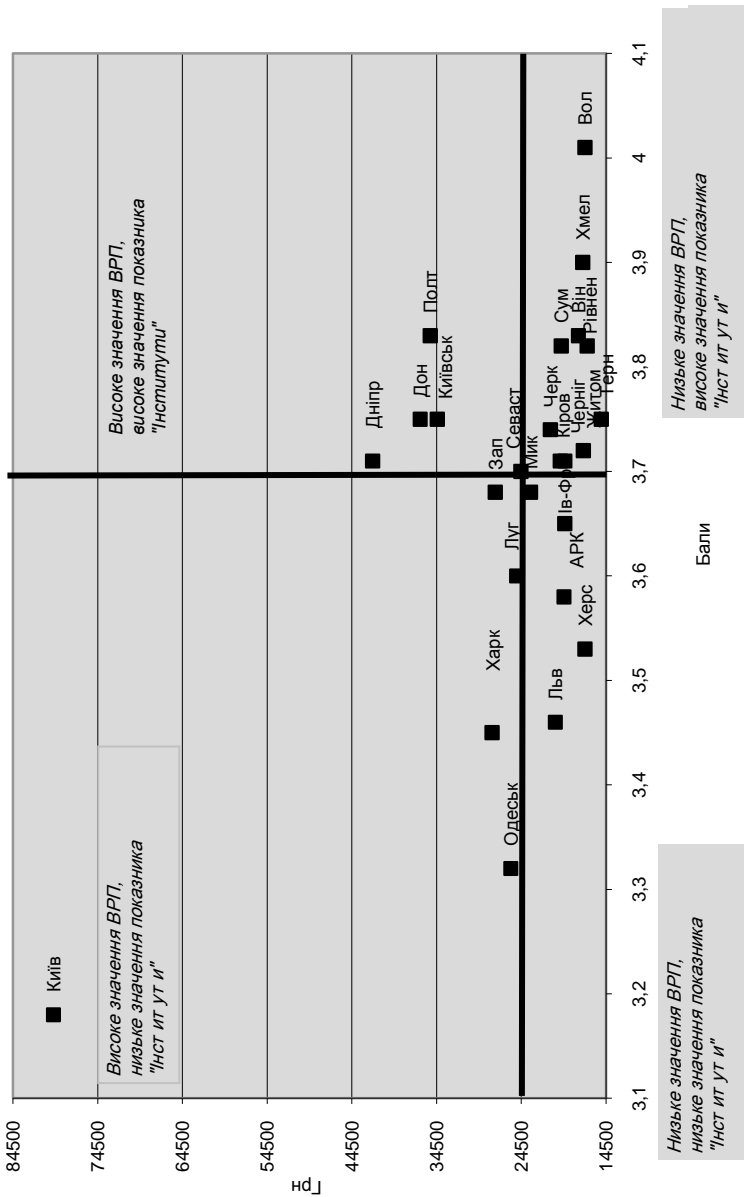


Рис. 2. Взаємозв'язок рівня ВРП на душу населення та показника «Інституту» у 2011 р.
(складено за джерелами: [14; 15])

Діаграму поділено на чотири зони, відповідно до середнього по регіонах України значення показника «Інститути» (3,69 бали) та середнього по регіонах України значення ВРП на душу населення (24718 грн). До регіонів із високим значенням ВРП на душу населення і високим значенням показника «Інститути» потрапили чотири регіони – Донецька, Полтавська, Дніпропетровська та Київська області, хоча значення показника «Інститути» у цих регіонах є, скоріше, ближчим до середнього значення, ніж до максимального. Дванадцять регіонів (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області) мають низький показник ВРП на душу населення, але високе значення показника «Інститути». У п'яти регіонів (АР Крим, Миколаївська, Івано-Франківська, Львівська, Херсонська області) відмічається низький рівень ВРП на душу населення та низький рівень значення показника «Інститути». До складу групи регіонів із низьким значенням показника «Інститути», але відносно високим значенням ВРП на душу населення, входять Запорізька, Харківська, Одеська, Луганська області та м. Київ. Цікаво, що столиця має найнижчий по Україні бал за складовою «Інститути» при максимальному значенні ВРП на душу населення. Щодо м. Севастополь, то обидва з досліджуваних показників виявилися дуже близькими до середніх значень по Україні. Отже, в Україні не спостерігається чіткої залежності рівня розвитку регіону від якості інститутів.

Наявність стійкої кореляції між рівнями розвитку інститутів та ВВП у рамках глобальної вибірки за країнами світу демонструє той факт, що значних розбіжностей між соціально-економічним розвитком та якістю інститутів, як правило, не спостерігається. Досліджуючи взаємозв'язок динаміки індикаторів економічного й інституційного розвитку в Росії, автори роботи [16] комбінацію відносно високого рівня розвитку економіки з відносно низькою якістю інституційного середовища називають «інституційним відставанням» [16, с. 60] та вказують на ризик досягнення меж економічного розвитку, який є можливим при наявній якості інститутів [16, с. 64].

Оцінку результативності використання інституційного потенціалу можна проводити через систему непрямих показників, ураховуючи три види ефекту від використання інституційного потенціалу – економічний, соціальний та екологічний. Визначаючи соціальний ефект, як той вплив, який здійснює інституційний потенціал на суспільство й ураховуючи тісний взаємозв'язок соціальної і економічної сфер, можна використовувати непрямую оцінку соціального ефекту у вигляді економічної оцінки поліпшення будь-яких параметрів або зниження будь-яких витрат. У цілому набір показників, який визначає ефект використання інституційного потенціалу, обумовлюється особливістю досліджуваного об'єкта й може бути різноманітним.

Висновки. Вирішення завдання визначення потенціалу регіону має бути доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу, оскільки сучасна економічна теорія не піддає сумніву значущість інститутів для економічного розвитку. З методологічної точки зору проблема оцінки інституційного потенціалу є слабо розробленою.

Не існує чітко визначеного переліку показників, на основі яких має здійснюватись оцінка такого потенціалу. Це пов'язано, насамперед, із двома причинами: численність аспектів розуміння поняття терміна «інститут» та обмежена інформаційна база дослідження.

Відповідно до сучасних підходів до визначення поняття «інститут» для систематизування великої кількості показників, які характеризують рівень використання інституційного потенціалу в регіоні, доцільно виділити такі групи показників: «Інститут приватної власності»; «Інститут прибутку»; «Інститут конкуренції»; «Інститут найму праці»; «Інститут обміну»; «Інститут фінансового ринку». Хоча такий перелік груп і не відображає всієї різноманітності змісту поняття «інститут» і не є винятковим, він дозволяє підійти до вирішення проблеми оцінки інституційного потенціалу в регіонах, ураховуючи обмежені можливості статистичної бази.

Виміряти ефект використання інституційного потенціалу складно. Інституційні фактори є істотними для пояснення довгострокових темпів зростання. У контексті нашого дослідження це

можуть бути міжрегіональні розбіжності за рівнями валового регіонального продукту на душу населення. Дослідження показало відсутність чіткої залежності рівня розвитку регіонів України від якості інститутів. Комбінація відносно високого рівня економічного розвитку з відносно низькою якістю інститутів у довгостроковій перспективі створює ризик досягнення меж економічного розвитку, який є можливим при наявній якості інститутів.

Література

1. Коновалова О.Н. Методологические подходы к комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов (на примере Белгородской области) [Электронный ресурс] / О.Н. Коновалова, Т.М. Давыденко, Л.М. Борисоглебская // Научные ведомости. – 2008. – № 2 (Вып. 6). – Режим доступа: <http://dSPACE.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/217/1/Davyudenko%20T.M.Borisoglebskaya%20L.N.%20The%20methodologigae.pdf>.

2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2010-2011 годов [Электронный ресурс] // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2011/>.

3. Захарова Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона [Электронный ресурс] // Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/13_116629.doc.htm.

4. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия [Электронный ресурс] / О.Ф. Балацкий. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-204866.html>.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с.

6. Веблен Т. Теория праздного класса : пер. с англ. / Т. Веблен; общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

7. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский

подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48–59.

8. Розмаинский И. Почему развитие капитализма сопровождается ухудшением качества товара / И. Розмаинский // *Teга economicus*. – 2011. – № 1. – Т. 9. – С. 8-16.

9. Киндзерский Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы / Ю. Киндзерский // *Общество и экономика*. – 2010. – № 7-8. – С. 57-78.

10. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России [Электронный ресурс] / С.Г. Кирдина. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-404701.html?page=5>.

11. Кирдина С.Г. Homo institutus в теории институциональных матриц [Электронный ресурс] / С.Г. Кирдина // "Homo institutus – человек институциональный" / под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. – С. 259-282. – Режим доступа: http://www.kirdina.ru/doc/news/18apr05/Homo_institutus.pdf.

12. Ван дер Варден Б.Л. Алгебра / Б.Л. Ван дер Варден. – М.: Наука, 1975. – 649 с.

13. Сухарев О.С. Проблема институциональной эффективности и качества хозяйственного развития [Электронный ресурс] / О.С. Сухарев. – Режим доступа: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iimer2007/pdf/stat01.pdf>.

14. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2011: навстречу экономическому росту и процветанию [Электронный ресурс] // Официальный сайт проекта Фонда «Эффективное управление». – Режим доступа: http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness_report_2011_ru2.pdf.

15. Экспрес-выпуск «Валовий регіональний продукт за 2011 рік» [Электронный ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

16. Фрейнкман Л.М. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л.М. Фрейнкман, В.В. Дашкеев, М.Р. Муфтяхетдинова. – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.

Надійшла до редакції 19.07.2013 р.

*Г.Ф. Толмачова, к.е.н.,
О.С. Квілінський*

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ: АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМ

За умов нестабільного стану економіки суб'єкти малого підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, мають швидкий обіг ресурсів, спроможні при певній підтримці найбільш швидко й економічно доцільно вирішувати проблеми монополізації, стимулювати розвиток конкуренції, ділову активність, просування інновацій у господарчу практику, поліпшувати соціальні показники з точки зору зайнятості та рівня доходів населення. Сектор малого підприємництва є одним із найважливіших дієвих факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

Показники національної економіки констатують тенденції деякого зростання валового внутрішнього продукту, однак стійкі ознаки поліпшення діяльності суб'єктів господарювання ще не сформувалися. Таке становище є наслідком відсутності цілісності та комплексності дії економічної системи, гнучкості її функцій, а також превалювання в окремих випадках тимчасових інтересів над довгостроковими. В економічній системі держави необхідно сформувати таку сукупність суб'єктів господарювання, які за кількістю, масштабами, сферами й ефективністю діяльності в разі їх сумісного функціонування надавали максимальну користь державі та суспільству. У цьому сенсі доцільно визначити найбільш важливі напрямки діяльності на рівні держави, окремих регіонів та галузей, щоб у рамках цих пріоритетних напрямів та необхідних обсягів виробництва визначити орієнтири для підприємств усіх форм власності та масштабів діяльності.

В орієнтирах для суб'єктів великого та середнього підприємництва доцільно визначити місце прикладання потенціалу

© Г.Ф. Толмачова,
О.С. Квілінський, 2013

суб'єктів малого підприємництва, що можуть виконувати окремі функції, як елементи загальної системи чи окремої системи галузі, регіону чи конкретного великого або середнього підприємства. Крім того, мале підприємництво має вирішити завдання свого масштабу, де суб'єктам великого та середнього підприємництва працювати недоцільно. Таким чином, саме мале підприємництво безпосередньо без зайвих ланок опосередкування виявляє інтереси власників та співробітників, орієнтується виключно на потреби населення, зокрема у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових товарів та предметів особистого вжитку.

Сектор малого підприємництва як об'єкт аналізу характеризується великою кількістю вхідних змінних і потребує застосування системного підходу, тобто розглядати об'єкт дослідження як систему взаємозв'язаних характеристик об'єкта й зовнішнього середовища відповідно до його цілей і завдань. Оцінка тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва дозволяє прослідкувати, як змінився вплив різних чинників на динаміку цього процесу. Про значення малого бізнесу як інтегруючого структурного елемента системи сучасної ринкової економіки свідчать показники, що характеризують стан сектору малих і середніх підприємств (МСП) у деяких країнах світу (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники сектору МСП: Україна, Російська Федерація і країни Європейського Союзу¹, 2011 р.

Країна	Кількість МСП, млн од.	Кількість МСП на 1000 населення, од.	Зайнято в МСП, млн чол.	Частка МСП у загальній чисельності зайнятих, %	Виручка сектору МСП, трлн євро	Виручка сектору МСП на душу населення, тис. євро
Німеччина	1,9	23,2	13,6	35,1	2,2	26,9
Франція	2,6	39,8	8,8	34,2	1,9	29,1
Італія	3,8	62,5	12,3	53,4	1,9	31,2
Великобританія	1,7	27,1	9,8	33,9	2,2	35,1
Польща	1,6	41,5	5,9	37,2	0,5	13,0
Нідерланди	0,6	35,8	3,6	41,9	0,8	47,8
Естонія	0,05	38,6	0,3	50,3	0,02	15,4
Росія	3,2	22,3	19,0	27,2	30,8 трлн руб. еквівалент 0,8 трлн євро	5,6
Україна	1,7	37,3	6,8	33,4	2,2 трлн грн. еквівалент 0,2 трлн євро	4,4

¹Джерело даних: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3.

Як свідчать вищенаведені дані, за кількістю МСП на тисячу населення лідером є Італія (62,5 од). Серед країн пострадянського простору, наведених у таблиці, даний показник найвищий у Естонії (38,6). Приблизно таке же значення цього показника в Україні (37,3).

Пороговою величиною, що свідчить про те, що у країні здійснилася критична кількість ринкових перетворень, створені сприятливі умови для бізнесу, ефективного використання інвестицій, на думку експертів Всесвітнього банку, є стан економіки, коли частка малого і середнього бізнесу досягає приблизно 40% від загальної чисельності зайнятих. Так, частка малого і середнього бізнесу в загальній чисельності зайнятих становить близько половини (53,4%) в Італії та Естонії (50,3%). В Україні даний показник також високий (33,4%), що перебуває майже на одному рівні з розвинутими країнами ЄС – Німеччиною (35,1%), Францією (34,2) і Великобританією (33,9%).

За обсягом виручки сектору МСП на душу населення лідирують Нідерланди (47,8 тис. євро). В Україні значення цього показника поки що дуже низьке (4,4 тис. євро) (табл. 1).

Якщо розглядати світовий досвід, то можна відзначити, що малі підприємства відіграють важливу роль в економіці всіх країн світу. У США, країнах Західної Європи, Японії, інших країнах малий бізнес представлений великою кількістю малих і середніх підприємств. Основну питому вагу в них становлять дрібні підприємства з чисельністю зайнятих не більше 20 осіб. Малі підприємства забезпечують 2/3 приросту кількості нових робочих місць, що дозволяє скоротити безробіття в цих країнах. Так, у Німеччині, яку визначають як оптимальну країну для ведення бізнесу, підвалини економіки складають саме дрібні та середні підприємства (не більше ніж 100 робітників), лише коло 2% складають великі фірми, що налічують більше 1000 співробітників. Тому в цій країні одним із пріоритетних завдань для уряду є створення максимально сприятливих умов для малого та середнього бізнесу [1, с. 17].

Малі підприємства ефективні не тільки у споживчій сфері, але і як виробники необхідних для виготовлення кінцевої продукції окремих вузлів і малих механізмів, напівфабрикатів та інших елементів, випуск яких невігідний великим підприємствам. Усе це обґрунтовує необхідність комплексного підходу до визначення

місця та ролі малих підприємств в економіці. Наприклад, малі та середні фірми США виробляють 40% валового національного продукту та половину валового продукту приватного сектору, у тому числі: в обробній промисловості – 21%, будівництві – 80, оптовій торгівлі – 86, у сфері обслуговування – 81%. На цих підприємствах зосереджена половина всіх зайнятих у приватному секторі. Вони забезпечують створення й упровадження майже половини всіх нововведень в економіці США, що належать до сфери науково-технічного прогресу. При цьому в середньому на один долар витрат вони впроваджують нововведень у 17 разів більше, ніж великі підприємства.

Останніми роками прискорилися концентрація та централізація капіталу у країнах Європи, наприклад, у сталевій промисловості Бельгії, нафтових концернах Іспанії, в АПК Нідерландів, а також у концернах сталевій, фармацевтичній, деревообробній промисловості Швеції, у годинниковій промисловості Швейцарії, в автомобільній промисловості Німеччини. Важливіша риса концентрації та централізації капіталу полягає в тому, що руйнація багатьох дрібних і середніх фірм не призвела до зникнення малого бізнесу. Він проявив стійкість, здатність до відтворення й одночасно повернувся до себе інтерес великих підприємств.

Характерною ознакою часу стало те, що дрібні та середні фірми відшукують спеціалізовані сфери діяльності, де стають субпідприємствами концернів у великосерійному виробництві. У Західній Європі близько половини продукції промисловості, що зайнята обробкою, виробляється на дрібних підприємствах. Ці підприємства свої зусилля спрямовують на пристосування до внутрішніх умов виробництва та збуту. Транснаціональні корпорації надають їм можливість першими апробувати нову продукцію, для того, щоб потім самим перейти до масового її виробництва. Місце збанкрутілих дрібних фірм займають нові, тобто здійснюється їх відтворення в цілому. У кризові роки зайнятість у дрібному бізнесі практично не скорочувалася.

Слід зазначити, що розвиток будь-якої форми підприємництва залежить в основному від двох умов: внутрішнього економічного стану у країні в цілому й регіонах, а також у здатності конкретного підприємця використовувати надані йому законодавством права для реалізації своїх господарських цілей. Саме ці чинники

впливають на розвиток малої економіки, яка найбільш чутлива до конкретних умов господарської кон'юнктури і для якої особисті риси та здібності конкретного керівника підприємства у більшості випадків забезпечують кінцевий результат та ефективність прийнятих господарчих чи управлінських рішень.

Зараз у літературі та статистиці віддається перевага показнику – кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, оскільки він дозволяє достатньо точно оцінити стан національної економіки, а також позбавлений ряду недоліків, властивих іншим показникам. Станом на 01.01.2012 р. загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 360 од., що на 22,4% менше ніж за звітний період попереднього року. Зазначений показник зменшився порівняно з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку зі зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 394 до 290 од. у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємств протягом 2010-2012 рр. майже залишався незмінним – 70 од. у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому у 2009 р. цей показник становив 82 од. (табл. 2).

Кількість зайнятих працівників на діючих суб'єктах малого підприємництва України у 2011 р. становила 4442,2 тис. осіб, що на 10,4% менше ніж за відповідний період минулого року, на малих підприємствах – 2070,8, що на 3,5% менше ніж за відповідний період минулого року, у фізичних осіб-підприємців – 2371,4 тис. осіб, що на 15,8% менше ніж за відповідний період минулого року.

За даними Держкомстату України, станом на 01.01.2012 р. загальний обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами підприємницької діяльності за видами економічної діяльності становив 2 157 269,4 млн грн. Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва-юридичними особами становила 12,5%, фізичними особами-підприємцями – 5,0%.

Дані державної статистичної звітності свідчать, що в Україні превалюють за кількістю саме малі підприємства, які становлять за даними 2011 р. 93,7% у загальній кількості підприємств, а середні та великі підприємства – відповідно 5,7 та 0,6% (див. рисунок) [7].

Таблиця 2

*Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва
у 2007-2011 рр.¹*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, од.	561	609	661	464	360
У % до попереднього року	-	108,6	108,5	70,2	77,6
у т.ч. малих підприємств, од.	84	79	82	70	70
У % до попереднього року	-	94,0	103,8	85,4	100
фізичних осіб-підприємців, од.	477	530	579	394	290
У % до попереднього року	-	111,1	109,2	68,0	73,6
Кількість зайнятих працівників на суб'єктах малого підприємництва, тис. осіб	6003,7	6308	6450,9	4960,2	4442,2
У % до попереднього року	-	105,1	102,3	76,9	89,6
у т.ч. на малих підприємствах, тис. осіб	2324,7	2319,0	2227,4	2145,7	2070,8
У % до попереднього року	-	99,8	96,1	96,3	96,5
у фізичних осіб-підприємців, тис. осіб	3679,0	3989,0	4223,5	2814,5	2371,4
У % до попереднього року	-	108,4	105,9	66,6	84,2
Обсяг реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва (робіт, послуг), млн грн	593030,6	701634,6	657643,6	714811,7	734854
У % до попереднього року	-	118,3	93,7	108,7	102,8
У т.ч. малих підприємств, млн грн	440011,0	496683,0	461691,1	484393,5	523638,2
У % до попереднього року	-	112,9	92,9	104,9	108,1
фізичних осіб-підприємців, млн грн	153019,6	204951,6	195952,5	230418,2	211215,8
У % до попереднього року	-	133,9	95,6	117,7	91,6

¹Розраховано за даними Держстату України [2-6].

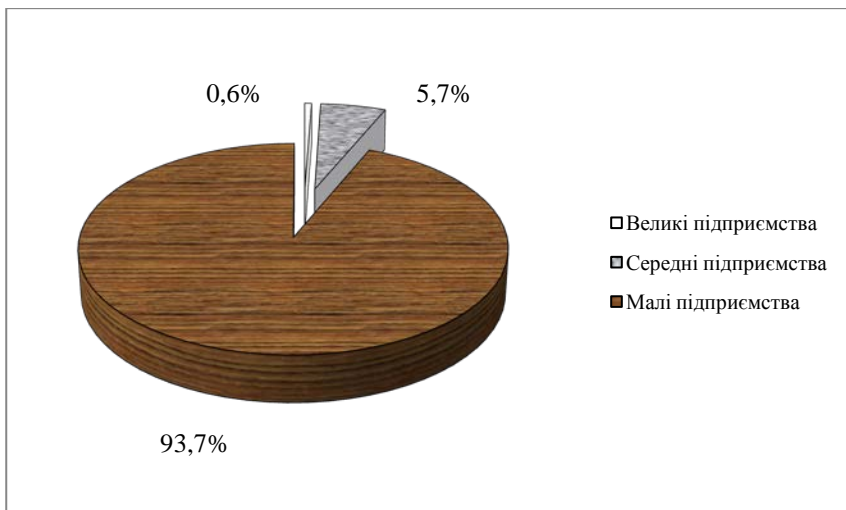


Рисунок. Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств у 2011 р.

Малі підприємства домінують практично в багатьох видах економічної діяльності за кількістю підприємств, однак результати їх діяльності не мають достатньої вагомості. Так, в Україні частка реалізації продукції, яка була вироблена малими підприємствами, у загальному обсязі реалізованої продукції коливалася від 5,3% у 2004 р. до 18,8% у 2006 р. (табл. 3).

Результати діяльності малих підприємств не є позитивними, бо за досліджуваний період переважна їх більшість працювала збитково. По малих підприємствах, що мали позитивні результати діяльності, частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до загального прибутку коливалася від 7,9% у 2005 р. до 23,4% у 2010 р.

Частка продукції, реалізованої суб'єктами малого і середнього підприємництва у відсотках до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) станом на 01.01.2012 р. становила – 51,3%. Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва-юридичними особами становила 12,5%, фізичними особами-підприємцями – 5,0; суб'єктами середнього підприємництва-юридичними особами – 33,8%.

Основні показники розвитку малих підприємств¹

Рік	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, од.	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості, %	Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, %	Частка збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу збитків, %	Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %
2000	44	1730,4	1709,8	15,1	8,1	12,9	16,3	36,6
2001	48	1818,7	1807,6	17,1	7,1	9,1	17,6	38,1
2002	53	1932,1	1918,5	18,9	6,7	9,3	18,8	38,2
2003	57	2052,2	2034,2	20,9	6,6	9,1	20,6	37,1
2004	60	1978,8	1928,0	20,2	5,3	8,2	25,4	35,5
2005	63	1890,4	1834,2	19,6	5,5	7,9	30,6	35,2
2006	72	2232,3	2158,5	23,5	18,8	17,2	40,2	33,7
2007	76	2231,5	2154,3	23,7	18,1	14,0	42,2	32,8
2008	72	2237,4	2156,8	24,3	16,3	16,5	37,6	37,3
2009	75	2152,0	2067,8	25,3	16,7	22,9	29,0	39,9
2010	63	2073,6	1992,5	25,5	14,2	23,4	30,8	41,4

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ. За 2006-2010 рр. дані розраховано відповідно до Господарського кодексу України в редакції від 18.09.2008 р.

Економічна політика, що проводиться в Україні, не могла не позначитися на певній деформації галузевої структури малого підприємництва. Так, якщо в перші роки становлення малого підприємництва в загальних показниках за питомою вагою лідирували малі підприємства промисловості й будівництва, то в даний час спостерігається тенденція лідерства підприємств оптової і роздрібної торгівлі (26% зайнятих у загальній чисельності зайнятих у малих підприємствах) (табл. 4).

Питома вага суб'єктів малого і середнього підприємництва торгівлі та сфери послуг від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) сумарно становить 64%. Значно меншими є показники промисловості (9,7%), сільського господарства (8,8%), будівництва (7%) [7].

Таблиця 4

Динаміка питомої ваги чисельності зайнятих працівників у малих підприємствах за галузями народного господарства в загальній чисельності у 2000-2011 рр., %

Галузь	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Промисловість	21,5	22,0	20,3	18,3	17,7	17,1
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	7,2	8,0	8,8	7,0	6,9	9,3
Будівництво	15,0	11,4	11,4	12,2	12,1	10,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого споживання	29,2	23,3	20,5	26,1	25,7	25,6
Діяльність готелів і ресторанів	4,0	3,8	3,9	3,3	3,3	3,2
Діяльність транспорту і зв'язку	4,9	5,4	5,6	5,7	5,9	6,0
Операції з нерухомим майном, оренда інжиніринг і надання послуг підприємцям	12,6	17,2	19,9	20,2	21,1	21,0
Освіта	1,3	1,4	1,5	0,7	0,7	0,7
Охорона здоров'я і надання соціальної допомоги	1,2	1,3	1,6	1,5	1,6	1,9
Надання комунальних і індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури і спорту	5,0	5,2	5,2	3,7	3,5	3,3

Розраховано за даними джерел: [8, 9].

Найяскравіше помітна деформованість галузевої структури малого підприємництва України порівняно з державами, що мають розвинений сектор малого бізнесу, – Францією і Великобританією, які до того ж володіють такими самими, як і в Україні, чисельністю населення та структурою великої промисловості (табл. 5).

Таблиця 5

*Частка малих підприємств окремих галузей у структурі
малого бізнесу України, Великобританії та Франції у 2011 р., %*

Галузь	За кількістю зайнятих		За обсягом реалізації	
	Україна	Франція*	Україна	Великобританія*
Промисловість	17,1	23,2	35,9	8,5
Сільське господарство	9,3	3,4	3,2	9,9
Транспорт	6,0	4,9	5,9	5,1
Будівництво	10,4	17,3	2,8	18,1
Торгівля	25,6	23,1	40,1	22,8
Сфера послуг	30,1	12,8	12,2	12,8
Інші	1,5	15,3	-	22,8

*Розраховано за даними джерела [10].

Як видно з вищенаведених даних, в Україні частка зайнятих у сільському господарстві, транспорті, торгівлі, сфері послуг перевищує аналогічний показник малого бізнесу Франції 80-х років ХХ ст. Недостатня чисельність зайнятих у малому підприємстві в таких галузях, як промисловість, будівництво.

Одним із показників ефективності діяльності малих підприємств може служити обсяг реалізованої продукції (послуг). За даним показником малі підприємства України значно відстають від малих фірм Великобританії (сільськогосподарські, будівельні). А значне випередження за даним показником спостерігається у промисловості й торгівлі.

Переважає малих підприємств, що спостерігається в Україні, у сфері торгівлі пояснюється певними причинами. По-перше, у зв'язку з відсутністю сприятливого податкового режиму щодо діяльності суб'єктів малого підприємства і в умовах загрози стрімкої девальвації гривні перевагу отримують ті господарюючі суб'єкти, які можуть забезпечувати швидкий і відносно безпечний обіг авансованого капіталу. По-друге, можливість наявного обороту. По-третє, приплив великої кількості дешевих імпортованих товарів, які не мають аналогів у нашому виробництві. По-четверте, загроза інфляції та нестабільності національної грошової одиниці, що змушує підприємців не нагромаджувати кошти, а перетворюю-

вати їх на товар. Усі зазначені й інші чинники дали могутній поштовх для переливу капіталів у торгівлю. Відповідно багато малих фірм перетворилися на середні або великі, виникли концерни, корпорації, об'єднуючі безліч дрібних підприємств.

Між тим такий ринок, як сфера науково-технічних новацій і інформації, не освоюється. Це обумовлено, з одного боку, недостатньою увагою до даних проблем з боку державних структур управління, відсутністю правових актів, що забезпечують розвиток малого бізнесу, орієнтованого на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, а з іншого – монополією державних науково-технічних структур, що зосередили всі обсяги фінансування наукової сфери. У результаті це призвело до монополізму державного сектору в науці, відсутність структур, що впроваджують інновації в матеріальній сфері, теж не сприяє просуванню інновацій до споживачів.

Таким чином, деформованість галузевої структури малого підприємництва України значною мірою пояснюється відсутністю найважливіших компонентів ринкового господарства, що забезпечують успішне функціонування суб'єктів малого підприємництва: прогресивна правова база підтримки малого підприємництва, система і механізми поєднання інтересів підприємців і держави; регіональні схеми і механізми самоорганізації суб'єктів малого підприємництва; пільгове кредитування і посильний податковий режим для новостворюваних підприємств; розвинена інфраструктура підприємництва.

Слід відзначити, що основною причиною низького рівня розвитку малого підприємництва в Україні є відсутність стратегії розвитку країни, стратегічного планування по окремих галузях і в цілому по економіці, визначення сфер найбільш доцільної активізації малого підприємництва, а також належної правової підтримки малого та середнього підприємництва на рівні держави.

Крім того, в Україні протягом останніх 20 років, як показують опитування підприємців, розвиток малого і середнього підприємництва гальмується надмірною регуляцією з боку органів влади всіх рівнів і органів місцевого самоврядування. У результаті цього виникають адміністративні бар'єри, які збільшують витрати на створення і функціонування бізнесу, ведуть до зниження рівня конкуренції і відповідно загальної ефективності економіки. Осно-

вними чинниками, що заважають розвитку малого підприємництва виявляються бар'єри в дозвільній системі, ліцензуванні, сертифікації, контрольно-наглядових заходах уповноважених інстанцій.

Проте за останнім Індексом легкості ведення бізнесу 2012 Україна з результатом 0,66 балу посіла 137 місце з 185 країн, що на 15 позицій вище, ніж минулого року (152 місце і 0,66 балу). Такий значний підйом України в Індексі був досягнутий в основному завдяки ухваленню важливих реформ за такими трьома напрямками: реєстрація підприємств, оподаткування і реєстрація власності. Позитивна динаміка України не залишилася непоміченою, і за підсумками оцінки 2012 р. укладачі рейтингу включили країну до топ-10 економік, що значно поліпшили свої позиції більш ніж по трьох групах показників. Крім України, у десятці також Польща, Греція, Сербія і Казахстан [11].

Таким чином, малий бізнес є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не може не тільки розвиватися, але навіть й існувати. Великі суб'єкти господарювання визначають рівень науково-технічного прогресу та виробничого потенціалу, але вагому частку в розвитку країн із ринковою системою господарювання складають малі підприємства як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділової активності та ефективного функціонування бізнесу. Для пришвидшення й підвищення ефективності процесів розвитку підприємницької активності малого бізнесу необхідно розглянути шляхи розвитку такого суб'єкта господарювання в рамках стратегії та здійснення відповідних заходів стратегічного менеджменту для максимального просування шляхом прогресу.

Як показують опитування підприємців, в Україні протягом останніх 20 років, розвиток малого підприємництва гальмується надмірною регуляцією з боку органів влади всіх рівнів і органів місцевого самоврядування. У результаті виникають адміністративні бар'єри, які збільшують витрати на створення і функціонування суб'єкта підприємництва, ведуть до зниження рівня конкуренції та відповідно загальній ефективності економіки. Особливо це виявляється на місцевому рівні, де створюються і функціонують суб'єкти малого підприємництва.

Для вивчення впливу місцевого регуляторного середовища на діяльність суб'єктів малого підприємництва у 2011-2012 рр. бу-

ло проведено анкетне опитування. Об'єктом його були думки представників малого підприємництва у старопромислових регіонах (Донецькій і Луганській областях) про стан регуляторного середовища в Україні. Предметом – співвідношення між потребами у сприятливих правових і організаційно-економічних умовах і станом регуляторного середовища.

Територіальна локалізація об'єкта пов'язана з тим, що наявний економічний потенціал і високий рівень промислового розвитку старопромислових регіонів у цілому не тільки не змогли захистити від проблем у період кризи суб'єктів малого підприємництва, але навіть стали свого роду каталізатором через стрімке падіння саме промислового виробництва і наступної за ним негативної реакції.

Результати опитування свідчать, що більше половини опитаних підприємців (71%) вважають, що підприємницький клімат для розвитку малого підприємництва в країні несприятливий. Для порівняння – у 2008 р. цей показник становив 60%, що на 11 процентних пунктів нижче, ніж у 2011 р. Переважна більшість респондентів заявили, що прибуток і доходи, відповідно (75 і 81%), могли б бути вище, якби загальні умови для ведення бізнесу були би сприятливими.

Серед найбільших адміністративних бар'єрів у підприємницькій діяльності опитані назвали оподаткування й адміністрування податків (47%), видачу дозволів або ліцензій (23%), державний контроль (25%). Вартість дотримання податкового законодавства в Україні істотно впливає на ділове середовище і є однією з перешкод на шляху розвитку бізнесу, особливо малих підприємств і приватних підприємців. Причому малі підприємства набагато більше страждають від витрат на ведення податкового обліку. Так, 77% респондентів заявили, що від 1 до 50% річного доходу бізнесу вони витрачають на оплату процедур адміністрування податків. Вартість дотримання податкового законодавства складається в основному з витрат підприємств на оплату робочого часу працівників бухгалтерської служби, що витрачається на ведення податкового обліку і пов'язаних з оподаткуванням процедур. Система адміністрування податків перешкоджає залученню інвестицій і створенню нових малих підприємств.

Система видачі дозвільних документів, незважаючи на законодавчі нововведення, оперує широким переліком дозволів, характеризується нормативними суперечностями і відсутністю ефективно функціонуючого організаційно-правового механізму видачі документів дозвільного характеру, непрозорістю і складністю дозвільних процедур, що створює підоснову для корупційних дій чиновників. Результати проведеного опитування свідчать, що більше половини респондентів (57%) вважають, що дозвільна система перешкоджає нормальній господарській діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Дані проведеного опитування свідчать, що найбільша кількість респондентів (62%) у процесі отримання дозволів зіткнулася з такою проблемою, як підготовка надмірної кількості документів і бюрократична тяганина, пов'язана з їх отриманням (табл. 6).

Таблиця 6

Проблеми, з якими довелося зіткнутися підприємцям у процесі отримання дозволів (передбачалося більше однієї відповіді)

Відповіді	% від загальної кількості респондентів
Підготовка надмірної кількості документів і бюрократична тяганина, пов'язана з їх отриманням	62
Неофіційні платежі, які часто супроводжують процес отримання дозволів	35
Зловживання з боку дозвільних органів у процесі отримання дозволів	33
Застарілі й важкодійсні вимоги до підприємців	24
Висока вартість отримання дозволів	22
Низький професійний рівень чиновників	25
Важко відповісти	18

Як показали результати дослідження, часто необхідні документи не мають прямого відношення до отриманого дозволу. Наприклад, деякі органи місцевого самоврядування, видаючи дозволи на розміщення об'єкта торгівлі, вимагають надання статуту підприємства, ліцензій, договору на вивіз сміття, свідоцтва права власності на землю (підприємеця або його орендодавця) тощо.

Дані проведених досліджень свідчать, що вартість отримання дозволів для українських підприємств часто буває невідомою і обтяжує їх бюджет. Проблема високих витрат створюється не стільки кожним окремим дозволом, скільки загальною вартістю всіх документів, необхідних для ведення бізнесу на законних підставах. За оцінками респондентів частка доходу підприємства, яка втрачається за рахунок витрат, пов'язаних з отриманням дозволів, становить від 1 до 6%, а в окремих випадках до 50-60%.

Невиправдана дорожнеча виконання обов'язкових вимог або просто неможливість їх виконання призводять до того, що більшість дозволів видається підприємцям на нетривалий термін. Підприємці вимушені відкуповуватися, щоб скоріше почати свій бізнес. При цьому регуляторні органи чинять тиск на підприємців, вимагаючи виконання своїх вказівок. Так, за даними соціологічного опитування найбільший тиск у зв'язку з видачею дозволів (ліцензій) респонденти відчували з боку Державної податкової адміністрації і органів місцевого самоврядування, відповідно 33 і 30% тих, хто відповіли (табл. 7).

Таблиця 7

Оцінка респондентами тиску з боку державних органів у зв'язку з видачею дозволів (ліцензій)

Державні органи	% від загальної кількості опитаних
Державна податкова адміністрація	33
Органи місцевого самоврядування	30
Комунальні монополісти	23
Державна санітарно-епідеміологічна служба	19
Державний пожежний нагляд	19
Облдержадміністрація	12
Державний нагляд по охороні праці	12
Немає тиску	2
Важко відповісти	23

Подібний суб'єктивізм у видачі дозволів безпосередньо призводить до зловживань і корупції, яка у свою чергу посилюється й послаблює конкуренцію серед підприємств, перешкоджаючи підвищенню ефективності їх діяльності.

Дані опитування свідчать, що 50% респондентів, дозволів, що безпосередньо займаються отриманням сертифікатів, ліцензій розраховувалися неофіційними платежами за отримання дозвільних документів. Причому, якщо порівняти з аналогічним показником 2008 р., то потрібно відзначити, що даний показник зріс на десять процентних пунктів (табл. 8).

Таблиця 8

Розподіл відповідей на питання: «Чи доводилося Вам розраховуватися неофіційними платежами за отримання дозволів (сертифікатів, ліцензій)?»

Відповіді	% від загальної кількості опитаних	
	2008 р.	2011 р.
Так	40	50
Ні	34	28
Важко відповісти	26	22

Значною перешкодою для підприємницької діяльності є безпосередньо практика надання адміністративних послуг. Це підтверджується даними багатьох спеціальних досліджень. Зокрема, обслуговуванням в органах влади і наданими послугами в 2009 р. була незадоволена більшість населення (54% опитаних – переважно або повністю незадоволені й лише 40% переважно або повністю задоволені).

Актуальною є проблема так званого “територіального монополізму”. Зокрема, більшість послуг для фізичних осіб-підприємців надаються лише за місцем офіційної реєстрації. В умовах України, де ця система реєстрації (“прописки”) фактично є дозвільною і достатньо багато підприємців ведуть свій бізнес поза місцем реєстрації, такий “монополізм” призводить до істотних втрат часу й інших ресурсів споживачами послуг.

Також до вагомих проблем належать питання оплати адміністративних послуг. З одного боку, у споживачів бракує інформації про розміри і порядок оплати послуг. Часто їх також змушують платити незрозумілі “добродійні” і інші “добровільні” платежі. З іншого боку, незручним є сам порядок оплати, коли для цього пот-

рібно додатково відвідувати банківські установи поза приміщенням адміністративного органу.

У цілому потрібно відзначити, що сектор малого підприємництва істотно не впливає на регіональну економіку й не розвивається достатньо енергійно, щоб забезпечити динамічне зростання свого потенціалу. Разом із тим динаміка зростання показників суб'єктів малого підприємництва в регіонах свідчить про достатній внутрішній його потенціал, бажання і можливості широких верств населення забезпечити власними силами свою економічну самостійність.

Результати дослідження показали, що процес становлення малого підприємництва залежить від багатьох чинників, але найважливішу роль відіграють регіональні чинники. Тобто створення і діяльність суб'єктів малого підприємництва безумовно пов'язане з: зростанням економічного потенціалу регіону, раціональним використанням наявних ресурсів, удосконаленням господарської структури, удосконаленням регуляторної політики відносно суб'єктів малого підприємництва в регіоні тощо. Безумовно ці й інші чинники слід урахувувати при розробці й упровадженні стратегій суб'єктів малого підприємництва, а також здійсненні територіальної політики щодо підтримки малого підприємництва.

Проаналізувавши вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку суб'єктів малого підприємництва, можна констатувати, що в даний час розвиток малого підприємництва в Україні створює сприятливі умови для оздоровлення економіки: розвивається конкурентне середовище; створюються додаткові робочі місця; активно йде перебудова структури національної економіки в напрямі більшого наближення до споживача; розширюється споживчий сектор. У структурі суб'єктів господарювання за кількістю домінують суб'єкти малого підприємництва, але результати їх діяльності не дають підстав говорити про малий бізнес, як про двигун розвитку національної економіки, бо коло 80% обсягів реалізованої продукції вироблено суб'єктами великого та середнього підприємництва. Малий бізнес ще не посів належного місця, яке має визначатися не тільки виконанням робіт та послуг у сфері надання послуг, як це є зараз, а поступово переміщуватися в ті галузі та сфери вироб-

ництва, де найбільшу вагу мають різноманітні інновації: технічні, технологічні, організаційні, управлінські тощо.

Література

1. Фон Люксбург Н. Все о бизнесе в Германии / Н.Фон Люксбург, Ю. Порядочнов. – СПб.: Питер, 2007. – 256 с.
2. Діяльність малих підприємств / Статистичний збірник, 2007. – К.: Держкомстат України, 2008. – 250 с.
3. Діяльність малих підприємств / Статистичний збірник, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
8. Статистичний щорічник за 2006 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Статистичний щорічник за 2011 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Small business in Europe / Ed. By P.Burns and J. Duvhurst. – G., 1986. – 211 p.
11. Украина в мире. Обзор международных индексов, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf.

Надійшла до редакції 10.12.2013 р.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

У нинішніх кризових економічних умовах для підтримки функціонування вітчизняних підприємств промисловості регіону необхідний новий механізм залучення інвесторів. Питання вдосконалення економічного механізму створення і функціонування регіональної фінансово-інвестиційної інфраструктури відіграє найважливіше значення для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств і територій в умовах нестачі інвестиційних ресурсів і фінансової кризи.

Необхідність дослідження питань, пов'язаних із розвитком фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону, обумовлюється низькою активністю та ефективністю інвестиційних процесів. Основні причини даної проблеми: відсутність ефективних механізмів залучення інвестиційних і фінансових ресурсів підприємствами й органами місцевого самоврядування; недостатня участь регіональних інвестиційних і фінансових інститутів в інвестуванні економіки; низький якісний рівень здійснення інвестиційних процесів у регіонах та ін. Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону має охоплювати повний інвестиційний інноваційний цикл, сприяючи розвитку кожної з його ланок. Державна підтримка інвестиційного розвитку має фокусуватися на сприянні здійсненню наукових досліджень та розробок; створенні ефективної системи трансферу технологій з метою їх комерціалізації та налагодження промислового виробництва інноваційної продукції; здійсненні організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств; створенні ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю та коригування інноваційної політики.

Різним аспектам розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури регіону присвячено багато праць як вітчизняних, так і

зарубіжних учених. Зокрема, у працях О. Голевої [21] розглядаються питання розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури. Проблемам розвитку інфраструктури старопромислових регіонів присвячено праці І. Хаджинова [25]. Питання розвитку регіональної інноваційної інфраструктури та недоліки її формування на регіональному рівні розглядаються у працях О. Соколюк та А. Вдовічена [26]. Проблемам формування інвестиційно-фінансової інфраструктури окремих галузей економіки присвячено праці М. Іванова [1]. Окремо авторами розглядаються питання інвестиційної привабливості регіонів, зокрема К. Плешковим [22], Ю. Воробйовим [24].

У роботі [20] у рамках розгляду більш широких проблем частково приділяється увага розгляду питань, пов'язаних зі стимулюванням інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансово-регуляторним режимом стимулювання інноваційного підприємництва.

Однак багато аспектів формування та розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури не охоплені науковими дослідженнями, що призводить до однобічного висвітлення та вирішення проблем.

Питанням інституційного забезпечення розвитку економіки в цілому присвячено низку досліджень вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, дослідженню теоретичних питань інституціоналізму присвячені праці зарубіжних авторів Д. Норта, Е. Фуруботна, Р. Ріхтера, Е. Остром, В. Каспера, Дж. Кемпбелла [3-7].

Російські та вітчизняні вчені, такі як Р. Нурсєв [10], Т. Гайдай [8], І. Розмаїнський [14], В. Дементьєв [9], у своїх працях багато уваги приділяють узагальненню наявних течій в інституційній теорії для створення єдиної теоретичної бази інституціоналізму.

Отримані ними наукові, методологічні та практичні результати свідчать, що в дослідженнях розглядалися різні варіанти стратегій розвитку регіональних фінансових, інвестиційних ринків, проблеми вдосконалення інвестиційного механізму та інвестиційної інфраструктури, розвитку інвестиційної привабливості території. Водночас питання, що стосуються інституційного забезпечен-

ня розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислових регіонів, є недостатньо висвітленими.

Метою даної статті є виявлення підходів до формування фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону шляхом розробки інституційного забезпечення та мінімізації трансакційних витрат.

Історично склалося, що нормальне функціонування будь-якої ринкової системи, її рівновага і динамічні зміни залежать від діяльності ринкових інститутів, які виконують специфічні функції, таких як інфраструктура ринкової економіки, яка є обов'язковим елементом будь-якої економічної системи. Тому інфраструктуру можна розглядати як ключовий інструмент для відродження і зміцнення промислового регіону особливо у кризових умовах.

Розвиток фінансово-інвестиційної інфраструктури – це безперервний процес удосконалення взаємовідносин та взаємодії між учасниками промислового регіону, який забезпечує збалансований розвиток і прогрес економіки, і якісне поліпшення соціального рівня регіону. Інфраструктурний розвиток відіграє важливе значення в подоланні кризи у промисловості регіону й економіці в цілому.

Практика формування нових ринкових відносин показує, що головним чинником подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону є його інституційне забезпечення. Головною метою є забезпечення конкурентоспроможності економіки промислових регіонів в умовах відкритого ринку, а важливим інструментом її досягнення є комплекс інституційних і організаційно-економічних заходів, що створюють умови для раціонального використання і подальшого нарощування промислового потенціалу [1].

Провідним стає визнання, що економічний успіх залежатиме від наявності базових інститутів – державних і приватних, формальних і неформальних, економічних, соціальних і політичних. Значимо, що поняття інституціалізація досить широке і містить не лише організаційні структури, а й такі складові, як нормативна база та ділові угоди, рівень довіри в суспільстві, неформальні правила і соціальні норми. До них також належать звичаї, звички, заборони, характерні для традиційних суспільств. До кола колективних

інституціональних учасників входять державні установи, законодавчі органи, політичні партії, союзи, групи за інтересами, етнічні утворення, неурядові організації, фірми та компанії. Зазначені вище інститути залишаються неефективними, якщо вони не здатні регулювати правовідносини, пов'язані з основними джерелами доходу – землею, працею, капіталом, природними ресурсами. Таким чином, інститути (у рамках підходів сучасної економічної науки) – це головним чином правила, що регулюють економічне, політичне і соціальне життя сучасного суспільства [2].

Сутність понять «інститут», «інституції», «інституційне забезпечення» розкривається у працях представників економічної школи – інституціоналізм. Основоположником нового інституціоналізму вважають американського вченого, лауреата Нобелівської премії (1993) Д. Норта. Представники «нового» інституціоналізму розрізняють поняття інститути та інституції. Згідно з підходом Д. Норта, поняття «інституції» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через встановлення постійної структури людської взаємодії. Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації). Інститут є суб'єктом інституційного механізму. Як зазначає Д. Норт, «... не існує інших рішень, крім використання інституційних механізмів, щоб установити правила гри, і використання організації – щоб забезпечити дотримання цих правил» [3].

Одне з найбільш повних визначень інституцій дано англійським ученим Е. Остром: "Інституції" можуть бути визначені як набори працюючих правил для визнання того, хто має приймати рішення в певних сферах, яких спільних правил слід дотримуватися, яким процедурам необхідно слідувати, яку інформацію слід або не слід продукувати, які остаточні наслідки матимуть для індивідів ті чи інші їх дії. ... Усі правила містять приписи про те, що заборонено, що дозволено або як слід діяти. Працюючими правилами є реально діючі, за якими існує контроль і примус до їх дотримання у разі, коли індивіди роблять вибір щодо своїх дій ... " [4].

Е. Фуруботн і Р. Ріхтер у своїй праці "Інституції та економічна теорія. Вклад нової інституціональної теорії" (1998) під інсти-

туціями так само розуміють набір формальних та неформальних правил, а також спонукальних заходів до їх дотримання [5].

В. Каспер, автор монографії "Інституційна економіка: соціальний порядок і громадська політика" (1999), зазначає: "Інституції – правила взаємодії людей, які по можливості обмежують опортуністичну і безладну індивідуальну поведінку, таким чином, роблячи її більш передбачуваною і тим самим полегшуючи поділ праці і створення багатства". Терміни "інституція" і "правило" використовуються в даній книзі як взаємозамінні [6].

Дж. Кемпбелл у монографії "Інституційна зміна і глобалізація" (2004) дає таке визначення основоположної категорії інституційної теорії: "Інституції є фундаментом суспільного життя. Вони складаються з формальних і неформальних правил, механізмів спостереження (monitoring) і примусу (enforcement) до їх дотримання, а також систем значень, що визначають контекст, у межах якого індивіди, корпорації, профспілки, національні держави та інші організації діють і взаємодіють один з одним. Інституції є регуляторами, породженими боротьбою і угодами (домовленостями)" [7].

Т. Гайдай у своїй статті «Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу» наводить узагальнення підходів, що містяться у працях раннях і сучасних, традиційних і нових інституціоналістів і робить висновок про спадкоємність у розвитку теоретичних уявлень про природу й економічний зміст інституцій. Виводить узагальнене поняття інституцій, яке полягає у їх розгляді як системи норм і правил, що упорядковують, структурують соціально-економічну взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп [8]. У своїй статті вона також робить зауваження до вживання даного терміна, зокрема того, що стосується заміни категорії «інституція» на «інститут» спочатку в радянських, а згодом і українських економічних джерелах, що призвело до лінгвістичної та змістової некоректності.

По-перше, з історично-економічних видань радянської доби в сучасну широку економічну літературу перекочувало штучне привнесення двох економічних термінів – «інституція» (у сенсі звичок, звичаїв, неформальних настанов) та «інститут» (у сенсі – формалізованого втілення та офіційного закріплення інституцій).

По-друге, поряд із цим має місце паралельне вживання у всіх відтинках попередніх значень одного універсального терміна – «інститут». У російських економічних джерелах та перекладах дотепер поширене вживання цього терміна як цілковитого замітника поняття «інституція» (як неформальної та і формальної). У цій якості даний термін був автоматично запозичений (привнесений) в українські джерела як калька русифікованого вжитку.

По-третє, нерідко зустрічається вербальне ототожнення інституцій (у масовому вжитку – інститутів) з усіма явищами чи утвореннями, що мають поліморфну структуру, а найчастіше – з поняттям організації.

В. Дементьев у своїй статті «Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути?» проводить аналіз поняття «інститут» (поняття інститут ототожнюється з поняттям інституція) і його ознак. На його думку, інститут являє собою суспільний феномен, джерело походження, зміст і результат дії якого – соціальна взаємодія між людьми або громадський характер господарської діяльності. Інститути – це певний суспільний механізм, що являє собою певну сукупність дій одних людей, спрямовані на поведінку інших, що примушують останніх до певного типу поведінки і мають своїм результатом певну стійку соціальну структуру або організацію [9].

Російський учений Р. Нуреев у своїх працях багато уваги приділяє узагальненню наявних течій в інституційній теорії для створення єдиної теоретичної бази інституціоналізму. Підкреслює, що економічний розвиток неможливий без глибоких змін усієї системи економічних інститутів, соціальних і політичних відносин [10].

Визначення поняття «інституція» і «інститут» різними вченими подано в табл. 1.

З таблиці видно, що поняття «інституція» та «інститут» досить часто розглядаються як одне поняття, що призводить до втрати частини смислу понять та некоректності їх використання у працях вітчизняних учених. Сьогодні в національній економічній теорії немає чіткого розуміння й розмежування понять «інститут» та «інституція», що відкриває широкий простір для до

Таблиця 1

Визначення поняття «інституція» та «інститут» різними вченими та виділення їх особливостей

№ з/п	Вчені	Поняття	Особливості розгляду понять
1	2	3	4
1	Т. Веблен [11]	«Інститути – це результат процесів, що відбувалися у минулому; вони пристосовані до обставин минулого, і тому не перебувають у повній гармонії з вимогами нинішнього часу». Називає інститутами самі організації, а саме держава, уряд, фірми, що так чи інакше визначають функціонування економічної системи, у тому числі юридично закріплені традиції і норми економічної поведінки, що склалися історично	Поняття «інститут» ототожнюється з поняттям «організація»
2	Дж. Р. Коммонс [12]	Ввів поняття «колективних інститутів», до яких зараховував об'єднання корпорацій, профспілок, політичних партій, які відображають професійні інтереси соціальних груп і прошарків населення	Поняття «інститут» ототожнюється з поняттям організації
3	Д. Норт [3]	Поняття «інституції» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через встановлення постійної структури людської взаємодії. Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації)	Поняття «інститут» та «інституція» розглядаються окремо
4	Е. Остром [4]	Інституції можуть бути визначені як набори працюючих правил для визнання того, хто має приймати рішення в певних сферах, яких спільних правил слід дотримуватися, яким процедурам необхідно слідувати, яку інформацію слід або не слід продукувати, які остаточні наслідки матимуть для індивідів ті чи інші їх дії. ... Усі правила містять приписи про те, що заборонено, що дозволено або як слід діяти...	Більш детально розглядається поняття «інституція»
5	Е. Фуруботн, Р. Ріхтер [5]	Під інституціями розуміють набір формальних та неформальних правил, а також спонукальних заходів до їх дотримання	
6	В. Каспер [6]	Інституції – правила взаємодії людей, які по можливості обмежують опортуністичну і безладну індивідуальну поведінку, таким чином, роблячи її більш передбачуваною і тим самим полегшуючи поділ праці і створення багатства	Поняття "інституція" і "правило" використовуються як взаємозамінні
7	Дж. Кемпбелл [7]	Інституції є фундаментом суспільного життя. Вони складаються з формальних і неформальних правил, механізмів спостереження (monitoring) і примусу (enforcement) до їх дотримання, а також систем значень, що визначають контекст, у межах якого індивіди, корпорації, профспілки, національні держави та інші організації діють і взаємодіють один з одним. Інституції є регуляторами, породженими боротьбою і угодами (домовленостями). ... Виникнувши, інституції стають потужними зовнішніми силами, що допомагають визначати, яким чином люди наповнюють змістом свій світ і діють у ньому. Вони регулюють конфлікти і таким чином забезпечують стабільність у суспільстві. Без інституцій життя робиться хаотичним і більш складним	Більш детально розглядається поняття «інституція»

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
8	Т. Гайдай [8]	Виводить узагальнене поняття інституцій, яке полягає у їх розгляді як системи норм і правил, що упорядковують, структурують соціально-економічну взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп. Інституційна структура економіки визначається як впорядкований набір інституцій, що регламентують (визначають правила, стійкі зразки, моделі) та координують економічну життєдіяльність суспільства. Вона складається з панівних неформальних (встановлень, традицій, звичаїв) і формальних (правових) норм і правил, що визначають функціонування відповідного типу економічної системи	Узагальнення поняття «інституція», поняття «інституту» та «інституція» розглядаються окремо
9	В. Дементьев [9]	Інститут являє собою суспільний феномен, джерело походження, зміст і результат дії якого – соціальна взаємодія між людьми або громадський характер господарської діяльності. Інститути – це певний суспільний механізм, що являє собою певну сукупність дій одних людей, спрямованих на поведінку інших, що примушують останніх до певного типу поведінки і мають своїм результатом певну стійку соціальну структуру або організацію	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
	В. Бережницький, С. Дефорж [13]	У визначенні синтезується два основних методологічних напрями, а саме інститут-організація та інститут-правила (інституція в розумінні автора), норми. Інститути – це норми, правила, традиції соціальних взаємовідносин між індивідуумами, що склалися історично та структуровані в адекватні суспільні організації, а також механізми їх становлення та розвитку	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
10	І. Розмайнський [14]	Під інститутами розуміється саме механізм зниження невизначеності. Еволюція таких інститутів також пов'язана з бажанням економічних суб'єктів знизити невизначеність	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
11	Л. Фрейнкман, В. Дашкєєв [15]	Під інститутами розуміється система прийнятих у суспільстві норм і правил, що забезпечують функціонування економіки держав. Автори визначають, що в зарубіжних дослідженнях демонструється направленість причинно-наслідкового зв'язку від інститутів до довгострокового економічного розвитку, визначається необхідність створення інституційної бази для забезпечення стабільного зростання	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
	Р. Нурсєєв [10]	Під "інститутами", розуміються правила гри, що створені в суспільстві людьми і організують певним чином взаємодію між ними. Інститути відокремлюються від організацій, оскільки останні є соціальними формами, у яких часто закріплюються і реалізуються, зрештою, ті чи інші інститути. Організації, що є продуктом діяльності інститутів, відокремлюються від них, оскільки останні визначають правила їх "поведінки", як і всіх інших соціальних суб'єктів	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»

сліджень. Вважаємо, що інституції є правилами, а інститути – утвореннями, які структурують економічну взаємодію агентів ринку.

Поняття «інституційне забезпечення» визначене у Наказі про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм (Методика, п. 2) 16.03.2005 № 62. Згідно з нею інституційне забезпечення – утворення нових або реорганізація (удосконалення) існуючих інституцій (структур), а також дії щодо кадрової підготовки з метою організаційного забезпечення діяльності цих інституцій та процесу євроінтеграції в цілому [16].

Інституційне забезпечення – це динамічний процес формування інституцій (правила, сформовані формальними та неформальними утвореннями суспільно-економічних формацій, які впливають на поведінку учасників ринку) й інститутів (організаційно оформлена система правил і норм), які консолідовано у формі організації (підприємства, інфраструктура, державні органи), закону (нормативно-правові акти) та функції-правила (ринок, ціноутворення, конкуренція, праця, власність, підприємництво) у процесі еволюції ринкового механізму. Це широке аспектне поняття, яке включає статичні й динамічні аспекти становлення-функціонування базисних і похідних інститутів у певних інституціональних умовах, інституції, інститути, які співвідносяться в певному інституціональному середовищі.

У вузькому практичному розумінні інституційне забезпечення – це юридичне закріплення норм, правил гри, створення організаційних структур господарювання та інфраструктури, сформованих державою, організаціями і суспільством [17].

Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону є сукупністю заходів та дій держави (місцевих органів влади), спрямованих на формування нових або трансформацію існуючих інституцій (традицій, норм, правил, нормативно-правових актів) та інститутів (організаційних структур, організацій, державних органів та організацій), які впливають на її розвиток та підвищення ефективності діяльності промисловості регіону. Спробуємо розробити схему інституційного забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислових регіонів.

В основі економічного розвитку регіону лежить розвинутий промисловий сектор, який сформувався досить давно, відсутність дієвих заходів, спрямованих на зменшення техногенного навантаження, є фактором, який зменшує інвестиційну привабливість регіону. Застаріле обладнання, особливо у деяких галузях, є не тільки причиною низької продуктивності, а й одним із чинників, який значно збільшує травматизм на виробництві. Тому вкрай необхідно створювати умови, які б забезпечували оновлення основних засобів. Однією з основних причин недостатнього оновлення основного капіталу є відсутність у підприємств достатньої кількості фінансових ресурсів. Хоча органи влади не можуть безпосередньо впливати на прибутковість підприємств, вони можуть сприяти створенню умов, за яких фірмам буде легше отримати фінансування.

В основі інвестиційної діяльності лежить фінансування інвестиційних проєктів. Етапи реалізації інвестиційного проєкту: попередній етап; отримання фінансування; проектування і будівництво; запуск виробництва; виробнича діяльність (рис. 1).



Рис. 1. Етапи реалізації інвестиційного проєкту

Фінансування інвестиційного проєкту забезпечується фінансовими установами, які здійснюють свою діяльність на фінансовому, кредитному, інвестиційному, страховому та інших ринках. Сукупність фінансових установ, які мають кошти і для вкладення у вигляді інвестицій в економіку регіону складають інвестиційно-фінансову інфраструктуру регіону. Організаційними елементами, які реалізують окремі етапи виробничого процесу в регіоні, є підприємства і організації, які є суб'єктами економіки і здійснюють господарську діяльність, і організації, що займаються безпосередньо реалізацією інвестиційного проєкту. Взаємодію інвестиційно-фінансової інфраструктури з організаційними елементами регіону при реалізації інвестиційних проєктів схематично зображено на рис. 2.

Отже, кожен етап інвестиційного проекту має свої особливості і здійснюється різними учасниками, а також потребує фінансування в різних обсягах і на різних умовах. Перший етап (ідея) та попередній етап можуть відрізнятися залежно від того, який продукт буде реалізовано або виготовлено в результаті впровадження інвестиційного проекту, вже відомий підприємцю чи новий продукт, якого на ринку ще не було. Проект зі створенням нового продукту буде вважатися інноваційним.

Реалізація інноваційного проекту потребує кілька додаткових етапів: створення прототипу виробу; створення дослідного (промислового) зразка виробу; випуск дослідної партії виробів; і тільки після цього створення виробництва і серійне виробництво нового виробу (це збігається з етапами інвестиційного проекту).

Спочатку винахіднику необхідно втілити ідею, дещо матеріальне, створити прототип виробу. Винахідник знаходить однодумців, з якими ділиться своїми ідеями. Однодумці надають винахіднику посильну допомогу. На цьому етапі не потрібно великих фінансових витрат, іноді тільки матеріальна допомога. Винахідник організовує робоче місце, лабораторію, де розробляє ідею, поки не виготовить прототип майбутнього виробу. Крім того, він повинен ще зробити опис майбутнього виробу, у вигляді інформаційно-реklamних матеріалів.

Етап відпрацювання ідеї називається проведення науково-дослідної роботи (НДР). У результаті виконання цієї роботи з'являється прототип майбутнього виробу, який може виконувати функції виробу. Це ще далеко не продукт для продажу споживачам, але його можна показувати можливим замовникам. Тривалість цього етапу – від одного місяця до кількох років, результат: прототип майбутнього виробу та опис майбутнього виробу. Ризики, що виникають на даному етапі, це неможливість створити прототип за короткий термін, прототип може й не виконати функції рекламного зразка.

Цей етап реалізують такі організаційні елементи виробничої структури регіону: науково-дослідні інститути (проектно-конструкторські, технологічні) організації (НДІ, ПКТО), що спеціалізуються на проведенні пошукових науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, на прогнозуванні й визначенні напрямів науково-технічного прогресу в галузі, підгалузі регіону;

конструкторські бюро, які спеціалізуються на модернізації та проектуванні спеціального інструменту, що пов'язані з організаціями освоєння й упровадження нових видів продукції та підвищення якості вже існуючої; мале підприємство, яке спеціалізується на винахідницькій діяльності в тій чи іншій галузі; фізична особа-підприємець, який має навички у дослідній роботі, проводить і надає дослідно-конструкторські послуги (сфера комп'ютерного програмування тощо).

Фінансова допомога на даному етапі може надаватися такими структурними елементами фінансово-інвестиційної інфраструктури, як: державні фонди підтримки розвитку МСБ, які на меті мають згідно з регіональними програми розвитку МСБ проведення конкурсів, фінансування окремих проектів у провідних галузях економіки регіону; науково-дослідні інститути (через державне замовлення, власний комерційний інтерес), на базі яких винахідник працює; державні фонди фінансування інноваційних проектів; біржі бізнес-активів, можуть надати допомогу в пошуку потенційних інвесторів або замовників.

Наступним етапом є створення дослідного зразка виробу. Після отримання прототипу, винахідник починає його демонструвати потенційним замовникам. Якщо замовник зацікавиться, то він може виділити фінансування, щоб отримати подібний виріб. Тепер виріб називається дослідним, або промисловим, зразком.

Для створення дослідного зразка необхідно фінансування не тільки на його створення, але і на створення лабораторної бази, де зразок буде виготовлятися, доопрацьовуватися і перевірятися. Це збільшує вартість дослідного зразка. Одержавши фінансування, винахідник виконує замовлення підрядним способом. Для подальшої реалізації проекту необхідно знайти замовника, інвестора або створити власний бізнес. Помилка багатьох винахідників на цьому етапі полягає в тому, що вони відразу хочуть знайти інвестора, який має профінансувати всю свою діяльність. Зазвичай такий пошук закінчується безрезультатно.

Цей етап має назву проведення дослідно-конструкторської роботи (ДКР). Тривалість етапу становить від одного місяця до кількох років (визначається договором із замовником). Результатом є дослідний (промисловий) зразок, технічний опис дослідного зразка і технічні умови. Ризики, що виникають на даному етапі, це

недостатнє фінансування, збільшення термінів створення дослідного зразка, створений зразок може не влаштувати замовника.

Реалізують етап такі організаційні елементи виробничої структури регіону: регіональні філії НДІ, ПКТО, що спеціалізуються на проведенні прикладних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у розвитку основних напрямів розробок, що проводить головна організація, а також нової техніки та технології, закріпленої за філією; конструкторські бюро; мале підприємство; фізична особа-підприємець; дослідно-експериментальні підприємства (ДЕП), які спеціалізуються на підготовці до серійного виробництва нових видів продукції та виробів.

Фінансову допомогу можуть надавати такі організації: венчурні фонди, які спеціалізуються на вкладенні коштів у високо ризикові активи, державні венчурні фонди та державні фонди підтримки малих підприємств у науково-технічній сфері, які здійснюють пряме фінансування інвестиційних (інноваційних) проектів на конкурсній основі, кошти для здійснення діяльності фонду слід виділяти як із державного бюджету, так і з місцевих бюджетів; бізнес-ангели – це приватні інвестори, які вкладають свої кошти на ранній стадії розвитку підприємства (компанії), специфікою їх діяльності є одержання великої частки прибутку в обмін на фінансування проекту; фонди підтримки розвитку МСБ та гарантійні фонди, що надають гарантії при отриманні кредитних коштів на здійснення інвестиційного проекту підприємством; комерційні банки, які кредитують стартовий бізнес за наявності розробленого бізнес-плану та додаткових гарантій або забезпечення.

Наступним етапом є випуск дослідної партії. Отже, винахідник успішно виконав договір і отримує нове замовлення на кілька виробів. У результаті він повинен виготовити дослідну партію виробів, а вироби називаються промисловими зразками.

Для випуску дослідної партії виробів лабораторної бази вже недостатньо. Потрібне нове виробниче приміщення, може знадобитись обладнання для збирання та налагодження, а також ряд найманих працівників, які будуть виконувати певні операції. Для виконання замовлення потрібно створити дослідне виробництво.

Додаткове фінансування для створення дослідного виробництва замовник, як правило, не хоче виділяти. Тому винахідник на цьому етапі створює власну фірму, вносить у якості активів свої

розробки та патенти. Він залучає інших засновників, які володіють коштами, для створення дослідного виробництва. Створена фірма також може залучити кредит для власного розвитку.

На цьому етапі створена фірма може успішно існувати багато років, а винахідник перетворюється на підприємця й навіть стає Генеральним директором. Фірма здійснює рекламу й активно залучає замовників. Більшість малих інноваційних підприємств існує в такому вигляді. Тривалість етапу становить від року до декількох років (визначається потоком замовлень). Результатом є виробнича фірма, що поставляє вироби за договорами із замовниками.

Ризики, що виникають на даному етапі: нестабільний потік замовлень, складності з розширенням виробництва і випуску нових видів виробів, труднощі зі своєчасним виконанням замовлень і одержанням короткострокових кредитів для закупівлі матеріалів і комплектуючих.

Реалізація етапу здійснюється за рахунок нових створених виробничих підприємств, які найчастіше належать до малого бізнесу, або структурними підрозділами великих та середніх підприємств, які придбали промисловий зразок у винахідника або замовника і мають наміри налагодити, на основі наявних виробничих потужностей, виготовлення нового виду продукції.

Необхідність у фінансуванні виникає з, одного боку, для підтримки малих підприємств, які проходять стадію розвитку, а з іншого тих підприємств, які вже існують і потребують додаткового фінансування для виготовлення зовсім нових видів продукції, що є досить ризикованим. Отже, фінансову допомогу на цьому етапі можуть надавати такі організації: комерційні банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, інституційні інвестори, кредитні спілки, фонди прямих інвестицій, венчурні фонди, лізингові компанії.

Наступним етапом є створення серійного виробництва, що можливо за умови зростання потоку замовлень. Для організації серійного виробництва необхідно знайти нового засновника або інвестора, який фінансуватиме його створення. Винахідник при цьому перетворюється на звичайного підприємця, у якого є ідея створення нового бізнесу. Етапи збігаються з етапами інвестиційного проекту: отримання фінансування; проектування і будівництво; запуск виробництва.

Оцінку необхідності у фінансуванні на різних етапах інвестиційного проекту наведено в табл. 2.

Оцінка необхідності у фінансуванні етапів інвестиційного проекту

Етап інвестиційного проекту		Необхідні умови	
Найменування	Характеристика	Фінансування, підтримка	Організації, що можуть надати фінансування або підтримку
Ідея виробу	Винахід виробу, патентування	Державна підтримка; створення та забезпечення діяльності наукових та науково-дослідних інститутів	Науково-дослідні інститути
Прототип	Проведення науково-дослідної роботи	Матеріальна допомога; Створення лабораторії. Державна підтримка; підтримка приватних установ	Науково-дослідні інститути; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів
Дослідний зразок	Проведення дослідно-конструкторської роботи Створення дослідного зразка виробу	Фінансування створення лабораторної бази; державна підтримка; підтримка приватних установ; створення власного бізнесу	Науково-дослідні інститути; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку підприємництва бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування
Промисловий зразок	Виготовлення промислового зразка виробу	Фінансування/створення лабораторної бази; державна підтримка; підтримка приватних установ; створення власного бізнесу	Приватні інвестори; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування; страхові компанії; інститути спільного інвестування
Дослідна партія	Створення дослідного виробництва. Випуск дослідної партії виробів. Створення інноваційних підприємств	Додаткове фінансування, створення дослідного виробництва	Приватні інвестори; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування державні фонди гарантування; комерційні банки кредитні спілки лізингові компанії страхові компанії інститути спільного інвестування
Серійне виробництво	Створення серійного виробництва. Серійне виробництво виробів	Великі капіталовкладення для проектування та будівництва виробництва	Приватні інвестори; інвестиційні компанії; корпорації; венчурні фонди фонди прямих інвестицій; ринкові інвестори комерційні банки; кредитні спілки; лізингові компанії; страхові компанії; інститути спільного інвестування

Слід зауважити, що якщо навіть винахідник має дослідне виробництво, то він навряд чи зможе створити серійне виробництво разом з інвестором. Швидше за все з'явиться стратегічний інвестор, який купить дослідне виробництво разом із винахідником і його патентами. А потім стратегічний інвестор створить серійне виробництво виробів на власній виробничій базі. На стадії створення серійного виробництва фінансування можуть здійснювати лише великі корпорації які мають достатньо коштів для подальшого нарощування виробництва того, чи іншого виду продукція, яка на той час уже зарекомендувала себе на ринку.

Після запуску серійного виробництва нове підприємство здійснює виробничу діяльність: замовляє і оплачує сировину, матеріали, енергію; виробляє продукцію; подає продукцію споживачам, отримує виручку; оплачує податки до місцевого і центрального бюджету; перераховує частину прибутку інвестору і підприємцю, як засновникам. Тривалість етапу не обмежена. Результатом є випуск і продаж серійних виробів. Ризики, що виникають на даному етапі: труднощі з освоєнням серійного виробництва нових виробів, виходом на ринок і реалізацією виробів, невідповідність виробів потребам ринку, наявність конкуруючих виробів, проблеми з гарантійним і технічним обслуговуванням [18].

Отже, для створення й упровадження інвестиційних проектів на кожному його етапі виникає різний рівень потреби у фінансуванні, яке можуть здійснювати ряд фінансових, приватних та державних фондів і компаній. На основі розгляду етапів інвестиційного проекту можна стверджувати, що з моменту виникнення ідеї до її втілення в конкретній продукції та її споживання виникає багато перешкод, які призводять до збільшення витрат на реалізацію інвестиційного проекту та до зниження економічного ефекту від упровадження інновацій.

Під ефективністю проектів слід розуміти різницю між сумою доходів, які надходять від різних видів фінансово-господарської діяльності, й усіх витрат на фінансування проекту, що вимірюються у конкретному часовому періоді з урахуванням або без урахування дисконтування грошових потоків. При оцінці інвестиційного проекту необхідно довести, що його ефективність буде вищою ніж ефективність наявного способу виробництва. Зростання ефективності фінансування проекту досягається за рахунок мінімізації

вартості джерел фінансування, які використовуються, і структури капіталу. На оцінку ефективності проекту може впливати використання лізингового фінансування. Проблема, як правило, полягає в недостатності коштів на першому етапі здійснення проекту. На стартовому етапі характерні витрати, пов'язані зі створенням лабораторій, виготовленням прототипу виробу, що потребує придбання унікальних приборів та машин і залучення висококваліфікованих працівників для його обслуговування.

На перших етапах здійснення інвестиційного проекту також велику частку у витратах займають трансакційні витрати, а саме витрати, пов'язані зі здійсненням необхідних трансакцій, тобто пошуком замовника, інвестора, проведення презентацій нового виробу та ін. Трансакційні витрати формуються на різних рівнях ринкових відносин, вони пов'язані з пошуком інформації про стан параметрів ринку та їх динаміку, ділових партнерів, витрати на проведення переговорів і укладення угод, захист від опортуністичної поведінки з боку контрагентів та контроль за виконанням умов контрактів. Поняття «трансакція» використовується для позначення як обміну товарами, так і обміну різноманітними видами діяльності, та юридичними зобов'язаннями, угод як довготривалого, так і короткострокового характеру, які потребують документального оформлення або передбачають просте взаєморозуміння сторін [19].

Окремого чітко визначеного поняття трансакційних витрат в економіці України не існує, кожний автор вкладає щось своє в це поняття. Тому розгляд економічної сутності поняття «трансакційні витрати» потребує окремого дослідження. У рамках проведеного дослідження до складу трансакційних витрат включено: витрати часу на здійснення угоди, розробки планів та узгодження умов контрактів, організаційні та експлуатаційні витрати, обумовлені використанням певних структур управління з метою усунення конфліктних ситуацій, пов'язаних зі страхуванням гарантій умов угоди.

Основними факторами, які сприятимуть зменшенню трансакційних витрат при здійсненні інвестиційного проекту та підвищенню ефективності його впровадження у промисловому регіоні, є розробка інституційного забезпечення взаємодії інвестиційно-фінансової інфраструктури й організаційних елементів виробничої структури регіону. Одним із напрямів інституційного забезпечення є створення регіональних фінансово-інвестиційних інститутів

(установ, центрів), які б забезпечували підтримку інвестиційних та інноваційних проектів розвитку на кожному етапі їх запровадження та сприяли зниженню трансакційних витрат, що підвищить ефективність інвестиційних проектів, та зумовить підвищення інвестиційної привабливості регіону. Вони мають виконувати такі функції:

здійснення прямого фінансування створення лабораторій та лабораторних баз на основі науково-дослідних інститутів та проектно-конструкторських технологічних організацій під розробку конкретних проектів в інноваційних галузях економіки регіону;

надання гарантій для фінансово-кредитних комерційних установ при наданні кредитних ресурсів винахіднику (замовнику, малому підприємству);

здійснення інформаційної підтримки винахідників, шляхом ініціювання проведення бізнес-презентацій, розміщення інформації про винахід на біржах бізнес-активів із наданням до них експертної оцінки інноваційного потенціалу винаходу;

надання допомоги та юридичного супроводу у проведенні переговорів та укладенні контрактів між винахідником і замовником (інвестором) у ролі третьої сторони, як незалежного експерта з питань забезпечення виконання укладених угод та контрактів;

проведення діяльності з вирішення спорів та уточнення вимог між суб'єктами інвестиційного проекту.

Фінансування регіональних фінансово-інвестиційних інститутів (установ, центрів) може здійснюватися шляхом створення фонду за рахунок цільового рефінансування з боку Національного банку, коштів державного та місцевих бюджетів і внесків приватних структур.

Усі зазначені інститути та організації, які забезпечують фінансування реалізації інвестиційного проекту, є складовими частинами фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону. Для забезпечення достатнім рівнем фінансування розвитку інвестиційного клімату регіону необхідне стимулювання і запровадження інституційних важелів впливу для створення тісних взаємозв'язків між учасниками інвестиційного ринку. Зокрема, забезпечення фінансування на всіх стадіях реалізації інвестиційного проекту. Отже, запорукою ефективного розвитку промислового потенціалу України є здійснення інституційного забезпечення біз-

нес-середовища шляхом законодавчо-правових, кредитно-фінансових, організаційних мотиваційних заходів.

Література

1. Иванов М. Ф. Теоретические основы формирования инвестиционно-финансовой инфраструктуры строительного комплекса региона [Электронный ресурс] / М. Ф. Иванов, В. А. Корецкая // Региональная экономика. – 2009. – № 2-3. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/EkUpr/2009_2-3/d3.pdf.

2. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи: [моногр.] / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.

3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Електронний ресурс] / Д. Норт. – Режим доступа: <http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf>.

4. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / E. Ostrom. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 51.

5. Furubotn E.G. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics / E.G. Furubotn, R. Richter. – Michigan: The University of Michigan Press, 1998. – P. 6.

6. Kasper W. Institutional economics: social order and public policy / W. Kasper. – Bodmin, Cornwall, 1999. – P. 30.

7. Campbell J.L. Institutional Change and Globalization / J.L. Campbell. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2004. – P. 1.

8. Гайдай Т.В. Институція як інструмент інституційного економічного аналізу [Електронний ресурс] / Т.В. Гайдай. – Режим доступа: http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Gayday206.pdf.

9. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – № 1, т. 7. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/578/936/1223/journal7.1-2.pdf>.

10. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2000. – 304 с.

11. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ., вступ. ст. С.Г. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылевой. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

12. Коммонс Дж. Институциональная экономика [Электронный ресурс] / Дж. Коммонс; пер. А. А. Курышевой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 4, т. 5. – С. 59-70. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>.

13. Бережницкий В. М. Институциональные преобразования в системе факторов общественной эволюции / В. М. Бережницкий, С. Ю. Дефорж // Проблемы современной экономики и институциональная теория: науч. тр. ДонНТУ. Серия экономическая. – Донецк, 2011. – Вып. 89–2. – С. 39.

14. Розмаинский И. Неопределенность институциональной эволюции в сложных экономических системах: посткейнсианский поход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48-58.

15. Фрейнкман Л. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации / Л. Фрейнкман, В. Дашкеев // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 75-93.

16. Про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм (Методика, п. 2) : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16.03.2005 р. № 62 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.17747.0>.

17. Шпикуляк О. Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150-157.

18. Жизненный цикл изделия [Электронный ресурс] / Агентство инвестиционного синтеза, г. Москва. – Режим доступа: http://www.zinsin.ru/new_0812_61.htm.

19. Бонарев В.В. Трансакційні витрати як економічна категорія [Електронний ресурс] / В.В. Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вып. 8 (29), ч. 2. – 2011. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/8.pdf.

20. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2012. – 370 с.

21. Голева О.И. Понятие экономического пространства в исследовании финансовой инфраструктуры региона [Электронный ресурс] / О.И. Голева // Современные наукоемкие технологии Российская Академия Естествознания. – 2008 – №1. – С. 34-41. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

22. Плешков К.В. Совершенствование инвестиционной привлекательности промышленного региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / К. В. Плешков. – Чебоксары, 2007. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

23. Власов В.В. Финансовый аспект формирования развития инвестиционной инфраструктуры: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / В.В. Власов. – Екатеринбург, 2006. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

24. Воробьев Ю.Н. Механизм регулирования инвестиционной деятельности в аграрном комплексе региона / Ю.Н. Воробьев, Е.А. Туманова // Экономика и управление. – 2008. – № 1 – С. 14-20.

25. Хаджинов І.В. Регіональні дисбаланси розвитку інфраструктури старопромислових регіонів України / І. В. Хаджинов // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012. – № 4 (47). – С. 384-389.

26. Вдовічен А.А. Інноваційна інфраструктура як фактор регіонального розвитку / А. А. Вдовічен, О. В. Соколюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 130-135.

27. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013 [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicijnoyi_privablivosti_regioniv_pdf.

Надійшла до редакції 10.12.2013 р.

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР У ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Складні ринкові відносини у вітчизняному економічному просторі стимулюють можливості відходу від традиційного однобізнесового підприємства, обумовлюють неминучість і економічну доцільність створення великих виробничих об'єднань. Основними чинниками, які спонукають підприємства до об'єднання, є посилення ринкової конкуренції, прагнення до зниження виробничих витрат; вимога зниження ризиків, небезпеки та загроз, обумовлених диверсифікацією виробничої діяльності; централізація виконання збутової функції (маркетинг, реклама, збут, закупівля тощо); необхідність підвищення ефективності виробництва, розширення ринків збуту, залучення інвестицій і потреба фінансового оздоровлення виробництва.

Слід також ураховувати, що в даний час суспільство розвивається в напрямі утворення глобального економічного простору, у якому основними господарчими суб'єктами стають не країни, а різні організаційно-економічні об'єднання, і в першу чергу корпорації.

Усе це дало новий імпульс у розвитку досліджень та узагальненні досвіду формування вертикально інтегрованих компаній та підвищення ефективності систем управління в умовах ринкової економіки. В Україні дану проблему розглядали В. Амітан, О. Амоша, С. Аптекар, Д. Лук'яненко, О. Щербаков та інші. Цінний внесок у даний напрям зробили російські економісти І. Беляєва, О. Віханський, С. Губанов, Г. Клейнер, Є. Ленський. У наукових працях цих авторів розглянуто проблеми формування галузевих і міжгалузевих виробничих комплексів, передумови підвищення ефективності цих комплексів у процесі їх розвитку. Серед праць зарубіжних учених, присвячених інтегрованим виробничим структурам, особливо виділяються роботи Р. Коуза, О. Вільямсона, К.Р. Харріген, Дж. Стілгера, М. Аделмана, Ф.М. Шерера, Д. Росса, К. Ліухто.

Слід зазначити, що в наукових працях вітчизняних учених-економістів проблеми формування інтегрованих виробничих структур розглядаються переважно щодо умов реалізації принципів централізованого планування та управління економікою, зарубіжних учених – в умовах індустріально розвинутих країн.

У той же час конкретні шляхи та інструменти підвищення ефективності управління інтегрованими компаніями в умовах ринкової економіки залишаються недостатньо дослідженою проблемою, вирішення якої становить безперечний інтерес не тільки з точки зору теорії управління, а й із точки зору практичної цінності для вітчизняних компаній.

Метою даної статті є визначення сутності та особливостей формування виробничого потенціалу інтегрованих промислових компаній.

Міжнародний досвід свідчить, що саме вертикальна інтеграція дозволяє з'єднати технологічний цикл на окремих підприємствах паливно-енергетичного комплексу: від видобутку сировини та його переробки до виробництва продукції, підвищити їх конкурентоспроможність на світових ринках. Завдяки технологічній вертикалі, що дозволяє будувати внутрішні розрахунки за ціною, близькою до собівартості, вдається заощаджувати близько 40% витрат, порівняно з виробниками, що працюють на зовнішній сировині.

«Вертикальна інтеграція є комбінацією чітко окреслених у технологічному відношенні виробництва, розподілу, збуту та (або) інших економічних процесів у межах діяльності однієї фірми» [1, с. 303]. При цьому можна виділити три основні складові вертикально інтегрованих компаній:

компанії, зайняті безпосередньо виробничою діяльністю (видобутком, переробкою, збутом продукції, а також виконанням геологорозвідувальних робіт);

сервісна ланка (будівельні, консалтингові, машинобудівні фірми, матеріально-технічне постачання тощо);

фінансова ланка.

До складу інтегрованих промислових компаній входять структури, що забезпечують усі етапи виробничого циклу – від видобутку, транспортування та переробки сировини. Створення вертикально інтегрованих промислових компаній, зосереджує у

своїх структурних підрозділах весь цикл основних процесів галузі. Інтегрована виробнича компанія являє собою групу економічно самостійних підприємств, взаємопов'язаних у виробничо-технологічному та господарському відношенні, які ведуть спільну економічну діяльність на договірних засадах на основі консолідації активів, використання загальних ресурсів сировини, палива, енергії, води, землі, робочої сили, об'єктів допоміжного господарства та інфраструктури для досягнення спільної стратегічної мети.

Переваги створення інтегрованих промислових компаній:

зниження питомих капітальних вкладень на одиницю виробничих потужностей за рахунок зменшення сумарних капітальних витрат на спорудження об'єктів допоміжного господарства, виробничої та соціальної інфраструктур загального призначення;

підвищення ефективності використання природних ресурсів на основі більш повної переробки ресурсів сировини, палива, води у взаємозалежних та взаємообумовлених виробництвах;

раціональне використання трудових ресурсів шляхом створення достатньої кількості робочих місць і залучення працездатного населення в суспільне виробництво;

скорочення експлуатаційних витрат і часу на транспортування сировини, матеріалів, напівпродуктів при переході від однієї стадії виробництва до іншої за рахунок поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів;

зниження підприємницького ризику за рахунок диверсифікації виробничих процесів та підвищення гнучкості виробничої структури компанії;

підвищення якості продукції за рахунок консолідації капіталу в рамках компанії та його використання для модернізації застарілих виробництв і впровадження нових технологій.

Водночас вертикальна інтеграція має ряд негативних сторін: уповільнення адаптації до нових технологій, за рахунок захисту своїх інвестицій, збереження технологій та виробничих потужностей, що застаріли;

можливі обмеження щодо свободи вибору постачальників;

проблеми балансування потужностей на кожному етапі виробництва продукції.

Для запобігання цим негативним чинникам формування інтегрованої виробничої структури паливно-енергетичного комплексу має базуватися не лише на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва щодо використання ресурсів і досягнення синергетичного ефекту на кожному етапі ланцюгу цінностей. У найбільш загальному вигляді потужність кожної виробничої одиниці визначає максимальну кількість продукції, що потенційно може бути вироблена, або максимальна кількість сировини, що потенційно може бути перероблена за допомогою даної сукупності засобів праці на одиницю часу.

Більш повне визначення виробничої потужності інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу можна подати через функцію виробничого потенціалу, як сукупність техніко-технологічних, оборотних, трудових можливостей підприємства, що забезпечують йому конкурентні переваги на ринку.

У вітчизняній науковій літературі одним із перших поняття виробничого потенціалу використовував О. Анчішкін, який включає в нього набір ресурсів, що у процесі виробництва набувають форми факторів виробництва [2].

Ресурсний підхід до концепції виробничого потенціалу дістав досить велике поширення серед дослідників. З одного боку, виробничий потенціал являє собою сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Так, Л. Абалкін вважає, що потенціал є узагальненою характеристикою ресурсів [3].

З іншого боку, виробничий потенціал трактується як сукупність ресурсів, що здатні виробляти певну кількість матеріальних благ. Так, В. Свободін розглядає виробничий потенціал як «сукупність спільно функціонуючих ресурсів, що мають здатність виробляти певний обсяг продукції» [4]. На думку Д. Шевченко, виробничий потенціал являє собою «сукупність виробничих ресурсів, з'єднаних у процесі виробництва, що володіють певними потенційними можливостями у галузі виробництва матеріальних благ і послуг» [5].

Поряд із ресурсним підходом до визначення сутності виробничого потенціалу в літературі зустрічаються й інші його дефініції. Так, Ю. Донець вважає виробничий потенціал синонімом ви-

робничої потужності концепції та визначає його як «максимально можливий річний, добовий, вартовий або віднесений до іншої часової одиниці обсяг випуску продукції» [6].

Виходячи із цих концепцій, виробничий потенціал має містити виробничі апарат і рівень технології, природні ресурси та матеріально-сировинний баланс, певну систему комунікацій, техніку, організацію та систему зберігання, переробки та переміщення інформації. Невід'ємними складовими виробничого потенціалу, на нашу думку, є також науково-технічний потенціал і промислово-виробничий персонал.

Під виробничим потенціалом інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу будемо розуміти сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, об'єднаних у систему діючими технологічними, виробничими та організаційними структурами й апаратом управління, працівники якого володіють певною організаційною культурою, навичками та компетенціями до задоволення запитів споживачів та інтересів держави і партнерів по бізнесу. Елементи виробничого потенціалу перебувають у тісній взаємодії, але певною мірою вони взаємозамінні. Ще одна ознака виробничого потенціалу – це його здатність до сприйняття як елементів новітніх досягнень НТП, перш за все технологій.

Таким чином, виробничий потенціал інтегрованої промислової компанії є сукупністю ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємств, що входять до складу корпорації. У такому разі всі елементи виробничого потенціалу служать одній спільній меті – досягненню цілей стратегічного розвитку компанії. Але саме те, що місце та функції кожного виробничого підприємства, що входить до складу вертикально інтегрованої компанії, визначаються вимогами, які ставлять до сукупності елементів у цілому, і характеризує його впорядкованість. З іншого боку, виконання сукупністю елементів загального для виробничого потенціалу завдання означає, що вони взаємопов'язані та взаємодіють між собою.

Ці відмітні риси виробничого потенціалу підприємства – призначення, здатність до самовідтворення та особливості як складної економічної системи й визначають його структуру. Внутрішні взаємини між цими групами підприємств різних галузей промисловості, що входять до інтегрованої компанії, а також їх взаємодії

з іншими елементами всередині самої виробничої системи та з об'єктами, що перебувають за її межами, у сукупності утворюють основні зовнішні та внутрішні взаємозв'язки.

Зовнішні зв'язки визначають місце даної виробничої системи в господарстві країни та його спеціалізацію в масштабі країни й регіону. Як правило, зовнішні зв'язки бувають двосторонні: від економіки країни та імпорту до вертикальної інтегрованої компанії та від інтегрованої компанії до економіки країни та експорту. Перші відображають потребу економіки в ресурсах або кінцевої продукції компанії (проявляється у вигляді попиту), склад і кількість ресурсів (продуктів), які економіка може виділити даній виробничій системі (формується пропозиція продуктів). Другі містять інформацію про ресурси та можливості компанії, перелік ресурсів (продуктів) інших виробничих систем, які необхідні для здійснення діяльності компанії.

Різноманітні складні внутрішні зв'язки, які здійснюються в рамках виробничої структури інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу, можна розділити на такі групи:

виробничо-економічні;

матеріально-технічні (постачальницько-збутові), які охоплюють сировину, паливо, допоміжні матеріали, обладнання та готову продукцію;

зв'язки, зумовлені територіальним розташуванням, тобто єдністю транспортно-географічного положення підприємств, і виникають при використанні різними підприємствами одних і тих самих обслуговуючих пристроїв (електро-, газо-, водопостачання, транспорт тощо).

Найважливішу роль у формуванні виробничої структури вертикальної інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу відіграють внутрішні виробничо-економічні зв'язки:

взаємодія між підприємствами, які беруть спільну участь у виробництві одного готового продукту з різних видів сировини, напівфабрикатів і деталей (горизонтальні зв'язки);

взаємодія між підприємствами, які послідовно беруть участь у виробництві одного готового продукту на різних стадіях одного технологічного процесу (вертикальні зв'язки);

комбінування – взаємодія виробництв (або технологічних процесів), при якій з однієї і тієї ж сировини можна отримати одночасно різні продукти шляхом послідовної переробки вихідної сировини і комплексного її використання та утилізації відходів.

Сукупність зовнішніх і внутрішніх зв'язків виробничої системи необхідно розглядати в розвитку. Причому розвиток має забезпечувати створення оптимальних пропорцій у системі. Оптимальна пропорційність має існувати як між основними структурними компонентами територіально-виробничих систем, так усередині їх.

Виробнича структура вертикально інтегрованої компанії доповнюється виробничою інфраструктурою, яка являє собою сукупність інженерно-технічних споруд, що включають будівельну та енергетичну бази, транспорт, інженерні комунікації тощо. Розвиток усіх елементів, що формують структуру інтегрованої компанії у взаємних зв'язку та зумовленості, має бути підпорядкований єдиному критерію оптимальності, предметом оптимального планування та розвитку інтегрованої компанії.

Загальну схему побудови раціональної виробничої структури на прикладі інтегрованої компанії енергетичної галузі України подано на рисунку.

У загальному вигляді процес формування виробничої структури інтегрованої компанії має містити такі етапи:

- встановлення оптимальної кількості підприємств-виробників, які входять до інтегрованої компанії, визначення їх потужності та зіставлення із заданим випуском продукції;

- визначення просторового розташування в генеральному плані компанії;

- формування системи транспортних, комунікаційних, інформаційних та інших зв'язків усередині компанії;

- побудова інфраструктурної підтримки виробничої структури компанії;

- визначення ринків збуту продукції та формування зовнішніх транспортних потоків.

Найбільш відповідальним кроком процесу формування виробничої структури є встановлення оптимального складу саме виробничих підрозділів, які визначають потенційні можливості компанії щодо досягнення встановлених цілей розвитку. Усе це й обумовлює напрями подальшого наукового пошуку.

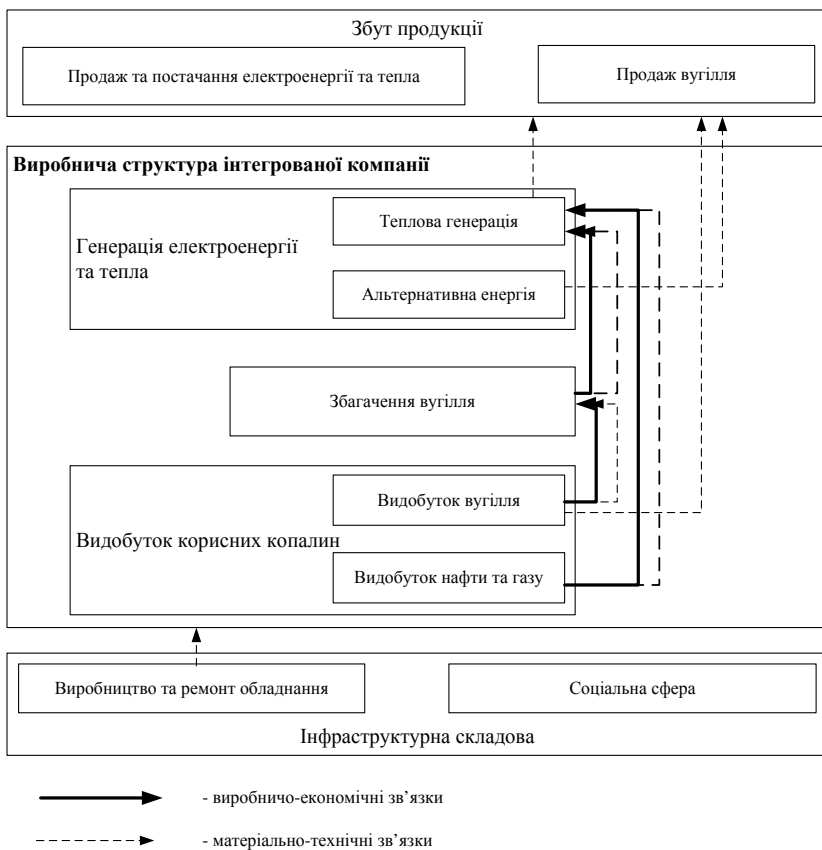


Рисунок. Узагальнена схема виробничої структури інтегрованої компанії паливно-енергетичного комплексу

Література

1. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер; пер. з англ. – К.: Основи, 1997 – 390 с.
2. Анчишкин А.И. Вопросы планирования народного хозяйства / А.И. Анчишкин // Сборник статей МГУ. – 1983. – С. 72.
3. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики: моногр. / Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1981. – 384 с.
4. Свободин В.И. Анализ производственного предприятия. / В.И. Свободин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 598 с.

5. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала: моногр. / Д.К. Шевченко. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1984. – 155 с.

6. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала: моногр. / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1998. – 123 с.

7. Ерохин Е.А. Современное понятие и виды интегрированных организационно-производственных структур [Электронный ресурс] / Е.А. Ерохин. – Режим доступа: [http://ekportal.ru/ page-id-1515.html](http://ekportal.ru/page-id-1515.html).

8. Стратегічне управління потенціалом підприємства: моногр. / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.

Надійшла до редакції 25.07.2013 р.

И.Н. Майер

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В настоящее время в Украине одной из ведущих отраслей является машиностроение, которое определяет уровень научно-технической политики страны, экономическую и военную безопасность государства. Одним из факторов развития машиностроительной отрасли выступает ее инвестиционное обеспечение. Одним из источников инвестиционного обеспечения отрасли выступает прибыль, полученная от реализации продукции машиностроения на мировых рынках, поэтому внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) машиностроительных предприятий является одной из важнейших сфер их деятельности.

Теоретические и методологические вопросы развития внешнеэкономической деятельности являются предметом исследований отечественных и зарубежных ученых-экономистов: А.И. Амоши, А.И. Бутенко, И.О. Дергачевой, М.И. Долишнего, О.П. Зайцевой, Т.П. Карповой, Н.О. Кухарской, Ю.В. Макогона,

© И.Н. Майер, 2013

Д. Линдсея, И.П. Продиуса и других. Однако, несмотря на достаточно большое количество исследований в области изучения ВЭД, не получила должного отображения проблема повышения эффективности инвестиционного процесса на предприятиях машиностроения. Поэтому исследование и анализ внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий являются особенно актуальными в настоящее время.

Целью статьи является проведение анализа, исследование современных проблем и перспектив развития внешнеэкономической деятельности и экспортного потенциала машиностроительных предприятий Украины.

Машиностроение Украины – ведущая отрасль промышленности, объединяющая 11267 предприятий по производству разнообразных машин и оборудования, приборов и аппаратуры, из которых 146 – крупных, 1834 – средних и 9287 – малых. В нем сосредоточено 15% стоимости основных средств, 6% оборотных активов промышленности и занято свыше 22% работников. Удельный вес машиностроения в украинском ВВП составляет 12% [1]. Для сравнения, удельный вес продукции машиностроения в ВВП стран Евросоюза составляет 36-45%, в США – 10% [2].

Основной причиной ухудшения состояния машиностроительных предприятий Украины является наличие значительных внутренних проблем развития: низкая конкурентоспособность продукции, недостаточное количество оборотных средств, низкая производительность труда, отсутствие технического переоснащения, высокий уровень износа основных фондов, неэффективное использование имеющихся ресурсов, сокращение инвестиций и инновационной активности предприятий.

Существующая структура машиностроения характеризуется преобладанием металлоемких отраслей и недостаточным развитием наукоемких – приборостроения, радиоэлектроники и станкостроения, что негативно отражается на процессах инновационного развития машиностроительной отрасли.

По словам директора департамента анализа и прогнозирования денежно-кредитного рынка Национального банка Сергея Кораблина: «В то время как весь мир борется за право производства и реализации все более технологичной продукции, связанной с дополнительными доходами, Украина почти два десятка лет движет-

ся в обратном направлении – к деиндустриализации отечественной экономики, что связано в первую очередь с ее сырьевым перепрофилированием» [3].

Удельный вес сырьевой продукции в структуре отечественной промышленности в 2010 г. составил 66,9%, тогда как продукция инвестиционного назначения – всего лишь 12,1% [4].

Ситуация усугубилась неблагоприятными факторами внешнего характера: общемировой экономической нестабильностью, вызванной последствиями кризиса 2008-2009 гг., отсутствием надлежащей государственной поддержки и государственного финансирования машиностроительной отрасли и высокой конкуренцией деятельности предприятий Европы, Китая и Японии. Поэтому борьба предприятий за рынки сбыта является основной движущей силой в современной системе ведения хозяйства, а обеспечение их конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках является залогом успешной деятельности государства.

За последние годы Украина утратила свои конкурентные позиции в высокотехнологичных отраслях – радиоэлектронике, электронной промышленности, станкостроении и приборостроении. Так, по словам С. Кораблина: «От многих машиностроительных предприятий сегодня остались лишь остовы промышленных корпусов. Их материально-техническая база давно истлела или разворована, а система подготовки кадров разрушена. При этом поступления валюты в страну нередко обеспечивают производство и технологии XIX века» [5].

Структура отечественного экспорта является нерациональной, а зависимость экономики государства от развития сырьевых отраслей приводит к несостоятельности достойно конкурировать с мировыми участниками международных экономических отношений. Подобную точку зрения имеют многочисленные отечественные научные работники и экономисты. Так, если в 80-е годы в экспорте продукции доминировала машиностроительная продукция (около 37%), а удельный вес черной металлургии составлял 18%, то в 2011 г. наблюдались прямо противоположные пропорции: машиностроение – 17,4%, черная металлургия – 32,3% [3, 4, 6]. Д.В. Малащук отмечает, что сегодня структура внешней торговли Украины не отвечает современным тенденциям мирового рынка и характеризуется низким уровнем потенциальных и традиционных

экспортных товаров [7]. К.О. Конченко считает, что характерной особенностью внешнеэкономических связей Украины в экспорте является ее сырьевая направленность, при этом проблема заключается не в самом экспорте сырья, а в том, что экспорт отечественных промышленных товаров незначителен, а Украина не адаптировалась к процессам «интеллектуализации», которые активно используются в мировой торговле [8].

Несмотря на существующие межгосударственные договоры, соглашения и на членство Украины в ВТО, ее текущие позиции на международных рынках пока незначительны. Применение украинская продукция находит только в СНГ (36,8% в 2012 г.) и странах Азии (25,7%) и Африки (8,2%). Основными покупателями украинской экспортной продукции являются Индия, Иран, Ливан, Турция, Египет. На рынках Европы отечественная продукция не пользуется большим спросом [9]. Так, объемы экспорта товаров в Европу составили 25,3%, в том числе в страны Европейского Союза – 24,8%.

По словам С. Кораблина, углубление сырьевой специализации не только привязывает украинскую экономику к хозяйственному циклу ее индустриальных партнеров, но и увеличивает амплитуду ее конъюнктурных колебаний. При этом технологическое увядание снижает производственный потенциал и будущие возможности страны [3]. В 2012 г. в товарной структуре экспорта Украины удельный вес металлургической продукции составил 85,5%, а удельный вес экспорта продукции машиностроения – 19,9% [10]. В общем объеме экспорта машиностроительной продукции товарная структура в 2012 г. была следующей: механические и электрические машины – 10,2%, средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства – 8,7%, приборы и аппараты оптические и фотографические – 0,4% от общего объема экспорта (см. таблицу) [11].

Внешнеэкономические операции в 2012 г. проводились с партнерами из 215 стран мира. Наибольшие экспортные поставки продукции машиностроения осуществлялись в Российскую Федерацию – 25,6% от общего объема экспорта и Казахстан – 3,6% (железнодорожные локомотивы, механические машины, черные металлы и изделия из них).

*Товарная структура экспорта-импорта машиностроительной
продукции в 2012 г.*

Код и название товаров согласно с УКТВЭД	Экспорт			Импорт		
	тыс. дол США	в % к 2011 г.	в % к общему объему	тыс. дол США	в % к 2011 г.	в % к общему объему
Всего	68809810,6	100,6	100,0	84658059,9	102,5	100,0
В том числе: машины, оборудова- ние и механизмы; электротехническое оборудование	7026670,7	104,0	10,2	13178672,5	103,0	15,5
реакторы ядерные, котлы, машины	3794820,7	106,3	5,5	7226912,0	101,6	8,5
электрические маши- ны	3231850,0	101,3	4,7	5951760,5	104,7	7,0
средства наземного транспорта, летатель- ные аппараты, плава- тельные средства	5963468,0	122,8	8,7	8067049,4	130,0	9,5
железнодорожные локомотивы	4107183,0	107,9	6,0	998745,9	201,6	1,2
средства наземного транспорта, кроме железнодорожного	585450,4	92,4	0,9	5948616,4	109,3	7,0
летательные аппара- ты	925754,6	287,7	1,3	107285,0	154,7	0,1
судна	345080,0	371,9	0,5	1012402,1	516,4	1,2
приборы и аппараты оптические, фотогра- фические	296459,3	105,3	0,4	1218888,0	116,4	1,4

По словам министра экономического развития и торговли И. Прасолова, одним из приоритетов внешнеэкономической политики Украины является развитие торгово-экономических отношений со странами СНГ. Перспективы развития интеграции в рамках СНГ способствуют созданию условий для экономического роста государства и повышения благосостояния граждан, а продукция, которая поставляется в страны содружества, – продукция перерабатывающей промышленности, то есть с высокой или достаточно высокой добавленной стоимостью. В настоящее время товарооборот Украины со странами СНГ составляет около 67 млрд дол. США [12].

В 2012 г. основу товарного импорта машиностроительной продукции составили: машины и оборудование – 15,5%, средства

наземного транспорта (не включая железнодорожный транспорт) – 7,0%, электрические машины – 7,0% [11]. Указанные данные свидетельствуют о нестабильности позиций украинских экспортеров на международных рынках и низкой конкурентоспособности, которая основана преимущественно на ценовой конкуренции.

Существующее положение способствует проникновению на внутренний рынок Украины импортных товаров и высокотехнологичной импортной продукции, что приводит к атрофии отечественных научно-технических исследований. Отток валютных поступлений для закупки импортных технологий и товаров ограничивает финансирование собственных научно-технических исследований, что приводит к последующему спаду производства, уменьшению объемов экспорта и усиливает ресурсную и финансовую зависимость Украины от стран-поставщиков [3].

Неудовлетворительное состояние научно-технологической сферы и низкая результативность инновационной деятельности в Украине приводят к снижению доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, что отражается на эффективности реализации внешнеэкономической деятельности в Украине и приводит к усилению импортозависимости отечественной экономики от наукоемких товаров и научно-технических услуг. Подтверждением этого является чрезвычайно низкий удельный вес Украины в мировой торговле наукоемкими и высокотехнологичными товарами. Так, на сегодня украинский экспорт продукции с высоким уровнем добавленной стоимости не превышает 0,02% мирового объема продукции. Присутствие экономически развитых стран на мировых рынках научно-технической продукции постоянно растет. На долю США, Японии, Германии приходится соответственно 39; 30 и 16% общего объема рынка инновационных товаров, который оценивается в 2 трлн 300 млрд дол. США) [13].

По мнению академика В.М. Гейца, проблема экспортно-импортных операций машин и оборудования, а также транспортных средств и приборов с точки зрения качества интеграции отечественной экономики в мировую хозяйственную систему демонстрирует неадекватность Украины мировым тенденциям интеграции экономики в мировую экономическую систему. Это приводит к процессу неэквивалентного обмена товарами, при котором Ук-

раина попадает в технологическую зависимость от высокоразвитых стран мира [14].

Для дальнейшего выживания отечественные машиностроительные предприятия вынуждены активно выходить на внешние рынки и заниматься внешнеэкономической деятельностью, в том числе с привлечением иностранных инвестиций.

Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления могут предоставить отечественным производителям мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства. В качестве примера можно привести опыт Южной Кореи, производители которой отличаются высокой динамикой роста продаж за рубежом и уже начинают конкурировать с прежними и нынешними стратегическими партнерами (Daewoo – General Motors, KIA – Ford, Mazda) [15].

Однако проведенный анализ отраслевой направленности иностранных инвестиций показал, что для иностранных инвесторов в настоящий момент наиболее привлекательными для инвестирования являются: внутренняя и внешняя торговля, пищевая промышленность, биотехнологии, химия. Но для украинской экономики наиболее важными и необходимыми являются инвестиции в машиностроение, самолетостроение, энергосберегающие технологии, металлургию, топливно-энергетический комплекс и фармацевтику.

Нежелание иностранных инвесторов финансировать отечественное машиностроение связано с нежеланием создавать себе конкурентов на мировых рынках, а также с моральной изношенностью материальной и научно-технической базы основных средств предприятий машиностроения.

Технологический упадок наблюдается практически во всем машиностроении, а когда-то массовое производство сжато в них до единичных образцов и изделий, и о серийном выпуске речь не идет уже давно. Поэтому для того чтобы Украина стала страной-экспортером высокотехнологической продукции, необходимо максимально делать удобными любые внедрения технологий на территории Украины, и главную ставку сделать исключительно на зарубежные технологии. Тогда действительно можно говорить о возможности получения от украинского экспорта высокотехноло-

гической продукции десятков миллиардов долларов ежемесячно [16].

Одной из высокотехнологичных отраслей отечественной промышленности, где Украина еще сохранила мощный потенциал, который она может реализовать на внешних рынках, является отечественное самолетостроение. Так, если килограмм металла стоит в среднем 50 центов, то один килограмм металла в автомобиле или танке стоит уже 50-100 дол. А килограмм металла в самолете – это 1,5-2 тыс. дол. США. Поэтому выгода сохранения собственной авиастроительной промышленности очевидна [17].

В настоящее время Министерством экономического развития и торговли Украины подготовлена Государственная программа активизации развития экономики на 2013-2014 гг. Программой определены шесть приоритетов в реализации государственной экономической политики. Среди них: повышение конкурентоспособности экономики; улучшение инвестиционных условий; поддержка национального товаропроизводителя и реализация политики замещения импорта; развитие отраслей, производящих высокотехнологическую продукцию; структурная реформа в стратегических секторах; развитие экспортного потенциала, включая финансовую поддержку экспортеров и продвижение украинских товаров на внешних рынках [18]. Также сформирована база из 714 инвестиционных проектов по приоритетным направлениям экономического и социального развития стоимостью около 900 млрд грн. В числе этих проектов предполагается налаживание серийного производства самолетов Ан-140 и Ан-148, разработка и серийное производство турбореактивного двухконтурного двигателя Ан-28 для перспективных модификаций самолетов [19]. Правительством предполагается поддержка сельскохозяйственного машиностроения, техническое переоснащение тракторного производства на объединении «Южмаш им. Макарова» и строительство комплекса по переработке и сохранению сельскохозяйственной продукции, что предоставит возможность рыночными методами регулировать цены на внутреннем рынке и усилить экспортный потенциал отечественной сельскохозяйственной продукции в условиях значительного повышения мирового спроса.

Согласно программе государственная поддержка инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики будет преду-

смагати звільнення від оплати ввезної поштини імпортованого обладнання, яке не випускається в Україні, а також введення для них нульової ставки на прибуток до 2017 р. Загальна інвестиційна підтримка держави від надання пільг суб'єктам господарювання на 2013 р. складе 70,4 млрд грн, в тому числі за рахунок пільг по податку на додану вартість – 35 млрд грн, по податку на прибуток – 30,7 млрд грн [20].

Ураховуючи вищевикладене, можна зробити *висновок*, що основними завданнями розвитку машинобудування на сучасному етапі є:

активна державна підтримка машинобудівної галузі, в тому числі для розвитку її науково-технічного потенціалу;

відновлення об'ємів машинобудівного виробництва з перевагою наукоємного експорту;

двостороння ринкова орієнтація вітчизняних підприємств на потреби внутрішнього і зовнішніх ринків.

Література

1. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Аспект-Поліграф», 2007. – 308 с.

2. Машинобудування України: поточні тенденції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/page2/news755.html>.

3. Кораблін С. Україна постіндустріальна / С. Кораблін // Зеркало тижня. – 2010. – № 4 (4 – 12 лютого).

4. Статистичний збірник «Промисловість України у 2007-2010 рр.» / Державна служба статистики України (за ред. Л.М. Овденко). – К., 2011. – 307 с.

5. Кораблін С. Курсові міражі / С. Кораблін // Зеркало тижня. – 2009. – №46 (27 листопада – 4 грудня).

6. Народне господарство Української РСР у 1990 р.: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; відп. за вип. В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1991. – С. 273, 287.

7. Малашук Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д. В. Малашук // Зовнішня торгівля. – 2007. – №1 (30). – С. 27-32.

8. Конченко К. О. Науково-методичні основи державного регулювання товарної структури експорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / К. О. Конченко. – К., 2000. – 19 с.

9. Охрименко А. Внешняя торговля: продолжаем оставаться "в минусе"... [Электронный ресурс] / А. Охрименко. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2011/02/26/229293/>.

10. Статистичний щорічник України у 2010, 2011 рр. / Держкомстат України: за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2012. – 560 с.

11. Товарная структура внешней торговли Украины за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/tsztt/tsztt_r/tsztt1212_r.htm.

12. Товарооборот со странами СНГ составляет около \$67 миллиардов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elvisti.com/node/123437>.

13. Сухоруков А.І. Пріоритети інвестування національного технологічного розвитку / А.І.Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2003. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.niisp.gov.ua/.

14. Геєць В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артьомова та ін. – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.

15. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник / под. ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. – М.: БЕК, 1997.

16. Охрименко А. Реформа по DICKENS с моими комментариями [Электронный ресурс] / А. Охрименко. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/blogs/okhrimenko/12088/>.

17. Еременко А. «Участие России в проекте АН-70 должно перейти в коммерческую плоскость», – считает советник президента Украины В. Шандра / А. Еременко // Зеркало недели. – 2006. – № 46 (1 – 7 дек.).

18. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» від 27 лютого 2013 р. № 187 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 24. – Ст. 807.

19. Кабмин сформировал базу инвестпроектов общей стоимостью 1,1 трлн грн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://>

//building.ua/Kabmin-sformiroval-bazu-dannyh-investproektov-obsheystoimostu-11-trln-grn.

20. Азаров Н. Приоритетные инвестпроекты будут освобождены от импортной пошлины на оборудование [Электронный ресурс] / Н. Азаров. – Режим доступа: <http://vchasnik.ua/print/95250>.

Представлена в редакцию 10.10.2013 г.

Я.И. Тульку

БИРЖЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НЕЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Как отмечается в «Руководстве Осло» (Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям), опубликованном Организацией экономического сотрудничества и развития, в развивающихся странах основной причиной низкого уровня инновационного развития является слабость национальных инновационных систем. Отсутствие надлежащей поддержки инновационной деятельности со стороны правительства, незаинтересованность предпринимательского сектора, фрагментарность информационных потоков внутри национальных инновационных систем, а в некоторых случаях – практически отсутствие взаимосвязей между основными ее субъектами, – все это отмечается экспертами ОЭСР как основные барьеры на пути инновационного развития [7].

Одна из проблем многих стран постсоветского пространства также заключается в отсутствии прозрачной и удобной для инвесторов модели инновационной инфраструктуры, позволяющей организовать взаимодействие ее субъектов. Механизмы взаимодействия субъектов инновационной инфраструктуры, особенно в процессе инвестирования малых инновационных компаний, ведущих научные исследования и разработки, часто практически не работают, что в том числе снижает эффективность процесса внедре-

© Я.И. Тульку, 2013

ния инноваций. Ко всему этому добавляется законодательная незащищенность прав интеллектуальной собственности, высокий уровень коррупции и несовершенство судебной системы.

Данные выводы абсолютно точно диагностируют фундаментальные проблемы Украины в части реализации отечественного инновационного потенциала, который пока еще, по оценкам экспертов, остается достаточно мощным. Но наличие потенциала без приложения усилий для разработки эффективных механизмов и инструментов его реализации не приносит никакой реальной добавленной стоимости, а это, в свою очередь, постепенно снижает шансы на экономико-технологический прорыв и достойную позицию в глобальной конкурентной борьбе.

Как отмечается в Проекте Стратегии инновационного развития Украины на 2010-2020 гг.:

«В современном мире качество управления инновационными процессами и их государственное стимулирование стали определяющим фактором конкурентоспособности национальных экономик».

«В Украине имеются все звенья хозяйственного механизма, способного продуцировать конкурентоспособную продукцию. Проблема, как таковая, сегодня лежит в плоскости организации их эффективного взаимодействия, учитывая необходимый государству результат».

«Критическая ситуация в инновационной сфере делает безотлагательной разработку такой государственной политики, которая бы обеспечивала расширенное воспроизводство объектной базы инновационной деятельности и необратимое влияние инноваций на ускоренный экономический рост страны».

«Становление инновационной модели развития экономики в Украине, как задача экономической политики, должна сопровождаться органическим объединением политических, гуманитарных, общественно-психологических, институциональных предпосылок; новыми организационно-экономическими, правовыми и институциональными решениями и согласованием государственной промышленной, финансовой, налоговой политики с государственной политикой в сфере образования, науки, научно-технической и инновационной деятельности» [8, с. 208].

Важность инновационной сферы в условиях современного общества и необходимость ее совершенствования в Украине бы-

ли также отмечены при разработке «Основных положений Концепции развития НАН Украины на 2014-2023 гг.». В частности, Концепция направлена на содействие:

повышению уровня фундаментальных и прикладных исследований;

активизации исследований и разработок, направленных на повышение наукоемкости и конкурентоспособности отечественного производства;

созданию эффективной инновационной инфраструктуры;

качественному развитию инфраструктуры исследований, улучшению их материально-технического и информационного обеспечения [3, с. 1].

Также Концепция разрабатывается для:

усиления межотраслевых научно-технических связей, в том числе путем более активного привлечения к научным советам, комитетам и комиссиям НАН Украины специалистов министерств, ведомств, отраслевых научно-исследовательских институтов, научно-производственных предприятий и широкого участия научных работников академии в работе научно-технических советов и коллегий министерств и ведомств;

поиска новых организационных форм и механизмов более тесного взаимодействия с отраслевыми министерствами, крупными финансово-промышленными и производственными структурами, в частности на началах государственно-частного партнерства;

увеличения доли научных исследований и разработок, которые были введены на предприятиях, учреждениях и организациях [3, с. 3-4].

Все вышеизложенное обуславливает необходимость разработки и реализации адекватных и действенных мер по формированию эффективной национальной инновационной системы.

Целью данной статьи является анализ возможностей использования биржевых механизмов для повышения эффективности инновационной деятельности в Украине, а также обоснование разработки и реализации пилотного проекта биржи продуктами интеллектуальной деятельности как перспективного элемента инфраструктуры региональных инновационных систем.

На сегодняшний день проблем инновационного развития государств и регионов так или иначе касаются работы многих уче-

ных различных направлений и сфер знаний. В частности, общетеоретические и практические аспекты процесса коммерциализации инновационных разработок рассматриваются в работах К.Р. Аллен [13], Г. Чесбро [14], А.А. Румянцева, А.А. Трифиловой, М.Г. Ивановой, С.В. Богданова, А.Т. Волкова, В.И. Мухопода, И.С. Мухамедшина, А.А. Земскова, Н.М. Фонштейн [10], В.В. Трейера, К.С. Коваль, Н.А. Шаранова.

Среди украинских ученых, в работах которых рассматривается проблема коммерциализации продуктов интеллектуального труда, – П.Н. Цыбулев [11], Н.Г. Белопольский, Л.А. Цыбульская [1], А.Б. Бутник-Сиверский, Ю.В. Каракай, В. Волк, С.М. Ильяшенко, С.Г. Фирсова, Н.П. Мешко, П.В. Робота и др. Особенности современных процессов коммерциализации анализируются в работах С.М. Махнуши. Поиск и разработка альтернативных подходов к повышению эффективности процесса коммерциализации инноваций до сих пор остается насущным вопросом, а научных исследований в этой области явно недостаточно.

В отчете о глобальной конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума за 2013-2014 гг. Украина в общем рейтинге находится на 84 месте из 148. По уровню инновационного развития Украина на 95 месте. Наблюдается снижение рейтинга по категории «общий потенциал для инноваций», если еще годом ранее он оценивался относительно высоко (58 место в рейтинге), то в последнем докладе – 100 место. Также слабыми остаются позиции по категориям: расходы компаний на научные и исследовательские работы; сотрудничество между университетами и промышленностью в исследовательской сфере; государственные закупки высокотехнологичной продукции; инновационная активность предприятий. Пока относительно сильные позиции Украины можно отметить только по наличию кадрового потенциала для инновационного развития (46 место по наличию ученых и инженеров) [32]. С другой стороны, развитие предпринимательства и условия ведения бизнеса также находятся на низком уровне (Отчет о глобальной конкурентоспособности ВЭФ: уровень развития бизнеса – 91 место; доклад Мирового банка «Легкость ведения бизнеса» – 137 место из 185 стран) [18].

По данным Государственной службы статистики Украины общее количество предприятий, которые внедряли инновации, снизилось с 1491 предприятия в 2000 г. до 1327 предприятий в 2011 г.

Из приведенного ниже рис. 1 просматривается четкая закономерность спада общей инновационной активности начиная с 2000 до 2005 г., а потом незначительный рост до 2007 г. и снова спад по 2009 г. и рост до 2011 г. В 2011 г. из общего числа инновационно активных предприятий 12,8% были успешными инноваторами (внедрили в производство новые виды продукции и инновационные процессы), что является наибольшим показателем за последние пять лет, но на 2% меньше, чем в 2000 г.

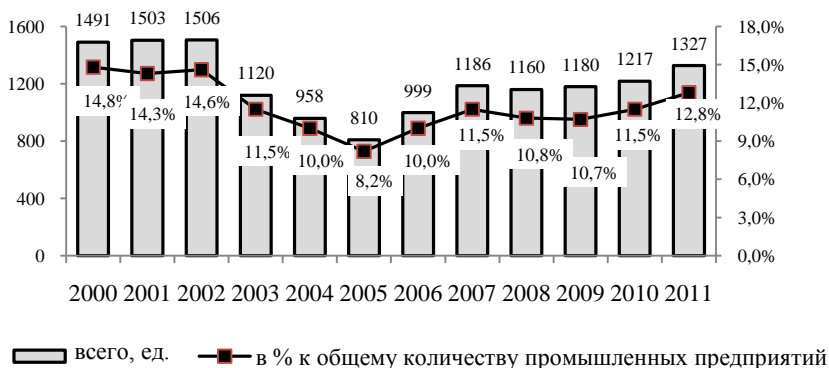


Рис. 1. Количество предприятий, которые внедряли инновации, и их удельный вес в общем количестве промышленных предприятий [6, с. 206]

Количество предприятий, которые внедряли инновации, по типам инновационной деятельности представлено на рис. 2, который наглядно показывает, что большинство предприятий, а именно 79% – не инновационные. Только 21% предприятий Украины внедряют инновации. Большинство из них осуществляют маркетинговые и организационные инновации. Процессы внедрения в основном налажены, лишь у 0,6% предприятий они продолжающиеся или прерванные.



Рис. 2. Распределение предприятий Украины по типам инновационной деятельности, % ко всем предприятиям [6, с. 254]

Государственную поддержку для осуществления инновационной деятельности в период с 2008 по 2010 г. получали лишь 3,7% от общего количества предприятий с технологическими инновациями (табл. 1). При этом значительная ее часть была предназначена для предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

При рассмотрении этого показателя, в разрезе размеров предприятий, стоит отметить, что большая часть помощи предоставлялась крупным предприятиям (6,2% от общего числа предприятий с технологическими инновациями), при этом показатель помощи для малых и средних предприятий составил 2,6 и 3,9% соответственно (табл. 2).

Достаточно информативной является оценка состояния инновационного развития Украины в разрезе ключевых факторов, которые его определяют, полученная на основе использования индикаторов Европейского инновационного табло, которые включают пять групп индикаторов: «движущие силы инноваций», «создание новых знаний», «инновации и предпринимательство», «индикаторы применения инноваций», «интеллектуальная собственность». Для объективной оценки состояния инновационного развития Украины важное значение имеет определение ее относительной позиции в рамках стран ЕС с помощью Европейского инновационного индекса, Европейского инновационного табло (ЕИТ).

Таблица 1

Распределение предприятий с технологическими инновациями, которые получали государственную поддержку при инновационной деятельности на протяжении 2008-2010 гг., по видам экономической деятельности, % к общему количеству предприятий с технологическими инновациями [6, с. 271]

Показатели	Всего	В том числе	
		центральное правительство	местные и региональные органы власти
Украина	3,7	1,8	2,0
Промышленность	4,2	2,3	2,5
Добывающая промышленность	1,8	1,8	-
Перерабатывающая промышленность	2,8	1,7	1,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	32,7	14,9	28,2
Услуги	2,7	0,8	1,3
Оптовая торговля и посредничество в оптовой торговле	0,2	-	0,2
Деятельность транспорта и связи	2,4	1,4	1,4
Финансовая деятельность	2,8	1,4	1,4
Деятельность в сфере информатизации, инжиниринга, геологии и геодезии, технические испытания и исследования	6,3	1,4	2,6

Таблица 2

Распределение предприятий с технологическими инновациями, которые получали государственную поддержку при инновационной деятельности на протяжении 2008-2010 гг., по размеру предприятий, % к общему количеству предприятий с технологическими инновациями [6, с. 271]

Показатели	Всего	В том числе	
		центральное правительство	местные и региональные органы власти
Украина	2,6	0,4	1,8
малые	3,9	2,4	2,0
средние	6,2	4,5	2,8
крупные			
Промышленность	3,1	0,7	2,5
малые	3,9	2,3	2,2
средние	6,3	4,8	2,7
крупные			
Услуги	2,1	0,1	0,9
малые	4,0	2,6	1,4
средние	5,6	2,8	3,7
крупные			

По подсчетам, на основе ЕИТ Украина находится в последней по уровню инновативности четвертой группе («страны, которые двигаются вдогонку») со значением индекса 0,23. В эту группу входят: Венгрия (0,24), Россия (0,23), Украина (0,23), Латвия (0,22), Польша (0,21), Хорватия, Греция (0,20), Болгария (0,19), Румыния (0,16), Турция (0,08). В сравнении с другими странами ЕС отставание Украины составляет: от «стран-лидеров» (приблизительно в 3 раза (Швеция – 0,68), от « стран-последователей» (2 раза (Великобритания – 0,48), от стран «воздержанные инноваторы» (1,6 раза (Норвегия – 0,35) [8, с. 165].

Специализированное исследование уровня инновационного развития государств, которое проводит Международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) в 2012 г. присвоило Украине 63 место в рейтинге по уровню развития инновационной системы среди 141 страны. Исследование проводится с 2007 г. и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1) располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input):

- институты;
- человеческий капитал и исследования;
- инфраструктура;
- развитие внутреннего рынка;
- Развитие бизнеса.

2) достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output):

- развитие технологий и экономики знаний;
- результаты креативной деятельности.

Таким образом, итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Особо слабые позиции Украины в рамках Глобального инновационного индекса:

эффективность правительства;
исполнение законодательства;
разрешение неплатежеспособности;
налогообложение;
экологическая устойчивость: ВВП на единицу использованной энергии;
состояние окружающей среды;
интенсивность местной конкуренции;
уровень развития кластеров;
информационно-коммуникационные технологии и создание организационных моделей.

По степени защищенности имущественных прав, которая выражается в Международном индексе (International Property Rights Index, IPRI), Украина – 118 из 130 стран:

правовая и политическая среда (104);
защита материальной собственности (128);
защита интеллектуальной собственности (95).

При вычислении IPRI учитывают десять критериев: верховенство права, политическую стабильность, независимость судебной ветви власти, уровень коррупции, защиту прав материальной собственности, простоту регистрации собственности, доступность кредитования, защиту прав интеллектуальной собственности, защиту патента, уровень пиратского копирования. Эти критерии формируют три составляющих индекса: правовая и политическая среда, защита материальной собственности, защита интеллектуальной собственности. Исследование проводится для того, чтобы показать зависимость между уровнем защищенности права собственности и экономическим благополучием государства [24].

В результате анализа научных публикаций, данных официальной статистики и докладов по итогам исследований международных организаций можно сделать вывод о том, что в Украине сформирован ряд проблем, которые необходимо устранять для того, чтобы повысить качество и эффективность работы ее инновационной системы, а именно:

наличие разрыва между научными разработками и потребностями рынка ввиду отсутствия налаженной коммуникационной системы между наукой и промышленностью, а также экспертного анализа разработок на предмет их рыночной востребованности;

как результат – отсутствие налаженного механизма коммерциализации инновационных проектов, разработок либо готовых инновационных продуктов/услуг на рынок;

ограниченные возможности финансирования проектов у малого и среднего бизнеса;

предпочтение инвесторов вкладывать в реальные материальные активы;

неумение, а иногда нежелание компаний превращать интеллектуальный потенциал в активы (объемы нематериальных активов украинских предприятий не превышают 1,5 % стоимости основных средств, что значительно ниже средних показателей в странах ЕС, где их объемы составляют 50-80% балансовой стоимости предприятий и организаций) [8, с. 164];

законодательная незащищенность интеллектуальной собственности, отсутствие необходимой юридической поддержки проекта на этапе разработки инвестиционного предложения;

отсутствие организованного рынка консалтинговых услуг различных направлений;

неэффективность системы государственной поддержки инновационной деятельности предприятий и научно-исследовательских организаций.

Государственная поддержка, если она и есть, то ориентирована на финансирование в большей степени процесса разработки инноваций, при этом их эффективность и рыночная востребованность в будущем не рассматриваются как основные факторы при выборе объекта финансирования. Следующий этап инновационного процесса остается без внимания. Учитывая тот факт, что на этом этапе появляется коммерческая составляющая и частный сектор в виде инвестора, соорганизатора процесса разработки инновационного продукта, и т.д., необходимы условия, при которых вход бизнеса будет наиболее эффективен: будут обеспечены понятные, стабильные «правила игры»; защищены права инвесторов, собственников идей и разработчиков; создана доступная качественная информационная система обеспечения инновационной деятельности; налажена система постоянных коммуникаций, позволяющая достичь взаимопонимания между наукой, бизнесом и потребителем инноваций [4, с. 29].

В данных условиях наиболее целесообразный и действенный способ построения эффективной инновационной модели для Украины может быть основан на развитии инновационных предприятий именно малых форм с использованием при этом инструментов и механизмов государственно-частного партнерства. Активизация таких процессов должна происходить на региональном или межрегиональном уровне в формате «пилотных» проектов. Эффект от их реализации со временем можно оценить, и в случае достижения позитивных результатов распространять этот опыт в другие регионы, отрасли и т.д.

В этом контексте следует особое внимание уделить формированию необходимой инновационной инфраструктуры, прежде всего, рыночного характера, которая сможет обеспечить адекватные условия процесса коммерциализации инновационных разработок с наименьшими издержками, механизмами защиты прав интеллектуальной собственности и наибольшим социально-экономическим эффектом.

Одним из таких элементов инновационной инфраструктуры может стать структура, основанная на биржевых механизмах. Биржевая торговля в широком смысле характеризуется следующими признаками:

- концентрируется в местах экономической активности, мощных производственных и финансовых мировых центрах и т.д.;

- ведется большими партиями товаров или значительными по объемам финансовыми инструментами;

- реализуются реальные активы с немедленной поставкой и поставкой в будущем, обязательства поставки-приемки, права и т.п.;

- проводится регулярно, концентрируя спрос и предложение во времени и пространстве;

- характеризуется гласностью, прозрачностью деятельности, доступностью информации для широкой общественности участников рынков;

- имеет организационную, экономическую и правовую основы;

- производит стандарты качественных и количественных параметров товаров и финансовых инструментов;

ведется биржевыми посредниками, брокерами и дилерами, сама биржа сделок не заключает;

существуют процедуры подбора лучших операторов рынка в качестве членов биржи;

вырабатывает собственные правила торговли и следит за их соблюдением;

активно использует методы электронного трейдинга [16].

На сегодняшний день на территории Украины и за рубежом действуют проекты, называемые «Биржами» или имеющие сходную с биржей природу. Анализ существующих проектов на предмет их эффективности, а также соответствия традиционным критериям биржи представлен ниже.

Украина

Биржа Инвестиционных Проектов «STARTUP.UA» – это место, где предприниматели, желающие запустить новый проект, встречаются с частными инвесторами Украины, которые предлагают реальные финансовые инвестиции в новые высокоприбыльные проекты (стартапы). Собрания Биржи обычно проходят один раз в три месяца. На них предприниматели имеют возможность сделать 10-минутную презентацию своей идеи или проекта перед присутствующими венчурными инвесторами. Презентация имеет заданный формат, придерживаться которого необходимо для быстрого восприятия сути проекта. В случае если у частного инвестора возникает заинтересованность какой-либо идеей, он может уточнить нюансы в личной беседе с предпринимателем после окончания презентаций на фуршете [31].

Ресурс «O2Invest.com» – это инструмент для стартапов, действующих предприятий и отдельных проектов в сфере информационных технологий по привлечению стартовых инвестиций и пополнению оборотных средств. O2Invest также предоставляет возможность размещения акций предприятий на вторичном рынке [28].

«Первая Украинская Биржа Инноваций» занимается логистикой отрасли инноваций и помогает бизнесменам и инвесторам выходить на перспективные инновационные разработки и оценивать их актуальность для своего бизнеса – быстрее, легче и дешевле [22].

Российская Федерация

«Русская Биржа Инноваций» – площадка для владельцев патентов, товарных знаков, программ для ЭВМ, баз данных, домен-

ных имен, предпринимателей России. Призвана создать условия для потенциальных инвесторов, площадку по поиску инновационных проектов и их инвестированию [33].

Ресурс «Npartner.ru» позиционирует себя как универсальная бизнес-платформа по поиску инвестиций в стартап проекты. Предназначение Проекта – помочь Стартаперу найти инвестиции в свой проект, а банкам и инвесторам – принять активное участие в развитии инновационных разработок, получать дивиденды от вложенных денежных средств [26].

«Центр идей» – предлагает инструменты для взаимодействия участников рынка идей, исследования в сфере защиты интеллектуальной собственности, разработку и внедрение информационных проектов [17].

«Международная биржа коммерциализации инноваций» – свою миссию видит в создании единой площадки по продвижению интересов инновационного сообщества для целей технологического прорыва страны [21].

«Биржа инновационных решений» – проект, где специалисты в области развития, имеющие сходные интересы (профессиональные тематические сообщества), взаимодействуют друг с другом, обмениваясь знаниями и опытом с общей целью решения проблемы [30].

«Биржа интеллекта, инноваций, инвестиций, информации и технологий» создана с целью коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, диверсификации бизнеса, развития инновационной инфраструктуры в городе, Краснодарском крае и России. В дальнейшем в проект будет интегрирована виртуальная биржа с системой микроинвестирования проектов, электронной подачи заказов на разработку новых технологий, продуктов интеллектуальной деятельности, опытных образцов и с возможностью выбора исполнителей заказа [23].

Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи – биржевой сектор для высокотехнологичных компаний, созданный ОАО Московская Биржа совместно с ОАО «РОСНАНО» на базе существовавшего ранее Сектора Инновационных и растущих компаний. Основная задача РИИ Московской Биржи – содействие привлечению инвестиций, прежде всего в развитие малого и сред-

него предпринимательства инновационного сектора российской экономики [29].

«Всероссийская объединенная электронная биржа интеллектуальной собственности» является программно-аппаратным комплексом, предназначенным для решения задач коммерциализации результатов интеллектуального и творческого труда, в первую очередь граждан России, введению созданных ими объектов интеллектуальной собственности в активный хозяйственный оборот и активное общественное потребление [20].

Интернет-биржа «Биржа инноваций» – это электронная система оперативного учета направлений и результатов инновационной деятельности организаций Чувашской Республики. Цель проекта – создание современной коммуникационной Интернет-площадки между профессиональными участниками инновационного рынка, предназначенной для соединения инвестиционного спроса и предложения в сфере инновационного предпринимательства [19].

Белоруссия

Проект «Виртуальная интеллектуальная биржа коммерческих идей и проектов», осуществляемый путем партнерских организаций, работающих на рынке профессиональных услуг Беларуси. Электронной площадкой проекта выступает портал «VIB.VY», призванный стать «национальным интегратором» в сфере оборота коммерческой и научно-технической информации.

Казахстан

Электронная биржа инноваций (ЭБИ) – это коммуникационная площадка, созданная для продвижения результатов научных исследований с целью стимулирования темпа научного, инновационного и инвестиционного развития страны [25].

США

Сеть торговли идеями – всемирно известный удостоенный наград форум, который позволяет компаниям и частным лицам приобретать лицензии, покупать или продавать идеи, новые изобретения, а также патенты и торговые марки [27].

Более детальный анализ вышеуказанных проектов, имеющих сходные цели, задачи по стимулированию инновационного развития, выявил следующие недостатки:

достаточно некорректное во многих случаях использование термина «биржа» (названия проектов часто абсолютно не соответствуют их сущности, содержанию и целям);

ни один из проектов не внедряет реальных биржевых механизмов для реализации своих целей и решения заявленных задач;

в большинстве случаев отсутствует ориентированность на пользователя, не определена целевая аудитория;

большинство из них не предполагают торговлю инновационными проектами или разработками;

проекты не предполагают какой-либо организованной классификации, кроме как по отраслевому признаку, что усложняет работу с электронным ресурсом, а следовательно, снижает его эффективность;

механизм защиты прав интеллектуальной собственности прописан нечетко либо отсутствует вообще;

не предусматриваются гарантии соблюдения контрактных обязательств и не проводится мониторинг последующей реализации проектов;

проекты зачастую имеют исключительно частный характер, государство не принимает в них участие, что опять же снижает эффективность коммуникационной системы участников инновационного процесса.

Выводы. Наличие такого рода инициатив говорит об актуальности поиска решений для повышения эффективности инновационной деятельности как в Украине, так и за рубежом. Учитывая недостатки вышеуказанных проектов, следует признать тот факт, что они лишь частично и не всегда эффективно решают вопросы, указанные при постановке проблемы данной статьи.

Биржа, прежде всего, способствует сведению в одном месте спроса и предложения и формирует рынок. Такой элемент рыночной инфраструктуры, как Биржа, обладает рядом преимуществ, которые могут сыграть важную роль в активизации инновационного процесса и формировании организованного рынка инноваций в Украине. Преимущества Биржи при прочих равных условиях таковы:

гарантии достоверности и оплаты;

выгодные и справедливые цены;

минимальные риски;

широкий ассортимент;
минимальные издержки торговли.

Поэтому основная задача – предложить объект инновационной инфраструктуры, миссия которого будет состоять в коммерциализации инноваций и бизнес-идей в формате биржевой торговли с возможностью защиты прав интеллектуальной собственности авторов идей, и предоставления гарантий инвесторам. При этом основными целями его работы будут:

создать организованный рынок инноваций;
наладить коммуникационные связи между всеми участниками инновационного процесса;
расширить возможности финансирования проектов;
обеспечить действенный механизм защиты прав интеллектуальной собственности;
создать предпосылки для стандартизации и сертификации инновационной продукции и т.д.

Биржевым товаром в этом случае будут выступать инновационные разработки, бизнес-идеи, ноу-хау и другие продукты интеллектуального труда.

Учитывая специфику биржевых товаров, в рамках предлагаемого проекта лишь часть признаков Биржи можно взять за основу для разработки концепции ее деятельности.

Биржа будет представлять собой электронную торговую площадку бизнес-активами, где инвесторы и разработчики будут иметь возможность коммуницировать друг с другом, при этом их общение будет сопровождаться поддержкой аккредитованных консультантов (маркетологов, юристов, менеджеров и т.д.). Особенность данного биржевого проекта в том, что в его основе будет лежать государственно-частное партнерство. Инновационная сфера, в случае эффективного внедрения разработок, – достаточно прибыльная, но в то же время высокорисковая, поэтому инвесторы относятся к ней с осторожностью [15, с. 59].

Задачи государства в этом случае – институционально обеспечить исполнение условий контрактов, заключенных на бирже; обеспечить формирование наиболее полной базы инновационных проектов, для которых требуется инвестирование (так как есть налаженная коммуникация с научно-исследовательскими организациями, патентными ведомствами и т.д.); обеспечить равные усло-

вия доступа к информации о лицензировании, патентовании и других нормативно-правовых аспектах процедур защиты прав интеллектуальной собственности; выступить, в случае необходимости, инвестором или со-инвестором проекта; обеспечить льготный доступ к Биржевому ресурсу для приоритетных целевых аудиторий (студенты, молодые ученые, начинающие предприниматели) и в приоритетных отраслях (информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, сельское хозяйство).

Выставляемые на торги проекты на бирже классифицируются по ряду признаков:

территория (где планируется осуществлять проект);

отрасль знаний, промышленности и пр.;

масштаб проекта и требуемые инвестиции;

стадия проработки проекта (идея, наличие бизнес-плана или технико-экономического обоснования, действующий стартап и т.д.);

условия привлекаемых инвестиций (кредитные ресурсы, стратегический инвестор и т.д.).

Таким образом, участниками биржевой площадки на различных этапах могут быть:

владельцы потенциальных биржевых товаров (предприниматели, научные сотрудники, исследовательские организации и т.д.);

инвесторы (физические, юридические лица, в том числе государственные инвесторы);

специальные фонды гарантирования кредитов;

фонды поддержки предпринимательства;

консультанты по различным направлениям (маркетинг, менеджмент, юриспруденция, консультанты по техническим вопросам и пр.);

аутсорсинговые компании;

брокеры (агенты) инвесторов, владельцев активов, управляющих и консультантов.

Среди основных задач биржи:

стандартизация договоров инвестирования, управления, консалтинга, аутсорсинга и экспертизы, а также процессов торгов договорами;

аккредитация: инвесторов, владельцев активов, управляющих и консультантов, экспертов, аутсорсинговых фирм;
экспертиза биржевых товаров;
организация торгов (бизнес-активами, инвестиционными договорами и пр.);
обеспечение гарантий соблюдения обязательств по исполнению условий контрактов;
предоставление информации по статистике и аналитике торгов и дальнейшей реализации проектов с участием биржевых активов [4, с. 31].

Литература

1. Білопольський М.Г. Шляхи комерціалізації нематеріальних активів на інноваційних підприємствах в сучасних умовах / М.Г. Білопольський, Л.О. Цибульська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. – Т. 1 / редкол. В.С. Волошин (гол. ред.) та ін. – Маріуполь, 2009. – С. 53-56.

2. Иванова М.Г. Формирование мотивационных механизмов коммерциализации инноваций / М.Г. Иванова, Е.В. Королева // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 25-32.

3. Концепція розвитку НАН України на 2014-2023 рр. [Електронний ресурс] / Президія НАН України – 11 с. – Режим доступу: <http://rian.kharkov.ua/images/news/%D0%9E%D1%81%D0%BD.%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D1%96%D1%97%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A3%202014-2023%20%D1%80%D1%80.doc>

4. Ляшенко В.И. Использование биржевых механизмов для активизации инновационного предпринимательства / В.И. Ляшенко, Я.И. Тульку, С.В. Охременко // Матеріали міжрег. наук.-практ. конф. «Впровадження сучасних методів та інструментів управління в діяльність органів місцевого самоврядування» / Державний

фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні. – Горлівка, 2012. – С. 27-32.

5. Моткова Ю.В. Проблемы коммерческого использования интеллектуальной собственности в качестве имущества (НМА) предприятия / Ю.В. Моткова // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век», 20-23 апреля 2010 г. / под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 42-45.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2012. – 305 с.

7. Руководство Осло (Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files2/y10_2010/166239/ruk.oslo.pdf.

8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

9. Трейер В.В. Центральная проблема инноваций, пути ее решения // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век», 20-23 апреля 2010 г. / под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 89-92.

10. Фонштейн Н.М. Коммерциализация технологий: мировой опыт – российским регионам / сост. и общ. ред. Н. М. Фонштейн; пер. с англ. – М.: Moscow News, 1995. – 228 с.

11. Цыбулев П.М. Управление интеллектуальной собственностью. – К.: Держ. ін-т інтел.власн., 2009. – 312 с.

12. Шичкина М.И. Современная практика и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век», 20-23 апреля 2010 г. / под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – С. 92-96.

13. Allen K. Launching New Ventures. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 2002. Christensen, Clayton M. The innovator's Dilemma. Boston: Harvard Business School Press, 1997.

14. Chesbrough H. Open innovation: the new imperative for creating and profiting from technology. – Boston: Harvard Business School Press, 2003. – 272 p.

15. Liashenko V.I. Quasi-tangible assets of modern neo-industrialism / V.I. Liashenko, Y.I. Tulku // E-Journal «Dialogue». – 4. 2012. – 52-61 p.

16. www.birzha-forex-teach.ru – информационный портал «Биржевое дело».

17. www.centreid.com – сайт «Центра идей».

18. www.doingbusiness.org – доклад по результатам исследования «Легкость ведения бизнеса 2013».

19. www.e-birzha.cap.ru – сайт Интернет-биржи «Биржа инноваций».

20. www.eipuser.ru – сайт «Всероссийской объединенной электронной биржи интеллектуальной собственности».

21. www.ieci.ru – сайт «Международной биржи коммерциализации инноваций».

22. www.innohunters.com.ua – сайт «Первой Украинской Биржи и Инноваций».

23. www.intellcity.com – сайт «Биржи интеллекта, инноваций, инвестиций, информации и технологий».

24. www.internationalpropertyrightsindex.org – доклад по результатам исследования защиты прав интеллектуальной собственности в 2013 году.

25. www.invest.nauka.kz – сайт Электронной биржи инноваций (ЭБИ).

26. www.napartner.ru – сайт ресурса «Npartner.ru».

27. www.newideatrade.com – сайт Сети торговли идеями.

28. www.o2invest.com – сайт ресурса «O2Invest.com».

29. www.rts.micex.ru/s25 – сайт Рынка инноваций и инвестиций Московской биржи.

30. www.solex-un.ru – сайт «Биржи инновационных решений».

31. www.startup.ua – сайт Биржи инвестиционных проектов.

32. www.weforum.org/gcr – доклад Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность 2013».

33. www.xn--80aabfslccj0bamu6g.xn--p1ai – сайт «Русской Биржи инноваций».

Представлена в редакцию 16.12.2013 г.

СОЦІАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ

О.Ф. Новікова, д.е.н.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ

Існування людської цивілізації все більше стає під загрозою через відсутність усвідомлення відповідальності нинішнього покоління перед майбутніми. Така глобальна проблема була визначена ще у першій половині ХХ ст. академіком В. Вернадським, вона була ґрунтовно викладена в ноосферній концепції, яку розвинули науковці та управлінці наступних поколінь і продовжили її у концепції сталого розвитку. Відповідальність покладається в першу чергу на сучасну спільноту за збереження самих себе і природних ресурсів. Одночасно ставиться умова підтримувати на гідному рівні якість життя людей і стан довкілля. Досягнення таких цільових орієнтирів має відбуватися за умов соціального прогресу, який визнає потреби та можливості розвитку кожної людини. Механізми досягнення таких цільових орієнтирів потребують узгодженості економічного, соціального та екологічного розвитку.

Ідеологія сталого розвитку продовжила та розвинула концепцію ноосфери й активізувала світову спільноту до певних дій у цьому напрямі, через міжнародні саміти та конференції зі сталого розвитку, ряд правових міжнародних документів та обов'язків країн із впровадження принципів сталого розвитку в систему господарювання.

В Україні був сплеск активності протягом 2002-2008 рр. серед науковців та управлінців щодо виконання зобов'язань зі сталого розвитку [1, с. 30-46]. Але незважаючи на зростання актуальності проблеми запровадження сталого розвитку в Україні, що підтверджується погіршенням економічного, екологічного та соціального становища в країні, недодержанням вимог євроінтеграції, зростанням негативних наслідків прояву небезпек та ризиків в економічній, екологічній та соціальній сферах, дії всіх суб'єктів

господарювання з цих питань на всіх рівнях управління стали пасивними, неконструктивними та неефективними. Відсутня концептуальна, правова та стратегічна підстава для позитивних зрушень щодо запровадження сталого розвитку в Україні. У структурі Мінекономрозвитку та торгівлі України ліквідовано департамент зі сталого розвитку. При Кабміні України створено Національну Раду зі сталого розвитку [2], яка вже протягом трьох років не функціонує. Навіть підготовка України до звітування на Конференції ООН зі сталого розвитку РІО+20 у 2012 р. [3, 4] не ініціювала до прийняття Концепції сталого розвитку України. Проект Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. не містить ні в колі цілей, ні в напрямках, ні в механізмах реалізації засад забезпечення сталого розвитку [5].

Деякі незначні зрушення з реалізації засад сталого розвитку на підприємствах України простежуються через застосування міжнародних стандартів ICCSR – 08260008000 [6] та ISO 26000:2010 [7]. Але ці окремі фрагменти не сприяють комплексному запровадженню сталого розвитку в Україні, що поглиблює розрив у його кінцевих цілях із реальним станом у цій сфері, який склався в державі. Незмінність ситуації призведе до значного відставання України до досягнення цільових орієнтирів, людський потенціал буде кількісно зменшуватись, якісно погіршуватись, природні ресурси будуть знищуватись більш інтенсивними темпами, навколишнє середовище буде погіршуватись, відходи виробництва та побуту зростатимуть, економічні можливості економічного розвитку більш інтенсивно будуть зменшуватись, соціальні ресурси будуть втрачати свої властивості. Ці песимістичні прогнози стануть перешкодою для гідного життя населення України, вступу до ЄС, посилять загрози національній безпеці, знизять зацікавленість зовнішніх інвесторів у партнерських відносинах з Україною тощо. Постає гостре питання, як змінити ситуацію на краще щодо запровадження сталого розвитку в Україні та подолання визначених перешкод на цьому шляху.

Перш за все доцільно змінити ставлення до пріоритетності складових сталого розвитку. Незважаючи на потреби збалансованості та гармонійності трьох підсистем сталого розвитку – економічної, соціальної, екологічної, як головної вимоги досягнення сталого розвитку, тривалий термін у наукових дослідженнях та

управлінській практиці перевага віддавалась економіко-екологічному напрямку. Соціальна компонента сталого розвитку значною мірою ігнорувалась. Це призвело до значних негативних наслідків у всіх трьох сферах сталого розвитку одночасно і знизило можливості досягти його цільових орієнтирів. В економічній сфері соціальні цілі та діяльність із їх досягнення не ініціюється та не реалізується через складні об'єктивні несприятливі умови та через неефективність системи державного управління. Об'єктивні перешкоди пов'язані з тим, що економіка України є енерго- та ресурсовитратною та продукує значні обсяги відходів. Ресурсовидобувні галузі, а також хімічна та металургійна є бюджетоутворюючими, а їх технологічний рівень є низьким та застарілим. Такий стан потребує докорінних перетворень, які можуть відбутися за умов пріоритетності соціальних перспектив та їх втілення в реальні дії при модернізації економіки, держави та управління. Така модернізація має спрямовуватися на створення умов зацікавленості влади і суспільства в реформуванні системи відносин у країні на засадах сталого розвитку. Це свідчить про пріоритетність соціальної складової, коли соціальна відповідальність бізнесу, держави, суспільства та людини щодо формування сталого розвитку втілюється в реальну соціально відповідальну поведінку та діяльність, які обумовлені реалізацією соціально спрямованих державних та регіональних стратегій, укріпленням у свідомості членів суспільства цінностей піклування про майбутні покоління, підвищенням ролі цілеспрямованого виховання, освіти, культури в позитивному ставленні до заощадливої поведінки до ресурсів людини та природи тощо.

Така постановка проблеми щодо ролі соціального потенціалу у формуванні та запровадженні сталого розвитку потребує глибокого пізнання його сутності, джерел формування, витоків накопичення, можливостей реалізації та ефективності використання з метою конструктивного впровадження в систему господарювання.

Наукові дослідження з проблем соціального потенціалу сталого розвитку знайшли в Україні незначний розвиток та термін. Певною мірою вони компенсувалися накопиченням результатів наукових досліджень зі сталого розвитку та великою кількістю якісних монографічних видань та наукових статей. Простежується розкриття концептуальних засад соціального потенціалу сталого розвитку. Відбулось певне розмежування напрямів досліджень, де

розкривався соціальний потенціал. Він знайшов місце в концептуальних засадах сталого розвитку, а також при розкритті соціального потенціалу в контексті загальних проблем розвитку країни й окремих його складових (інноваційного, економічного, соціального, людського, освітнього, культурного тощо).

Найбільш відомі наукові праці з комплексних проблем сталого розвитку Б. Буркинського, М. Згуровського, В. Кухара, О. Білоруса, З. Герасимчук, Б. Данилишина С. Лісовського, Л. Немець, І. Александрова [8-16]. Одночасно теоретико-методологічні засади розвитку соціального потенціалу знайшли розвиток у публікаціях Е. Лібанової, А. Колота, О. Грішнкової, В. Куценко, М. Белорусової, Т. Петрушиної, С. Штирбул, І. Ящишиної [17-23], В. Антонюк [34]. Але в цих публікаціях соціальний потенціал сталого розвитку або поданий вкрай поверхово, або розкривається взагалі без контексту сталого розвитку.

Це ставить певні перешкоди до з'ясування сутності соціального потенціалу сталого розвитку, його концептуального визначення у процесі формування та використання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку та розробці концептуальних підходів до його визначення й оцінки.

Оцінка концептуальних засад сталого розвитку, яка міститься в наукових працях фахівців цього напрямку, а також різні варіанти проектів Концепцій зі сталого розвитку, які розроблено та не схвалено в Україні, свідчить про певні переваги у їх змісті екологічної або економіко-екологічної спрямованості з певним ігноруванням соціальної складової. Такі підходи обумовили недооцінку використання соціальних важелів та соціального потенціалу в досягненні цілей сталого розвитку, незадіяність соціальних ресурсів та незалученість соціального капіталу до цих процесів. Переваги соціальної складової сталого розвитку впливають із реалізації ноосферної концепції, яка визначає таку гармонійність економічного, соціального та екологічного розвитку, яка від покоління до покоління не зменшує якість і безпеку життя, не погіршує стан довкілля і сприяє соціальному прогресу. Подальше усвідомлення та визначення значущості соціальної складової сталого розвитку простежується в політиці країн, які взяли на себе обов'язки перед сві-

товою спільнотою щодо запровадження сталого розвитку. Це підтверджує зміст рекомендацій Конференцій ООН зі сталого розвитку РІО+20 (20-22 червня 2012 р.), які визначили важливість забезпечення свободи, миру і безпеки, дотримання всіх прав людини, у тому числі права на розвиток та права на гідний рівень життя та демонстрацію сукупної прихильності щодо побудови орієнтованого на розвиток справедливого та демократичного суспільства [3].

Пізнання будь-якого соціального процесу, явища потребує визначення ключових понять, які його розкривають. Формування категоріального апарату дозволяє розкрити сутність предмета дослідження, визначити витoki та джерела його походження, встановити послідовність становлення, особисті ознаки, риси, характеристики.

Соціальний потенціал – це унікальна міждисциплінарна категорія, яку досліджують філософи, соціологи, економісти, юристи, медики. Відкрити її глибинну сутність неможливо, не усвідомивши базові поняття, їх зміст та сутність.

Необхідно якісно та повно визначити зміст ключового поняття «соціальний потенціал сталого розвитку», усвідомити та розкрити зміст вихідних понять «потенціал», «ресурс», «резерв», «капітал», а тоді вже у сполученні із соціальною характеристикою пояснити їх сутність. Незважаючи на значне використання серед науковців цих понять, більшість із них не носить стійкого характеру, є плутанина та підміна одне одним. Більшість тлумачень значення «потенціал» правомірно зводиться до таких характеристик, як наявність запасів, засобів, можливостей, здібностей, спроможностей, які є в наявності та можуть бути реалізовані для досягнення цілей, реалізації планів, розв'язання конкретних завдань. Потенціал має властивості формуватись, зберігатись, накопичуватись, реалізовуватись, використовуватись та розвиватись. У такому контексті змісту поняття потенціал він визначається як ресурсна категорія, яка вказує на наявність ресурсів, що можуть використовуватися для досягнення конкретних цілей.

Взаємозв'язок і взаємозумовленість понять «ресурс» і «потенціал» зводиться до того, що одні автори їх ідентифікують одне з одним, інші їх розрізняють. Слово «ресурс» походить від фр. *ressource* "допоміжний засіб"; *resourdre* "підніматися"; лат. *resurgere* "розпрямлятися, підніматися" [24]. Ресурси – це: 1) дос-

тупні засоби, доходи, запаси чого-небудь, їх джерела; 2) реальні й потенційні можливості, кошти, резерви, якими володіє система, у яких може виникнути необхідність для забезпечення різних сфер життєдіяльності людини і суспільства; до них, як правило, належать духовні й матеріальні цінності та блага, пов'язані з повсякденними життєвими інтересами людей; 3) джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати в наявній системі відносин і при певному рівні технологічного розвитку [25]. Виходячи з такого розуміння ресурсів правомірним є їх розподіл на реальні та потенційні можливості, які можуть реалізовуватись відповідно до суспільних потреб та умов розвитку. Але для розкриття певних особливостей сутності ресурсної категорії використовується термін «резерв». Резерв – це запас, джерело, звідки черпаються нові сили, ще не використані можливості [26]. Для високого ступеня життєздатності, відтворення і розвитку системи необхідно володіти не тільки ресурсами, але й залучати накопичені, але не використововані резерви. Взаємозв'язок понять «потенціал», «ресурси» і «резерви» полягає в тому, що резерви є тим джерелом, з якого будуть черпатися ресурси у разі їх використання та реалізації.

Співвідношення понять «ресурси» – «потенціал» залежить від об'єкта дослідження соціально-економічної системи. Зокрема, принциповою відмінністю між термінами «ресурси» та «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал соціально-економічної системи і суспільства в цілому є невід'ємним від суб'єктів діяльності. Таким чином, «потенціал», крім матеріальних та нематеріальних засобів, включає здібності робітника, здатність колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних ресурсів.

Прагнення усвідомити та визначити зміст понять «потенціал», «ресурс», «капітал» простежується у більшості науковців, які опрацьовують соціальні системи в контексті їх подальшого розвитку. Щодо їх використання у соціально-економічних дослідженнях їх аналіз здійснено Н. Тютюник та О. Ігнатовою [27], які схематично подали взаємозв'язок між ними (рис. 1).

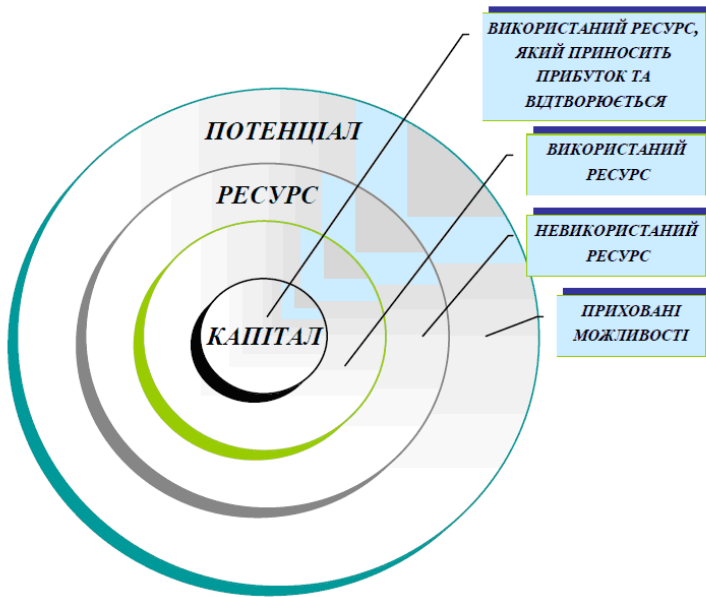


Рис. 1. Умовне співвідношення понять «потенціал», «ресурс», «капітал»

Саме таке розуміння вихідних категорій «потенціал», «ресурс», «капітал» дає можливість розкрити сутність поняття соціального потенціалу, соціального ресурсу та соціального капіталу для формування концептуальних засад соціального потенціалу сталого розвитку.

Незважаючи на значну солідарну основу в розумінні дослідниками вихідних категорій «потенціал», «ресурс», «капітал», щодо соціального потенціалу кількість понять та дефініцій значно поширюється при певній загальній спрямованості. Різниця обумовлена кінцевою метою дослідження, щодо чого розглядається та використовується соціальний потенціал, соціальні ресурси, соціальний капітал. Найбільше теоретичне обґрунтування з розкриттям глибинної сутності соціального потенціалу як категорії, що знімає суперечності в категорії «соціальний капітал», яка полягає в наявності неринкової (соціальної) сутності та ринкової категорії «капітал», що безпосередньо має відношення до ринку, подано в дослід-

дження російського автора С. Штирбул [22]. Такі вихідні посилки автора визначили зміст та структуру соціального потенціалу. Вона вважає, що соціальний потенціал – це система відносин, яка не обмежується ринковими та забезпечує формування нових стимулів і мотивів економічного розвитку, інновацій, забезпечує нові форми поєднання факторів виробництва та алокації ресурсів, а також надає синергетичний ефект від сукупності дії її складових [22, с. 18]. До складових соціального потенціалу С. Штирбул відносить: культурне багатство і культурний потенціал, природне багатство і природний потенціал, ступінь соціальної захищеності членів суспільства, національні традиції та деякі стійкі цивілізаційні особливості, економічну роль держави та економічну роль громадянського суспільства, систему відносин солідарності. Такий широкий підхід до розуміння категорії «соціальний потенціал» виправданий і має сенс із позицій національної безпеки держави, нагромадження національного багатства, розвитку демократичних засад суспільства та національної ідентичності, а головне, з позицій зміни самої людини, як головного носія соціального потенціалу.

Більш науково-практичний та управлінський аспект розуміння соціального потенціалу викладено у статті А. Підберезкіна «Соціальний потенціал і стратегія довгострокового розвитку Росії [28, с. 9]. Він вважає, що соціальний потенціал – це найважливіша частка національного людського потенціалу, а також ключова умова його реалізації, тобто перетворення на капітал. Такий підхід відрізняється від більшості уявлень науковців, які вважають людський потенціал складовою соціального потенціалу. Одночасно А. Підберезкін погоджується з визначенням соціального потенціалу, яке обґрунтовують А. Дрегало і В. Ульяновський – автори монографії «Соціальний простір і потенціал регіону». Вони під соціальним потенціалом розуміють сукупність матеріальних і духовних цінностей суспільства, які визнають потенційну можливість розвитку або дезінтеграції соціуму [29, с. 24]. Але головною думкою А. Підберезкіна, який визначає роль соціального потенціалу у стратегіях розвитку Росії, є зміна ідеології формування стратегій розвитку в Росії. Він вважає, що розпочинати цей процес необхідно з інтерпретації національних інтересів і цінностей, зміни цілей стратегій на прискорений розвиток національного людського потенціалу і його реалізації, перетворення на національний людський

капітал. Такий погляд потребує підпорядкованості макроекономічної стратегії модернізації та інноваційного розвитку національному людському потенціалу, а не навпаки, що має місце у практиці державного управління в Росії. Визначений підхід підкреслює пріоритетність соціальної складової в суспільному розвитку країни.

Для перетворень у системі управління державою, які б дійсно були спрямовані на пріоритетність постановки та досягнення соціальних цілей, необхідно опрацювати ці питання та здійснювати пошук науково обґрунтованих рішень та моделей розвитку, які забезпечують збалансованість складових системи господарювання, у першу чергу соціальної та економічної. Саме на визначення ролі соціального потенціалу в розвитку економіки була спрямована науково-дослідницька робота, яка виконувалась російськими науковцями за фінансовою підтримкою Російського Гуманітарного наукового фонду (проект №07-02-00251a). Її результати докладно подано І. Масловою в Інтернеті [29] та в публікаціях [30]. І. Маслова підкреслює, що саме пошук нових та ефективних важелів розвитку економіки обумовив поглиблення знань щодо мобілізації соціальних ресурсів та механізмів взаємозв'язку економічної та соціальної підсистем, усвідомлення зростання соціальної підсистеми як відносно самостійного чинника суспільного прогресу. Інтерпретація загального поняття «потенціал», викладена автором, є розумінням до змісту суміжних категорій. Вона, як і більшість науковців, визнає, що «потенціал – це можливість того чи іншого ресурсу, яка існує у прихованому вигляді, бути використаною для вирішення конкретних завдань за наявності засобів та певних умов». Автор звертає увагу на суттєві розбіжності між наявними можливостями та безпосереднім їх використанням, між повним, наявним потенціалом та частиною, що реалізується. Це дає змогу розмежувати поняття «потенціал» і «ресурс», а відповідно, «соціальний потенціал» і «соціальний ресурс». І. Маслова підтримує думку В. Полозова щодо поняття «ресурсу», яке само по собі визначає енергію, речовину, інформацію, які формуються за межами системи, що конкретно досліджується і стають для неї вихідним матеріалом функціонування, розвитку, існування. Одночасно автор стверджує, що потенціал, а відповідно і соціальний потенціал вимірюються і можна здійснити його статистичні оцінки, а со-

ціальний ресурс – ні, що є аргументом неправомірності ототожнення соціального потенціалу й соціального ресурсу.

У проведеному російськими вченими дослідженні «соціальний ресурс» визначився як характеристика деякого запасу нематеріальних рушійних сил розвитку, соціальних зв'язків, що сформувались у суспільстві, і соціальних інститутів, обслуговуючих функціонування економіки [30]. А соціальний потенціал зведено ними до населення, яке є носієм низки потенціалів. Так, на їх думку, соціальний потенціал можна визначити як наявне в суспільстві (території, міста, району) населення у якості носія демографічного, трудового, освітнього інтелектуального потенціалів і потенціалу культури, які можуть бути оцінені за допомогою сукупності відповідних статистичних показників. При більш повному розкритті змісту соціального потенціалу підкреслюється, що він, як носій різноманітних функцій і соціальних ролей у різних сферах та галузях життєдіяльності, є одночасно інтегральною характеристикою населення, яке визначає широке коло форм та видів соціальної організації.

Доцільність теоретичних обґрунтувань проведеного російськими науковцями дослідження підкреслюється гострими потребами оцінки соціального потенціалу. Результати такої оцінки мають, на їх погляд, використовуватись у діяльності органів управління центру, суб'єктів Російської Федерації та органів місцевого самоврядування при розробці та реалізації заходів щодо підтримки стандартів рівня життя та виконання соціальних обов'язків на всій території країни з урахуванням територіальних особливостей та диференціації.

До соціального потенціалу на рівні організації звернулися представники соціологічної науки і розпочали вони з визначення понятійного апарату. На думку В. Бокаревої, яку вона виклала у статті «Соціальний потенціал російського малого бізнесу в умовах глобалізації [31, с. 197], соціальний потенціал – це категорія, яка характеризує нереалізовані соціальні можливості й соціальні ресурси. При цьому підкреслюється, що соціальний потенціал є комбінацією ресурсів, яка дає додаткові переваги за рахунок ефекта синергізму. У зв'язку із цим нагромадження соціального потенціалу не пов'язане із простим зростанням його інтенсифікації, а у глибинному структурно-компонентному взаємодоповненні, визначає

можливості більш повного використання кожного з компонентів для підвищення ефективності соціального управління.

До цього різноманіття поглядів, переконань та визначень, які розкривають категорію «соціальний потенціал» та суміжні з нею поняття, доцільно включити результати наукових досліджень Інституту соціології НАН України. Вони мають певні результати визначеного напрямку досліджень із соціального потенціалу інноваційного економічного розвитку. Саме цим питанням присвячена стаття Т. Петрушиної «Соціальний потенціал інноваційного економічного розвитку: анатомія визначення понять» [21]. Послідовне розкриття автором вихідних понять та їх змісту «потенціал», «ресурс», «капітал» призвело до можливості власного погляду на категорію «соціальний потенціал», який розуміється, по-перше, як потенціал системи соціальних відносин (потенціал системи суспільного устрою), по-друге, потенціал окремих соціальних груп, по-третє, потенціал або можливості, породжені рівнем і якістю розвитку соціальної сфери суспільства. На її думку, соціальний потенціал складається із сукупного потенціалу соціальних суб'єктів, соціальних відносин та соціальних інститутів. Таке розуміння методологічних посилок розробки понятійно-термінологічного апарату дослідження дозволило автору конкретизувати його відповідно до економічного розвитку та інноваційного розвитку економіки. Так, соціальний потенціал економічного розвитку вона визначила як сукупний потенціал соціальних суб'єктів, соціальних відносин і соціальних інститутів, які забезпечують розвиток економічної сфери життєдіяльності суспільства. А конкретизація відповідно інноваційного напрямку розвитку економіки дозволила в загальному вигляді соціальний потенціал інноваційного розвитку визначити як здатність суспільства реалізовувати інноваційну модель економічного розвитку. У більш розгорнутому вигляді, на думку автора, соціальний потенціал інноваційного економічного розвитку – це сукупна здібність членів суспільства створювати, сприймати, розповсюджувати та запроваджувати нововведення, які забезпечують економічний розвиток, а також організаційно-інституційні можливості суспільства підтримувати інноваційні практики соціальних суб'єктів економічної діяльності. Т. Петрушина визначає, що розкриття теоретичної основи соціального потенціалу іннова-

ційного розвитку економіки дає підставу для подальшої його оцінки та можливостей максимальної реалізації.

Новим і важливим у контексті вимірювання та оцінки національного багатства є погляд І. Бобух щодо усвідомлення значущості соціального потенціалу у формуванні та нагромадженні національного багатства. У своїй статті «Соціальний потенціал як новітня складова національного багатства» [32] автор систематизує та обґрунтовує погляди багатьох дослідників, які визначають постійно зростаючу роль нематеріальних елементів у структурі національного багатства, де соціальний потенціал (у тому числі капітал) має пріоритетне значення. Теоретико-методологічні узагальнення соціального потенціалу та капіталу разом із науково-методичними та структурно-логічними підходами до їх побудови та визначення дали можливість розкрити авторське розуміння цих категорій. Так, соціальний потенціал як складова національного багатства являє собою вартісну характеристику сукупності ресурсів доступу до інформації та влади через мережі, взаємовідносини, норми та інститути, опосередкованого певним рівнем довіри, через яке люди реалізують або отримують можливості реалізації власних здібностей і впливають на прийняття рішень, що складається із соціального капіталу та незадіяного (некапіталізованого) потенціалу. Під соціальним капіталом І. Бобух розуміє вартісну характеристику реалізованих суспільних й індивідуальних можливостей (демографічних, освітніх, професійних, соціально-інфраструктурних, працевлаштування тощо), задіяних в економічній діяльності людей. Автор вкладає у зміст незадіяного потенціалу вартісну характеристику нереалізованих на даний час можливостей реалізації здібностей людей, незадіяних в економічній діяльності. А незадіяний соціальний капітал – це вартісна характеристика тимчасово не використуваних можливостей зайнятого населення. Розкриття підходів автора щодо визначення впливу соціального потенціалу (у тому числі соціального капіталу) на економічний розвиток та виділення його як елементу національного багатства свідчить про можливість трансформації цих теоретико-методологічних та науково-практичних здобутків до визначення концептуальних засад соціального потенціалу сталого розвитку.

Розуміння важливості накопичення соціального потенціалу та його перетворення на капіталізований ресурс із поступовим збі-

льшенням за рахунок цього національного багатства призводить до необхідності застосування у практиці управління ресурсно-потенційного підходу, який сприяє цим процесам. Переваги такого підходу через механізм активізації ресурсно-залежних прошарків населення наведені у статті російських авторів «Ресурсно-потенційний підхід в умовах сучасної соціальної політики Росії» [33]. Тут розкрито можливості перетворення незадіяних ресурсів об'єктів соціального захисту на активний ресурс самозабезпечення, саморозвитку, самоактуалізації через використання інституціонального та суспільного потенціалів. Ресурсно-потенційний підхід формує та застосовує ціннісно-нормативні, організаційно-структурні, функціональні механізми діяльності, що підвищують рівень ресурсного потенціалу особистості, соціальні групи, які потребують соціального захисту. Це відбувається шляхом освоєння нових цінностей, норм, вимог, моделей поведінки як підстави соціалізації і призводить до зміни об'єкта соціального захисту соціального статусу та ролі в суспільстві. Цей нетиповий приклад суспільних перемог свідчить про значні незадіяні резерви активізації соціальних ресурсів суспільного розвитку, а особливо щодо сталого розвитку.

Повнота викладення категоріального апарату, пов'язаного з терміном «потенціал», обумовлює визначення поняття «капітал» та його розкриття відповідно до потенціалу та ресурсів. Капітал прихильниками неокласичної теорії визначається як усе те, що може приносити дохід. У класичному варіанті капітал – це вартість, яка у своєму русі авансується, зберігається та приносить додаткову вартість. Але «соціальний капітал» не є вартістю. Цю особливість змістовно пояснює С. Штирбул [22, с. 13]. Вона вважає, що «соціальний капітал» створює певне суспільне багатство, яке полягає у високій довірі інститутам, владі, правопорядку, високому рівні соціального партнерства, підтримці бізнесу, більшій безпеці та зниженні ризиків у бізнесі тощо. Від використання «соціальний капітал», як і людський, – тільки зростає, поширюється кількість, частота зв'язків, ускладнюються мережі. І. Бобух [32] в історичній послідовності з моменту, коли економістами почав використовуватися термін «соціальний капітал», розкрила різноманіття підходів до його визначення та розуміння. Вона підкреслює, що загальним базовим підґрунтям, яке характеризує соціальний

капітал, є соціальні цінності (передусім довіра), соціальна інфраструктура (зокрема добровільні асоціації) та моральні принципи і норми поведінки людей.

Попередній аналіз та оцінка теоретичних здобутків вітчизняних та російських фахівців надали можливість через загальне розуміння понять «потенціал», «ресурси», «капітал» визначити їх використання та змістовну наповненість щодо «соціального потенціалу», «соціальних ресурсів», «соціального капіталу». Залежно від об'єкта дослідження вони застосовуються в контексті суспільного, економічного, інноваційного, політичного, правового, інституційного, управлінського, культурно-інформаційного тощо дискурсу. У контексті сталого розвитку «соціальний потенціал», «соціальні ресурси» та «соціальний капітал» має певний науковий розвиток, але його вкрай недостатньо для сучасних потреб його запровадження в систему господарювання.

У монографії «Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти» [1] визначено теоретико-методологічні підходи до формування та впровадження соціальної складової сталого розвитку, виділено окремі її сторони, які розкривають зміст та складові соціального потенціалу та соціального капіталу сталого розвитку, але цілісного, послідовного та системного бачення соціального потенціалу, соціальних ресурсів та соціального капіталу тут бракує. Одночасно це узагальнення дає можливість оцінити та усвідомити ступінь розробленості соціальної проблематики сталого розвитку та акцентувати увагу на активізації соціальних ресурсів із перетворенням незадіяних можливостей соціального потенціалу, як некапіталізованого ресурсу на капітал. Подальші більш поглиблені у цьому напрямі дослідження обумовлюють окреслити, хоч незначні, але досягнення науковців із цих питань.

Так, з метою проведення оцінки використання соціального потенціалу регіону М. Белорусова [20] пропонує до його складу включити людський потенціал і потенціал соціальної інфраструктури (суспільно-політичний і інтелектуально-культурний, потенціал відновлення і збереження фізичного здоров'я, комунально-побутове обслуговування). Ці дві складові дійсно є одними з головних у структурі соціального потенціалу, але він потребує визначення таких компонентів, які є ресурсами, що можуть бути задіяні до досягнення цілей сталого розвитку.

Більш комплексно та змістовно до розкриття сутності соціального потенціалу сталого розвитку, розробки його визначення, складових та ролі в забезпеченні сталого розвитку підійшла В. Антонюк у науковій доповіді «Гідний рівень та якість життя населення в контексті формування соціального потенціалу сталого розвитку» [34]. Вона визначає соціальний потенціал як суспільне явище, яке характеризує розвиток соціуму, охоплює всі складові соціальної системи і соціальних відносин. Автор під соціальним потенціалом сталого розвитку розуміє нагромаджені можливості суспільства до забезпечення такої економічної та соціальної діяльності, яка відповідає потребам ефективного й ощадливого використання наявних ресурсів, збереження ресурсних можливостей розвитку для наступних поколінь, підтримки економічної, соціальної, екологічної безпеки й формування самовідтворювальної цілісної еко-соціо-економічної системи [34, с. 33]. Цей зміст ґрунтовно та повно визначає пріоритетну роль соціальної складової у структурі сталого розвитку, зорієнтованість суспільства на нагромадженість можливостей ефективно й ощадливо використовувати наявні ресурси та зберігати ресурсні можливості розвитку для наступних поколінь у соціально-економічній діяльності.

Одночасно до визначених положень на соціальний потенціал сталого розвитку покладається нагромадження можливостей для підтримки економічної, соціальної, екологічної безпеки та формування самовідтворювальної цілісної еко-соціо-економічної системи. З позицій досягнення цілей сталого розвитку щодо збереження ресурсів теперішнім та майбутнім поколінням і забезпечення збалансованості його трьох підсистем таке визначення має сенс. Але воно одночасно потребує паралельних визначень, які розкриють більш поглиблено значущість самої людини як головного ресурсу сталого розвитку, розкриють можливості до її збереження, обґрунтують потреби укріплення цінності самого життя та створення умов для цього.

До структури складових соціального потенціалу сталого розвитку В. Антонюк пропонує включити: людський потенціал, людський чинник виробництва, систему соціальних відносин, соціальну свідомість, соціальну інфраструктуру, соціальну політику. Така побудова соціального потенціалу має певні переваги, особливо це стосується перетворень, які відбуваються через розвиток цих складових та задіяну на цілі сталого розвитку соціальну політику дер-

жави. Ці процеси забезпечують, на думку автора, формування відповідного потребам сталого розвитку *особистого чинника виробництва і споживача*, а також формування свідомого та соціально відповідального члена суспільства, які є основою перетворення сталого розвитку з цільового орієнтира на реальну дійсність [34].

Ці наукові напрацювання є безперечно важливим внеском у розвиток теорії соціального потенціалу сталого розвитку, дають можливість через наукові узагальнення побачити новий підхід до розкриття значущості людського потенціалу в різних його проявах для досягнення цілей збереження нації та умов для її гідного існування в теперішній час і в майбутньому. Одночасно визначений підхід потребує подальшого продовження, доповнення, реформатизації в контексті управлінського та інституційного забезпечення. Більш чіткої спрямованості потребують визначення у структурі соціального потенціалу сталого розвитку його активної частки – соціальних ресурсів та соціального капіталу.

Загальне розуміння соціального потенціалу дає можливість розкрити особливості щодо сталого розвитку. Соціальний потенціал – це накопичені можливості та здібності, які визначають стан готовності до діяльності для задоволення потреб суспільства у певному напрямі розвитку. Цей напрям розвитку обумовлений його стратегічними цілями. Саме від цих цілей залежить спрямованість напрямів накопичення можливостей та здібностей, які характеризують соціальний потенціал. Соціальний потенціал, необхідний для досягнення економічного, інноваційного, екологічного, соціального, політичного, науково-технічного, інформаційного, промислового та інших цілей і напрямів розвитку суспільства і держави. Залежно від критеріїв досягнення визначених напрямів розвитку відбувається формування та використання соціального потенціалу.

Цілі сталого розвитку, незважаючи на безліч різноманітних за сутністю понять, можна конкретизувати до основних. Це – зберегти людину, створити умови для її гідного життя та розвитку. Це – зберегти ресурси для якісного життя теперішнім та майбутнім поколінням. Це – забезпечити запровадження системи господарювання, яка відповідає досягненню перших двох цілей, та створює умови для збалансованого розвитку трьох сфер – економічної, соціальної, екологічної.

Аналіз визначень сталого розвитку та розкриття сутності його понять свідчать, що певним чином вуалюється пріоритетність збереження самої людини, її життя та здоров'я, як головного ресурсу сучасного цивілізаційного світу. Одночасно необхідно для цього змінити поведінку самої людини, яка є знищувачем ресурсів для свого існування взагалі, а тим більше для її гідного існування в теперішній час та у майбутньому. Прояв соціально безвідповідальної поведінки обумовлений, з одного боку, укоріненням споживацької моделі поведінки, а з іншого – пріоритетністю економічних цілей над соціальними, коли відсутня рівновага між економічними вигодами, соціальними інтересами, екологічними витратами. Таким чином, цілі сталого розвитку носять соціальний характер, потребують досягнення цілей соціальної спрямованості за рахунок використання соціальних можливостей. Для цього необхідно навчитись людині та суспільству вмінню жити та діяти таким чином, щоб соціальна відповідальність стала превалюючою в системі соціальних відносин, у формуванні екологічної та соціальної безпеки.

Соціальний потенціал сталого розвитку – це сукупність можливостей, здібностей, готовності суспільства до перетворень для задоволення потреб у збереженні та розвитку людини, ресурсів для гідного життя теперішнього та майбутніх поколінь, у збалансованості та безпеці економічної, соціальної та екологічної сфер. Це визначення підкреслює значущість у структурі соціального потенціалу людського потенціалу, який визначає зміст і спрямованість потреб суспільства щодо інших складових соціального потенціалу. Теоретичні узагальнення щодо сутності та складових суспільного потенціалу свідчать, що переважна більшість учених у структурі соціального потенціалу визначають людський потенціал або потенціал населення, а А. Підберезкін узагалі вважає, що людський потенціал включає соціальний потенціал. Не вдаючись у цю дискусію підкреслимо, що людський потенціал є головною складовою соціального потенціалу. У попередніх дослідженнях уже визначалася структура соціального потенціалу [1]. Вона містить людський потенціал (життєвий, трудовий та підприємницький, освітній, духовний та соціально-психологічний), систему соціальних відносин та соціальні інститути (управлінський, правовий), соціальну інфраструктуру, систему соціальних відно-

син. Перелік похідних потенціалів, які містить кожна складова, визначається потребами досягнення цілей сталого розвитку. Структурну схему формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку подано на рис. 2.

Складові соціального потенціалу сталого розвитку мають різну роль та ступінь впливу на досягнення кінцевих цілей та одна на одну. Соціально-культурна компонента у будь-якому разі є провідною для інших, і навіть для людської спільноти, системи суспільних відносин та інститутів, а також для зміни напрямів розвитку соціальної інфраструктури. Неусвідомленість гостроти потреб запровадження сталого розвитку людиною, працівником, підприємцем, управлінцем, держслужбовцем, владними структурами, національною елітою тощо, а також низька активність та діяльність щодо її запровадження залишає соціальний потенціал у стані спроможності, можливості та готовності. Перетворення його на задіяний соціальний ресурс потребує високої соціальної свідомості суб'єктів суспільства та адресних дій у певному напрямі. Тому понад усе соціальний потенціал знайде можливості для якісного формування та використання тоді, коли буде залучений та реалізований соціально-культурний потенціал.

Соціально-культурний потенціал у структурі людського потенціалу визначається через його ціннісну компоненту, яка обумовлює напрями та результати духовного та соціально-психологічного розвитку людини. Це цінність та спосіб життя, відповідальність, культура, моральність, духовність, активність тощо. Соціально-культурний потенціал у системі соціальних відносин і в забезпеченні розвитку соціальних інститутів обумовлює формування і запровадження моделі соціальної організації суспільства на засадах сталого розвитку нагромадження соціального та інституційного капіталу, становлення та реалізації соціальної відповідальності за сталий розвиток у головних суб'єктів соціальних відносин – людини, держави, суспільства і бізнесу. Без соціально-культурних ресурсів сталого розвитку є неможливим гідне ставлення людини, суспільства, соціальних інститутів до природи та її ресурсів. Взаємозв'язок та вплив соціально-культурних ресурсів на соціальну інфраструктуру обумовлює її модернізацію на потреби людського та сталого розвитку і здорового способу життя.

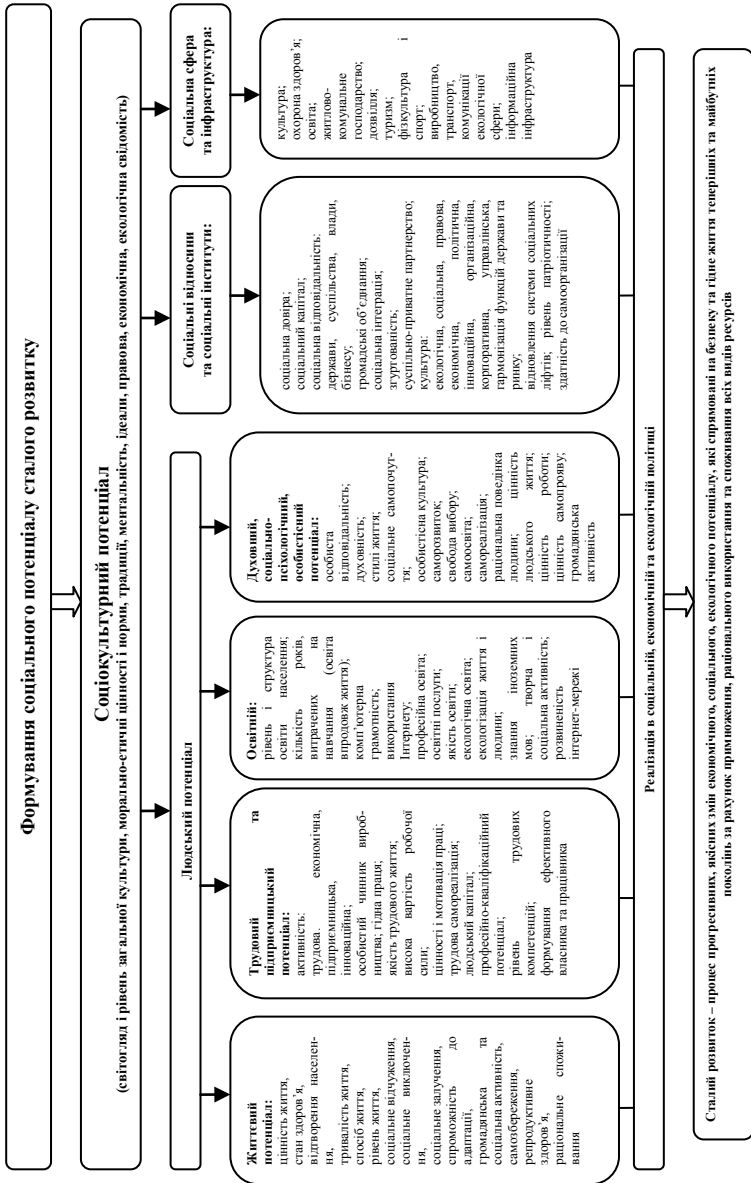


Рис. 2. Структурна схема формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку

Людський потенціал у структурі соціального потенціалу сталого розвитку повинен мати певні властивості, які обумовлені його роллю в цих процесах. Відносно цілей сталого розвитку демографічний потенціал перетворюється на життєвий потенціал, який крім демографічних критеріїв (вік, стать, здоров'я, відтворення, тривалість життя тощо) ураховує і показники соціального благополуччя, які свідчать про роль людини в перетвореннях на шляху до сталого розвитку (соціальне відчуження, включення, залучення, спроможність до адаптації, самореалізація, самовираження). Людський потенціал залучається до економічної, трудової та підприємницької сфер і там через спосіб і характер діяльності визначається рівень його внеску у сталий розвиток.

Це – економічна, трудова, інноваційна, підприємницька активність, спрямована на формування особистого чинника виробництва, який досягає в усіх визначених сферах діяльності певних здобутків щодо забезпечення сталого розвитку. Саме через реалізацію соціально-економічного, підприємницького та трудового потенціалу людина прагне до гідного рівня та якості життя, який є вимогою сталого розвитку.

Людський потенціал, задіяний до реалізації цілей сталого розвитку, використовується в найкращому варіанті, коли перетворюється на людський капітал і підвищує завдяки своїм властивостям можливість до адресних та швидких перетворень щодо створення та запровадження різноманітних технологій збереження та раціонального використання всіх видів ресурсів. Людський потенціал за рахунок освітнього накопичує здібності для усвідомлення та запровадження в життя переваг сталого розвитку. Саме послідовність надбання знань протягом життя щодо взаємодії і взаємовідносин людини і природи створює позитивне ставлення людини до проблем сталого розвитку і спрямовує його зусилля на їх вирішення у будь-якій сфері діяльності.

Поряд із людським потенціалом соціальний потенціал сталого розвитку потребує певної спрямованості модернізаційних процесів щодо соціальних відносин та соціальних інститутів.

Соціальні відносини забезпечують взаємодію всіх складових соціального потенціалу та виходять за його межі в зовнішніх відносинах. Вони сприяють визначенню та реалізації шляхів до системного формування та ефективного використання соціального

потенціалу сталого розвитку. Розвиток соціальних відносин у цьому напрямі потребує одночасно відповідних до цього змін у соціальних інститутах. Їх головним спільним завданням щодо соціального потенціалу сталого розвитку є формування та реалізація моделей соціальної організації суспільства на засадах сталого розвитку, яка потребує відповідної державної політики сталого розвитку з пріоритетністю гідного ставлення суспільства та людини до природи та її ресурсів, а також до самого життя. Зростання свідомості людини в системі суспільних відносин сприяє активізації діяльності у цій сфері, забезпечує умови для перетворення можливостей і готовності соціального потенціалу на реальні дії. Для надання суспільним відносинам цивілізованих форм необхідний розвиток процесів самоорганізації, який потребує, у свою чергу, формування інститутів громадянського суспільства на потреби сталого розвитку.

Така спрямованість на вдосконалення соціальних відносин забезпечить соціально відповідальну поведінку суб'єктів сталого розвитку. Без становлення та реалізації соціальної відповідальності держави, суспільства, бізнесу, держави неможливо досягти цілей сталого розвитку. Послідовний системний розвиток суспільних відносин та соціальних інститутів призведе до нагромадження соціального та інституційного капіталу, зростання соціальної інтеграції та суспільної довіри.

Потребує виокремлення як структурної складової соціального потенціалу сталого розвитку соціальна інфраструктура як життєве середовище для сучасної людини та наступних поколінь. Тут і можливості, і спроможності, і готовність до задоволення потреб людини і суспільства як життєвого середовища, у матеріальних і організаційних основах гармонійного розвитку людини на високому рівні. Постають проблеми модернізації та розвитку соціальної інфраструктури на потреби населення у здоровому способі життя, у залученні якісних освітніх, медичних, рекреаційних, інформаційних, житлово-комунальних послуг тощо.

Висновки. Таким чином, концептуальні підходи до формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку дали можливість визначити пріоритетність соціальної складової сталого розвитку та зростання її значущості у процесі його досягнення в майбутньому. Суспільству необхідно накопичувати мож-

ливості соціального потенціалу, які б створювали умови адресного впливу на економічну складову сталого розвитку щодо спрямування здобутків економічного зростання на ресурсне забезпечення сталого розвитку. Це обумовлює задіяння до цих процесів соціально-культурних регуляторів поведінки, які формують в органів влади, населення, бізнесу, громадських об'єднань певні настанови та уявлення щодо значущості сталого розвитку і механізмів його досягнення.

Кінцевою метою формування якісного соціального потенціалу є його ефективне використання взагалі та для цілей сталого розвитку зокрема. Це потребує переходу соціального потенціалу зі стану можливостей, спроможності та готовності до їх залучення як соціальних ресурсів. Найкращий спосіб реалізації соціального потенціалу до практичних дій полягає у його перетворенні на капітал. Людський потенціал характеризує спроможність до розв'язання завдань щодо сталого розвитку, а людський капітал – це реалізовані його здібності та можливості (мотиваційні, ціннісні, освітні, інноваційні, професійні, підприємницькі, фізичні та психічні, адаптаційні, духовно-моральні тощо), які приносять людині статусні та матеріальні переваги, а для цілей сталого розвитку – найоптимальніші шляхи їх досягнення.

Соціальний потенціал у сфері соціальних відносин має властивості до перетворення на соціальний капітал. Соціальний капітал є соціально-інституційним ресурсом, який забезпечує досягнення цілей сталого розвитку через співробітництво та партнерство, довіру та відповідальність, з урахуванням подолання суперечностей розвитку економічної, екологічної та соціальної сфер. Модернізація суспільних відносин на засадах сталості потребує високої активізації та концентрації зусиль влади, бізнесу, громадськості на основі реалізації соціального капіталу.

Активізація соціальних ресурсів сталого розвитку обумовлюється соціальним потенціалом людини та суспільства, соціальними відносинами та інститутами, а також соціальною відповідальністю, яка є запорукою активізації державного та регіонального управління у визначеному напрямі.

Теоретико-методологічні узагальнення щодо формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку дали можливість усвідомити й обґрунтувати вихідні положення щодо його

перетворення на соціальний ресурс та визначити механізми активізації цих процесів. Вони зводяться до такого:

урахування особливостей соціально-культурного потенціалу українського суспільства при формуванні соціального потенціалу за рахунок зростання та накопичення морально-етичних цінностей, використання інтеграційних та мотиваційних ресурсів;

забезпечення сталості розвитку людського потенціалу, зниження, мінімізація та попередження впливу на нього економічних, соціальних та економічних ризиків;

забезпечення стійких процесів кількісного і якісного відтворення людського та трудового потенціалу, стійкого зростання людського, соціального та інтелектуального капіталу;

зростання життєвого капіталу людини, поліпшення і зміцнення здоров'я населення, продовження тривалості повноцінного життя та трудової активності, зростання здібностей до адаптації, підвищення можливостей до саморозвитку, самореалізації, самозахисту;

підвищення освітнього, професійного та соціально-культурного рівня, зростання трудових компетенцій та можливостей до їх надбання;

створення умов та можливостей безпечного й гідного існування і розвитку теперішньому та майбутнім поколінням;

формування моделі життєздатності суспільства на умовах досягнення високого рівня та якості життя населення у сполученні із соціальним, інтелектуальним і духовним зростанням;

накопичення здібностей у людини до захисту своїх прав, гарантій і свобод, оволодіння технологіями самозахисту;

створення умов та забезпечення можливостей вибору людини в усіх сферах суспільного життя;

усвідомлення людиною та суспільством переваг раціонального соціального буття над нераціональним, залучення до цих процесів освітнього потенціалу;

підвищення громадянської активності щодо спрямування діяльності об'єднань громадян на процеси переходу України до сталого розвитку;

забезпечення демократизації процесів сталого розвитку;

формування та становлення взаємної відповідальності щодо стану та перспектив безпеки і розвитку держави, суспільства, біз-

несу, особи, поширення соціально відповідальної поведінки серед суб'єктів сталого розвитку;

забезпечення підпорядкування формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку цілям людського розвитку і соціального прогресу.

Література

1. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.

2. Положення про Національну Раду зі сталого розвитку України: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2009 р. № 997 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 73. – Ст. 2502.

3. Будущее, которого мы хотим: итоговый документ // Конференция ООН по устойчивому развитию РИО+20 20-22 июня 2012 г., Рио-де-Жанейро, Бразилия). – Рио-де-Жанейро, 2012. – 66 с.

4. Жизнеспособная планета жизнеспособных людей: будущее, которое мы выбираем [Электронный ресурс] / Доклад Группы высокого уровня Генерального секретаря ООН по глобальной устойчивости: принят 1 марта 2012 г. – Режим доступа: <http://daccess-ods.un.org/access.nsf/Get?OpenAgent&DS=A/66/700 &Lang=R.>)

5. Проект Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 р. (проект ДСРР - 2020) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://surdп.eu/SSRD-2020>.

6. Стандартизация КСО – РИА “Стандарты и качество”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria-stk.ru/stg/adetail.php?ID=60780>.

7. ISO 26000:2010. Руководство по социальной ответственности = Guidance on social responsibility / International Organization for Standartization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf.

8. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития // ИПРЭЭИ НАН Украины / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, С.К. Харичков. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.

9. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – С. 9-15.

10. Кухар В.П. Концепція переходу України до сталого розвитку / В.П. Кухар, Б.В. Буркинський, М.А. Голубець та ін. // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 14-44.

11. Білорус О.Г. Глобальний сталий розвиток: моногр. / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К.: КНЕУ, 2006. – 488 с.

12. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: моногр. / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.

13. Данилишин Б.М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.

14. Лісовський С.А. Суспільство і природа: баланс інтересів на теренах України: моногр. / С.А. Лісовський. – К., 2009. – 298 с.

15. Немец Л.Н. Устойчивое развитие социально-географические аспекты (на примере Украины): моногр. / Л.Н. Немец. – Харьков: Факт, 2003. – 383 с.

16. Александров І.О. Стратегія сталого розвитку регіону: моногр. / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова; за заг. ред. д.е.н. І.О. Александрова; / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: Ноулідж, 2010. – 203 с.

17. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: нац. доп. / кер. авт. кол. Е.М. Лібанова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань: Візаві, 2012. – 412 с.

18. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: моногр. / за ред. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

19. Куценко В.І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко. – Чернігов: Видавець В.М. Лозовський, 2011. – 656 с.

20. Белорусова М.А. Оценка использования социального потенциала региона / М.А. Белорусова // Социально-экономические аспекты промышленной политики: сб. науч. трудов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – С. 309-316.

21. Петрушина Т. Социальный потенциал инновационного экономического развития: анатомия определения понятий / Т. Петрушина // Соціальні виміри суспільства. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2012.

22. Штырбул С.А. Социальный капитал и социальный потенциал: субъекты и функции [Электронный ресурс] / С.А. Штырбул. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.econ/msu.ru/cmt2/lib/a/1731/file/Shturbul.pdf>.

23. Яцишина І.В. Соціальне спрямування інноваційної економіки: досвід, тенденції, наслідки: моногр. / І. Яцишина. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я.І., 2012. – 368 с.

24. Ресурс – определение понятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.onlineslovari.ru/dic-his/p/potensial.html>.

25. Ресурс – определение понятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.coolreferat.com/Государственное_управление_основы_теории_и_организации_часть=15.

26. Резерв – определение понятия. Онлайн-словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sovslov.ru/p.php>

27. Тютюник Н.С. Використання категорій “потенціал”, “капітал”, “ресурс” у соціально-економічних дослідженнях / Н.С. Тютюник, О.А. Ігнатова // Економіка промисловості. – 2012. – № 4. – С. 351-355.

28. Подберезкин А.И. Социальный потенциал и стратегия долгосрочного развития России / А.И. Подберезкин // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – № 2. – С. 7-24.

29. Маслова И. Социальный потенциал развития экономики [Электронный ресурс] / И. Маслова. – Режим доступа: http://inecon.ru/tmp/Statia_Maslova_2.doc.

30. Маслова И.С. Социальный потенциал развития экономики / И.С. Маслова // Вестник Ин-та экономики РАН. – 2008. – № 2. – С. 37-53.

31. Бокарева В.Б. Социальный потенциал российского малого бизнеса в условиях глобализации / В.Б. Бокарева // Вестник НГУ. Серия: Соц.-экон. науки. – 2011. – Т. 11. – Вып. 3.

32. Бобух І. Соціальний потенціал як новітня складова національного багатства / І. Бобух // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 68-74.

33. Замараева З.П. Ресурсно-потенциальный подход в условиях современной социальной политики России [Электронный ресурс] / З.П. Замараева, О.С. Котыченко, В.М. Новоселов, Г.А. Темчина. – Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-12-2012/sociology/zamaraeva-kotychenko-novoselov-telegina.pdf>.

34. Гідний рівень та якість життя населення в контексті формування соціального потенціалу сталого розвитку: наук. доп. / В.П. Антонюк, С.М. Гринецька, О.Д. Прогнімак та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 80 с.

35. Борщук Є.М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем: моногр. / Є.М. Борщук. – Львів: Растр-7, 2007. – 435 с.

36. Быстряков И.К. Социальные факторы обеспечения эколого-ориентированного развития экономики / И.К. Быстряков // Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 943-962.

37. Степанов А.Я. Категория "потенциал" в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.

Надійшла до редакції 25.07.2013 р.

В.Б. Родченко, д.е.н.

РЕГІОНАЛЬНА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

На сучасному етапі соціальний прогрес отримує реальне вираження через підвищення рівня та якості життя. Рівень життя населення характеризує задоволеність різноманітних людських потреб, а якість життя є складним, багатокомпонентним явищем, яке відображає не лише добробут населення, але й можливість реалізувати права і свободи, мати доступ до різноманітних соціальних та духовних благ.

© В.Б. Родченко, 2013

Проблема низького рівня та якості життя на початку ХХІ ст. характерна для багатьох країн, найбільшою мірою для тих, які перебувають на низькій стадії розвитку. Для вирішення даної проблеми ООН у 2000 р. прийняла Декларацію Тисячоліття, спрямовану на подолання бідності, забезпечення доступу до освіти, боротьбу з хворобами, забезпечення гендерної рівності, що, безумовно, стосується поліпшення рівня і якості життя [1]. Вони є орієнтиром для формування активної соціальної політики і для України.

Сучасна соціальна політика в Україні є недосконалою, на що вказують більшість дослідників. Здійснюючись в основному на державному рівні, вона недостатньо враховує регіональні особливості життя населення, не сприяє подоланню регіональних нерівностей. На сьогодні важливо підвищити роль регіонів у забезпеченні добробуту й людського розвитку.

Метою статті є обґрунтування шляхів удосконалення регіональної соціальної політики, спрямованої на підвищення рівня і якості життя населення.

Теорія соціальної політики на сучасному етапі є достатньо розробленою в теоретичному плані. В Україні їй присвячено значне коло публікацій відомих учених, у тому числі Е. Лібанової, С. Бандура, В. Мандибури, У. Садової, Н. Балтачєєвої та ін. Існує безліч визначень соціальної політики, при цьому майже всі вони містять цільову функцію на забезпечення добробуту. Так, у визначенні Н. Балтачєєвої «соціальна політика у прикладному, практичному значенні (контексті) – це сукупність (система) конкретних заходів, спрямованих на життєзабезпечення населення. У широкому розумінні соціальна політика – це система взаємовідносин і взаємодій між соціальними групами, соціальними верствами суспільства, у центрі яких головна їх кінцева мета – людина, її добробут, соціальний захист і соціальний розвиток, життєзабезпечення і соціальна безпека населення в цілому» [2, с. 43]. Більш чітка орієнтація соціальної політики на забезпечення добробуту міститься у визначенні Г. Плохотнюк: «Соціальна політика – це політика держави, направлена на ослаблення диференціації доходів і майна населення, пом'якшення нерівності в розподілі доходів, запобігання соціальним конфліктам» [3, с. 52].

С. Корецька вважає, що соціальна політика – це система заходів, здійснюваних державою, суспільними організаціями, місце-

вим самоврядуванням і підприємствами, з широкого кола питань, пов'язаних із суспільним благополуччям, а також сам процес ухвалення рішень. Також вона розуміється як цілеспрямована діяльність держави з перерозподілу ресурсів серед громадян з метою досягнення благополуччя [4, с. 48].

Узагальнюючи різноманітні підходи до визначення соціальної політики, вважатимемо, що вона являє собою систему суспільних взаємовідносин та діяльності державних органів влади із забезпечення життєдіяльності й добробуту населення. За об'єктами спрямування соціальна політика охоплює різноманітні аспекти суспільного життя, такі як: доходи і добробут населення, праця і соціально-трудова відносина, освіта і культура, охорона здоров'я тощо. За рівнями її здійснення можна відрізнити загальнодержавну та регіональну політику.

На сучасному етапі роль регіональної соціальної політики суттєво зростає. Це обумовлено тим, що, по-перше, на рівні регіонів концентруються значні економічні, фінансові, адміністративні ресурси, які можуть забезпечити вирішення соціальних проблем; по-друге, в Україні існує диференціація регіонів за умовами й можливостями життєдіяльності людей, що визначає розбіжність у рівні доходів та параметрах людського розвитку.

Серед численних показників, які показують нерівномірність соціального розвитку регіонів, слід виділити ті, які найбільшою мірою характеризують міжрегіональні розбіжності, оскільки в даній статті проаналізувати всі аспекти розбіжності не має змоги. Тому аналіз нерівномірності соціального розвитку регіонів здійснено на прикладі окремих показників демографічного, економічного, соціального, екологічного розвитку.

Нерівномірність *демографічного розвитку* ілюструється показниками природного приросту населення, який у 2012 р. у Чернігівській області становив – 9,2 осіб на 1000 населення, а у Закарпатській 3,1 (табл. 1). Така значна розбіжність утримується протягом багатьох років, що вказує на стійкість умов, які обумовлюють значну регіональну диференціацію в показниках народжуваності та смертності. На них впливає як рівень матеріального забезпечення, розвитку соціальної інфраструктури, так і стан екології та традиції, які домінують у тих чи інших регіонах.

Таблиця 1

Диференціація регіонів за коефіцієнтом природного приросту населення у 2010-2012 рр. [5]

Регіон	Коефіцієнт природного приросту населення, осіб на 1000 наявного населення		
	2010	2011	2012
Україна	-4,4	-3,5	-3,1
АР Крим	-2,7	-2,1	-1,1
Вінницька	-5,5	-4,6	-4,2
Волинська	0,4	0,8	1,6
Дніпропетровська	-5,7	-4,8	-4,3
Донецька	-7,3	-6,7	-6,3
Житомирська	-5,2	-4,1	-4,1
Закарпатська	2,7	3,1	3,3
Запорізька	-5,8	-4,9	-4,2
Івано-Франківська	-0,9	-0,1	0,2
Київська	-5	-3,9	-3,6
Кіровоградська	-7	-6,1	-5,5
Луганська	-7,8	-7	-6,4
Львівська	-1,6	-0,9	-0,6
Миколаївська	-5	-3,8	-3,2
Одеська	-3,1	-1,9	-1,4
Полтавська	-8	-6,8	-6,6
Рівненська	1,8	3	3,5
Сумська	-8,4	-7,2	-6,9
Тернопільська	-3,5	-2,6	-2,5
Харківська	-5,7	-5	-4,7
Херсонська	-3,7	-3,5	-3
Хмельницька	-4,9	-4,3	-4,2
Черкаська	-7,2	-6,6	-6,1
Чернівецька	-0,8	0,1	0,3
Чернігівська	-10,5	-9,2	-9,3
м. Київ	1,2	1,8	2,2
м. Севастополь	-3,7	-2,9	-1,7

Найбільше значення від'ємного коефіцієнта природного приросту населення має Чернігівська область (-9,3), яка має один із найнижчих коефіцієнтів народжуваності та високий рівень захворюваності населення. Високі від'ємні показники даного коефіцієнта мають промислові регіони – Донецький, Луганський, Сумський.

Про розбіжність матеріальних умов життєдіяльності населення свідчить рівень заробітної плати та середньодушових сукупних витрат, які сформовані в регіонах. Рівень заробітної плати відрізняється у регіонах більш ніж у 2 рази (рис. 1) найвище її значення протягом тривалого періоду спостерігається у м. Києві,

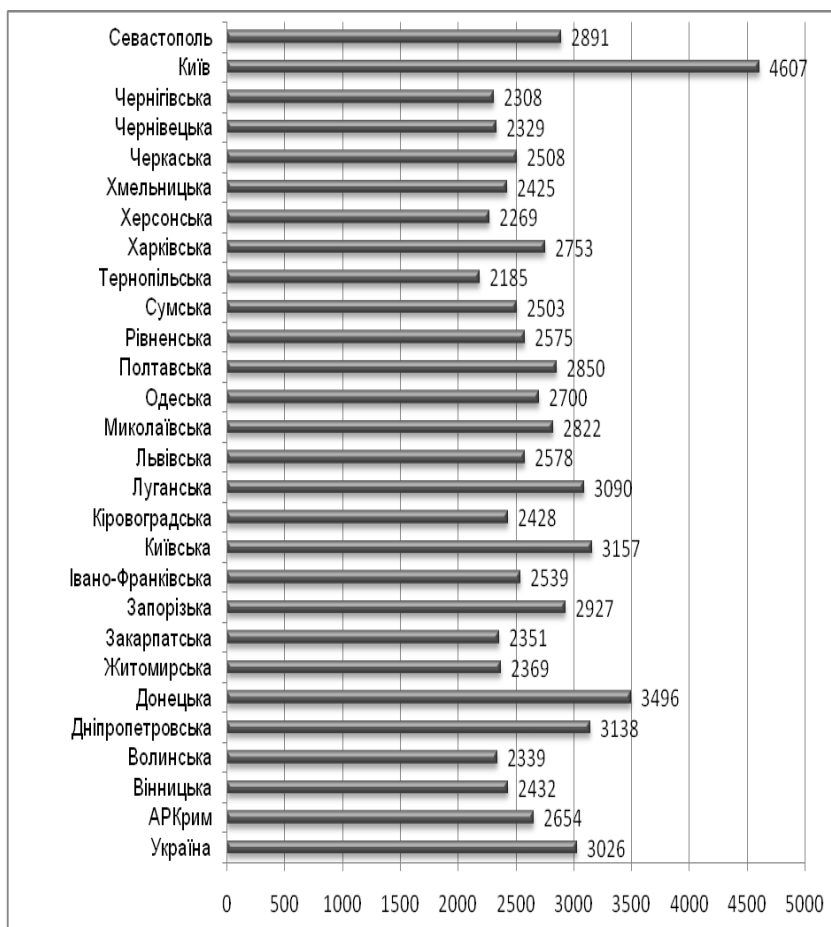


Рис. 1. Диференціація середньомісячної заробітної плати у регіонах України у 2012 р. [5]

Донецькій області. Стабільно значно нижчим є рівень оплати праці у Тернопільській, Волинській, Херсонській областях. Значна диференціація розмірів оплати праці обумовлена структурою регіональної економіки, суттєвою диференціацією заробітків у різних видах економічної діяльності. Діапазон розбіжностей у регіональних рівнях заробітної плати зменшується дуже повільно (у 2006 р. він становив 2,3 року, у 2012 р. – 2,1 раза), що вказує на недосконалу регіональну соціально-економічну політику.

Населення регіонів має різні можливості формування доходів. У промислових регіонах є кращі можливості зайнятості й від оплати праці. В аграрних – більші надходження від особистого підсобного господарства. Слід відзначити, що рівень підприємницької діяльності слабо розвинений у всіх регіонах, тому це джерело доходів є незначним. В окремих регіонах населення має значні зовнішні надходження від трудових мігрантів (Закарпатська, Львівська області). Уся сукупність доходів визначає рівень витрат та споживання населення, які також значно відрізняються у регіонах (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що витрати домогосподарств у регіонах відрізняються в 1,8-1,9 раза, диференціація середньодушових витрат є ще більшою, вона перевищує 2 рази. Це позначається на обсягах та якості споживання, доступності до якісної освіти, охорони здоров'я.

Низькі економічні можливості формування доходів населення обумовлюють поширення бідності. За національним критерієм бідності в Україні у 2012 р. до бідного віднесено 25,5% населення, однак у м. Києві таких було 7,8%, у Запорізькій області – 13, Харківській – 17, тоді як у Рівненській – 46,7% (рис. 2).

Слід відзначити, що диференціація регіонів за поширеністю бідності не зменшується, а зростає, якщо у 2010 р. вона становила 5,2 раза, то у 2012 р. – 6 разів.

Ще більша диференціація регіонів є за показниками *соціальних ризиків* (забруднення навколишнього середовища, злочинність, соціально обумовлені хвороби та ін.), що є важливими чинниками в забезпеченні рівня та якості життя. Так, викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря коливаються в діапазоні від 45 до 390 кг на одну особу (табл. 3).

Таблиця 2

Сукупні витрати домогосподарств регіонів у 2010-2012 рр.,
грн на місяць [6]

Регіон	2010	2011	2012
<i>Україна</i>	3072,7	3456,0	3591,8
АРК	2908,3	3144,7	3347,3
Вінницька	2864,1	3334,5	3533,6
Волинська	2922,9	3391,4	3504,9
Дніпропетровська	2796,0	3151,4	3244,1
Донецька	3038,0	3421,9	3606,9
Житомирська	2792,9	2957,0	3311,4
Закарпатська	3473,7	4158,9	4284,3
Запорізька	3028,8	3546,6	3842,0
Івано-Франківська	3225,3	3473,7	3593,7
Київська	3079,4	3368,2	3458,7
Кіровоградська	2329,1	2909,4	3006,1
Луганська	2894,4	3123,6	3587,9
Львівська	3153,1	3424,3	3660,3
Миколаївська	3295,2	3797,4	4015,7
Одеська	3221,5	3312,1	3345,6
Полтавська	2758,5	3196,1	3168,1
Рівненська	2983,6	3199,2	3247,2
Сумська	2850,9	3094,5	2884,6
Тернопільська	2871,9	3233,4	3430,1
Харківська	2892,6	3136,4	3333,8
Херсонська	2612,1	3395,2	3380,1
Хмельницька	2971,4	3032,9	3170,3
Черкаська	3328,4	3641,0	3803,9
Чернівецька	3101,0	3456,6	3812,5
Чернігівська	2973,2	3376,4	3496,9
м. Київ	4490,1	5456,6	5206,0
м. Севастополь	3907,2	4925,5	4895,4

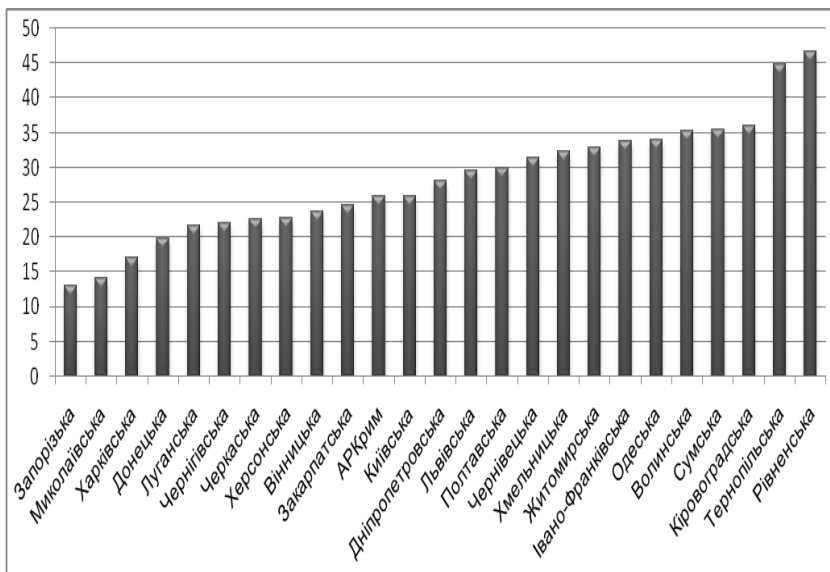


Рис. 2. Ранжоване поширення бідності в регіонах України за відносним критерієм у 2012 р., % (окрім Києва, Севастополя) [7]

Дані табл. 3 свідчать, що у більшості регіонів рівень забруднення повітря зростає. Це негативно позначається на здоров'ї населення та тривалості його життя.

Нерівномірність регіонального соціального розвитку породжує міжрегіональну міграцію населення, яка призводить до втрати окремими регіонами значної частки людського потенціалу. Так, у 2012 р. негативне сумарне сальдо міждержавної та міжрегіональної міграції в розрахунку на 10 тис. ос. було найбільшим у таких регіонах: Херсонський (-17,3), Кіровоградський (-17,6), Рівненський (-12,1). У 2012 р. більше половини регіонів України мали від'ємне сальдо міграції [5]. Стійкі втрати населення внаслідок міграційного впливу спостерігаються у Донецькій, Закарпатській, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій областях.

Таблиця 3

Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря у 2010-2012 рр.

Регіон	Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, кг на особу		
	2010	2011	2012
Україна	145,6	150,5	149,6
АР Крим	72	66,3	70,2
Вінницька	112,5	103,7	112
Волинська	55,2	50,9	48,5
Дніпропетровська	340,9	347,9	354
Донецька	357,3	391,4	390,7
Житомирська	68,2	68	67,4
Закарпатська	69,9	71,6	57,6
Запорізька	180,5	189,9	176,7
Івано-Франківська	162,9	199,9	180,4
Київська	156,4	162,2	179
Кіровоградська	71,2	73,4	73,9
Луганська	260,4	242,6	233,8
Львівська	96,7	100,9	99,9
Миколаївська	70,1	76,1	74,1
Одеська	75,8	72,8	70,7
Полтавська	115,6	122,3	121,5
Рівненська	48,8	54,2	52,3
Сумська	76,2	76,1	69,8
Тернопільська	58,8	60,4	60,2
Харківська	101,9	110,2	116,4
Херсонська	68	69	68,1
Хмельницька	63	63,1	60,5
Черкаська	107,4	109,4	115
Чернівецька	49,3	50,2	45,4
Чернігівська	87,6	89,6	86,4
м. Київ	95	90,7	91,6
м. Севастополь	54,9	54,9	54,1

Таким чином, нерівномірність соціального розвитку регіонів, рівня і якості життя населення негативно позначається на можливостях розвитку країни, породжуючи соціальні суперечності та конфлікти. Це накладає особливі вимоги на регіональну соціальну політику, яка має бути спрямована на зниження розбіжностей та створення більш-менш рівних можливостей у забезпеченні життєдіяльності людей.

Основні зусилля регіональної соціальної політики мають бути спрямовані на створення умов для забезпечення ефективної зайнятості, підвищення заробітної плати як винагороди за використаний людський капітал, активізацію різноманітної економічної та підприємницької діяльності населення і зростання доходів від неї, підвищення рівня соціального забезпечення непрацюючого населення та соціального захисту нужденних.

Висновки. Аналіз показав, що регіони України суттєво відрізняються за багатьма параметрами соціального розвитку, при цьому за низкою показників розбіжність зростає. Сучасна соціальна політика на рівні держави та регіонів поки що не забезпечує вирівнювання умов життя населення регіонів. Відсутність в Україні державних стратегій соціального і регіонального розвитку є значним гальмом на шляху розбудови соціальної держави, головною метою якої є створення рівних можливостей соціального розвитку та підвищення добробуту всіх верств населення. На сучасному етапі в Україні розроблено проект Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р., у якому передбачено зростання добробуту населення регіонів. Однак у ній не виокремлено розділу з формування соціальної політики, не визначено основні цілі та принципи регіональної соціальної політики. Тому необхідна подальша робота над цим документом, посилення тих напрямів, які сприятимуть соціальному вирівнюванню регіонів. У цьому плані важливо передбачити такі заходи: запровадження моніторингу соціального розвитку регіонів України; забезпечення найбільш повного врахування регіональних особливостей при формуванні стратегій і планів соціального розвитку; мобілізація всіх регіональних ресурсів для підвищення рівня та якості життя населення регіонів; підвищення ефективності державної політики соціального вирівнювання регіонів.

Література

1. Цілі Розвитку Тисячоліття: Україна – 2010: національна доп. / Міністерство економіки України. – К., 2010. – 107 с.
2. Балтачєєва Н.А. Теорія та практика формування і реалізації соціальної політики в Україні: моногр. / Н.А. Балтачєєва // МОН України. Донецький нац. ун-т. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 433 с.
3. Плохотнюк Г. Основні пріоритети у соціально-трудовій сфері / Г. Плохотнюк // Людина і праця. – 2004. – № 2. – С. 2-3.
4. Корецька С.О. Соціальна політика України: теорія, методологія, механізми реалізації: моногр. / С.О. Корецька. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 445 с.
5. Статистичний щорічник України за 2012 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 552 с.
6. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 362 с.
7. Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2013 року [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України. — Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/>.

Надійшла до редакції 16.12.2013 р.

Т.М. Борисенко

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГІДНОГО РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Рівень життя є складним соціально-економічним явищем, яке вже декілька століть привертає до себе увагу провідних учених у сфері економічних, соціальних наук. І. Посошков, К. Маркс, А. Сміт, А. Пігу, О. Чаянов, Г. Беккер, В. Райцин, В. Майер, Н. Бузляков, Н. Римашевська, Е. Лібанова, Т. Кір'ян, М. Кизим,

© Т.М. Борисенко, 2013

Л. Черенко, О. Мандибура й багато інших зарубіжних і вітчизняних науковців досліджували проблеми доходу, задоволення потреб, майнового стану населення, добробуту, бідності, які характеризують рівень життя.

На основі дослідження різноманітних підходів визначено, що рівень життя, як соціально-економічна категорія, виражає сукупність соціальних та економічних відносин, які стосуються формування і розвитку матеріальних, соціальних, інтелектуальних, духовних потреб населення та забезпечення їх задоволення шляхом споживання матеріальних та нематеріальних благ і послуг, що забезпечує можливості розширеного відтворення народонаселення. У ринковій економіці економічною основою рівня життя є одержані доходи, які забезпечують можливість придбання необхідних товарів і послуг.

Розвиток продуктивних сил, виробництва, потреб змінює вимоги до рівня життя населення. На сучасному етапі все частіше в наукових публікаціях та державних документах говориться про гідний рівень життя. Однак поки що недостатньо визначеним є його змістовна характеристика, а також недостатня оцінка відповідності рівня життя в Україні стандартам гідного життя.

Метою статті є уточнення сутності гідного рівня життя та аналіз параметрів досягнутого життєвого рівня населення регіонів України з позицій його критеріїв.

На сучасному етапі все більшого поширення набуває термін «гідний рівень життя», який прийшов із міжнародних нормативних актів. Так, у Європейській соціальній хартії говориться про право трудящих на таку винагороду, яка забезпечує їх та їхніх сімей можливостями гідного рівня життя [1]. Відповідно до Конституції України створення умов, що забезпечують гідний рівень життя, визначено як елемент загальнодержавної політики, а не особисто справу кожної людини. У преамбулі однією з обставин, що спонукали до ухвалення Основного Закону України, вказується необхідність забезпечення прав і свобод людини та гідних умов її життя. Право на гідний рівень життя закріплено в конституціях багатьох країн, у тому числі Росії, Білорусі.

Визначення рівня життя населення України та його диференціація за регіонами, безперечно, має важливе значення, оскільки дає змогу висвітлити реальну картину соціально-економічного

стану українського суспільства в регіональному розрізі, що є підґрунтям для подальшого вдосконалення соціальної політики. Також цей аналіз корисний при зіставленні та порівнянні стану задоволення потреб населення з іншими країнами світу.

Представники економічної науки більш схиляються до думки, що термін “рівень життя” треба розглядати як систему показників, яка формує умови життя людини та забезпечує задоволення різноманітних потреб. Тому рівень життя населення можливо виміряти на основі низки показників. Початковим етапом формування системи показників, які б комплексно відображали оцінку рівня життя населення, можна вважати діяльність групи ООН у 60-ті роки ХХ ст., яка підготувала доповідь про принципи визначення та вимірювання рівня життя у світовому масштабі. У 1975 р. Статистичне бюро ООН запропонувало впровадити у статистичну практику країн систему соціальної та демографічної статистики, в основу якої був покладений метод інтегральних матриць (метод моделювання).

На 29-й сесії Статистичною комісією ООН (лютий 1997 р.) був затверджений мінімальний набір національних даних соціальної статистики, рекомендованих робочою групою з міжнародних статистичних програм та координацій Економічної і Соціальної ради ООН як показників рівня життя [2, с. 244]. Цей перелік містить такі показники: чисельність населення з розбиттям за статтю, віком та (за потреби) етнічними групами; середня очікувана тривалість життя при народженні з розбиттям за статтю; смертність немовлят і дітей із розбиттям за статтю; материнська смертність; частка дітей із масою при народженні менш як 2,5 кг із розбиттям за статтю; середня тривалість навчання у школі (повних років) із розбиттям за статтю і, якщо можливо, майновим станом; валовий внутрішній продукт на душу населення; середньодушовий продукт домашнього господарства (його рівень і склад); вартість мінімального продовольчого кошика, необхідного для задоволення потреб у їжі; частка безробітного населення з розбиттям за статтю; співвідношення зайнятих і загальної чисельності населення з розбиттям за статтю і секторами економіки; доступ до питної води; забезпеченість санітарно-гігієнічними умовами життя; забезпеченість житлом (кількість осіб, яка припадає на одну кімнату, крім кухні й ванної).

Поступово в міжнародних оцінках перелік показників розширюється, вони характеризують не просто рівень задоволення потреб, а можливості забезпечення гідного рівня життя. У науковій літературі зустрічається багато різноманітних варіацій визначення терміна «гідний рівень життя», адже він містить велику кількість аспектів, що стосуються взаємодії держави, суспільства та індивідів як таких. Так, визначаючи гідний рівень життя, С. Синчук має на увазі не лише економічні складові рівня життя особи, а такий набір соціальних благ, які відповідають функціональним потребам людини та забезпечують її всебічний розвиток та можливість повноцінної життєдіяльності. Традиційно, такий стандарт життя як мету здійснення соціальної політики держави у науковій літературі та законодавстві прийнято позначати терміном «гідний рівень життя» людини [3, с. 235].

Слід відзначити, що при малозабезпеченості, бідності та злиденності доходу більшою або меншою мірою вистачає лише на поточне споживання, на задоволення найнеобхідніших потреб, домогосподарства практично не мають змоги задовольнити культурні, соціальні потреби, робити будь-які заощадження для поліпшення умов життя. Тому тут не може йти про гідний рівень життя. Він досягається лише за умови достатнього задоволення всіх потреб людини та забезпечення її розвитку. Як відзначають В. Онікієнко та Л. Ємельяненко, гідне життя, справедлива оплата праці, можливість отримати освіту, мати міцне здоров'я, реалізація людського потенціалу – усе це є необхідними умовами сучасного економічного зростання на інноваційних засадах [4, с. 40].

Із цього випливає, що, передусім, гідний рівень життя, пов'язують із належними заробітними платами та соціальними виплатами. І такий підхід є цілком логічним, зважаючи на те, що саме матеріальний дохід сім'ї формує її добробут та визначає обсяг забезпеченості людей життєвими благами. Однак для досягнення гідного рівня добробуту важливі не лише економічні складові рівня життя особи, а й такий набір соціальних благ, які відповідають соціокультурним потребам людини та забезпечують її всебічний розвиток та можливість повноцінної життєдіяльності.

Також це забезпечення можливостей вибору людини, дотримання її прав і свобод, захисту від різноманітних соціальних ризиків. Отже, під гідним рівнем життя розуміється створення таких

умов життєдіяльності людини, які забезпечують її права і свободи, дають можливість придбання соціально-економічних благ, включаючи харчування, одяг, житло, медичний догляд, необхідне соціальне забезпечення, соціальні послуги (освіти, культури тощо), які необхідні для підтримки здоров'я і добробуту людини та її сім'ї, забезпечення можливостей всебічного розвитку й повноцінної трудової та соціальної діяльності.

Більшість дослідників відзначають, що в Україні не створено умов для гідного рівня життя переважної маси населення. У межах статті неможливо детально проаналізувати більшість аспектів життєвого рівня населення. Для аналізу умов досягнення гідного рівня життя в регіонах України використано статистичні дані доходів, споживання і майнового забезпечення. Співвідношення середньодушових грошових доходів із прожитковим мінімумом характеризує реальні економічні можливості досягнення певного рівня життя населенням кожного регіону, адже вартість прожиткового мінімуму постійно переглядається відповідно до динаміки вартості життя. У табл. 1 наведено дані, які показують, у скільки разів середньодушові грошові доходи більші за прожитковий мінімум, та частку домогосподарств регіонів, які мають середньодушові грошові доходи менше прожиткового мінімуму (ПМ). Для цього аналізу ми взяли показник грошових доходів, а не сукупних ресурсів, виходячи з того, що в умовах ринкової економіки він більш достовірно виражає економічні можливості досягнення гідного рівня життя.

Аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити такі висновки. По-перше, спостерігалось зростання життєвого рівня до 2008 р., оскільки зменшувалася частка населення з доходами нижче прожиткового рівня. У 2009-2010 рр. цей процес загальмувався, що призвело до погіршення матеріального становища певної частки громадян. Кращі показники 2011 р. обумовлені зміною методики розрахунку частки населення з доходами нижче ПМ. По-друге, розрахунки підтверджують нерівномірність матеріального становища в регіонах та поширеність бідності. Лише у 6 регіонах у 2010 р. середньодушові грошові доходи у 1,5 раза перевищували прожитковий мінімум. У 9 регіонах таке перевищення було у

Таблиця 1
Розподіл населення регіонів за рівнем співвідношення середньодушових грошових доходів на місяць до прожиткового мінімуму у 2006-2011 рр.*

Регіон	Співвідношення грошових доходів до прожиткового мінімуму, разів					Частка населення із грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму, %					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2011**
Україна	1,15	1,30	1,56	1,46	1,46	1,83	59,4	39,8	25,6	30,4	30,7
АР Крим	1,13	1,33	1,58	1,43	1,43	1,76	53,6	40,0	21,2	25,0	30,8
Вінницька	0,98	1,14	1,52	1,26	1,58	55,3	47,4	27,9	32,1	35,8	17,7
Волинська	0,79	0,86	1,07	1,03	1,42	83,0	72,2	54,3	56,9	56,6	24,5
Дніпропетровська	1,26	1,41	1,64	1,57	1,83	53,7	31,7	16,7	22,1	23,9	10,4
Донецька	1,28	1,52	1,83	1,60	1,71	2,15	55,9	22,9	16,2	19,9	18,0
Житомирська	1,06	1,16	1,36	1,39	1,26	1,60	65,8	48,7	29,9	36,0	44,6
Закарпатська	1,08	1,18	1,41	1,22	1,12	1,57	68,2	48,1	28,7	46,9	50,2
Запорізька	1,20	1,29	1,49	1,45	1,47	1,91	58,4	33,8	24,3	26,8	25,7
Івано-Франківська	1,00	1,09	1,42	1,27	1,16	1,48	63,5	55,1	31,0	35,3	49,3
Київська	1,05	1,27	1,63	1,48	1,46	1,84	67,7	39,7	23,8	23,8	18,6
Кіровоградська	0,97	1,07	1,19	1,28	1,25	1,79	62,9	57,4	40,5	38,4	40,2
Луганська	1,10	1,27	1,61	1,53	1,50	1,94	68,6	36,5	22,4	24,9	28,3
Львівська	1,05	1,14	1,39	1,30	1,24	1,59	66,2	44,0	27,3	35,3	40,5
Миколаївська	1,29	1,23	1,66	1,57	1,47	1,85	52,1	40,1	23,2	28,8	24,8
Одеська	1,06	1,25	1,46	1,52	1,62	1,80	62,1	41,9	30,3	31,1	27,2
Полтавська	1,05	1,19	1,35	1,26	1,49	1,69	64,6	42,1	29,3	37,7	28,9
Рівненська	1,01	1,02	1,24	1,13	1,11	1,39	69,6	55,8	37,5	50,3	52,1
Сумська	0,99	1,11	1,35	1,21	1,28	1,63	64,4	49,0	34,9	42,6	33,3
Тернопільська	0,80	0,98	1,17	1,10	1,04	1,42	70,9	61,5	53,1	50,9	58,4
Харківська	1,24	1,39	1,64	1,48	1,49	1,79	56,9	31,8	18,7	24,8	21,8
Херсонська	1,07	1,26	1,44	1,23	1,25	1,66	67,6	42,5	28,4	44,6	41,2
Хмельницька	1,01	1,14	1,31	1,27	1,29	1,53	63,9	51,6	33,1	38,0	39,3
Черкаська	1,10	1,28	1,43	1,35	1,40	1,69	55,0	36,5	24,3	29,2	26,4
Чернівецька	1,00	1,14	1,32	1,40	1,32	1,58	62,2	49,4	40,4	31,2	37,7
Чернігівська	1,05	1,17	1,34	1,32	1,33	1,54	62,8	42,5	34,1	36,5	32,0
м. Київ	1,86	2,07	2,60	2,38	2,44	3,12	29,4	16,9	4,4	10,4	8,7
м. Севастополь	1,73	1,66	1,89	1,81	1,73	2,43	10,6	17,6	9,2	14,4	6,7

* Розраховано на основі Статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України» за відповідні роки.

**у 2011 р. змінилася методика розрахунку даного показника, визначено частку населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами нижче ПМ.

межах 25%, саме ці регіони мали найбільшу частку населення (від 40 до 58%) із середньодушовими грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму. У 2011 р., незважаючи на зростання номінальних доходів, середньодушові доходи не досягли 2 ПМ (окрім Києва, Севастополя, Донецької області), а в 11 областей вони були нижче рівня 1,6 ПМ. Отже, доходи населення не забезпечують економічні можливості досягнення параметрів гідного рівня життя. Такий висновок підтверджується показниками споживання.

У забезпеченні гідного рівня життя важливим є доступність продуктів харчування. Важливим показником є частка витрат на продовольчі товари. Як відзначають фахівці, частка витрат на харчування у структурі сукупних витрат домогосподарств є дуже чутливим показником, що безпосередньо віддзеркалює рівень життя населення країни [5, с. 240]. Згідно з міжнародними стандартами населення, яке витрачає більше половини сукупних витрат на харчування, вважається бідним.

В Україні частка витрат на харчування у 2011 р. становила 54,7%, за п'ять років вона знизилася всього на 1,1 в.п. Найвищу частку витрат на харчування мають мешканці Волинської, Львівської, Рівненської областей. Однак і в інших регіонах цей показник перевищує 50% (окрім м. Києва та у 2011 р. у Запорізькій області), що вказує на низький рівень життя переважної більшості населення (рис. 1). Як свідчить рисунок, позитивна динаміка цього показника спостерігається в небагатьох регіонах.

Висока частка витрат на харчування не дає змоги населенню купувати інші необхідні товари (побутову техніку тощо), забезпечувати якісний відпочинок, інвестувати в освіту, культурний розвиток. Однак навіть при таких витратах на продовольчі товари не забезпечується повноцінне харчування. Для аналізу було обрано три групи найбільш цінних продуктів: м'ясо і м'ясопродукти; молоко і сир; фрукти, ягоди, горіхи, баштанні (табл. 2).

Споживання обраних для аналізу продуктів харчування за досліджуваний період зросло у більшості регіонів. Скорочення споживання м'яса і м'ясопродуктів, фруктів і ягід спостерігалось лише у трьох регіонах. Споживання молока і сиру знизилось в цілому по Україні та у 14 регіонах. При цьому фактичне споживання

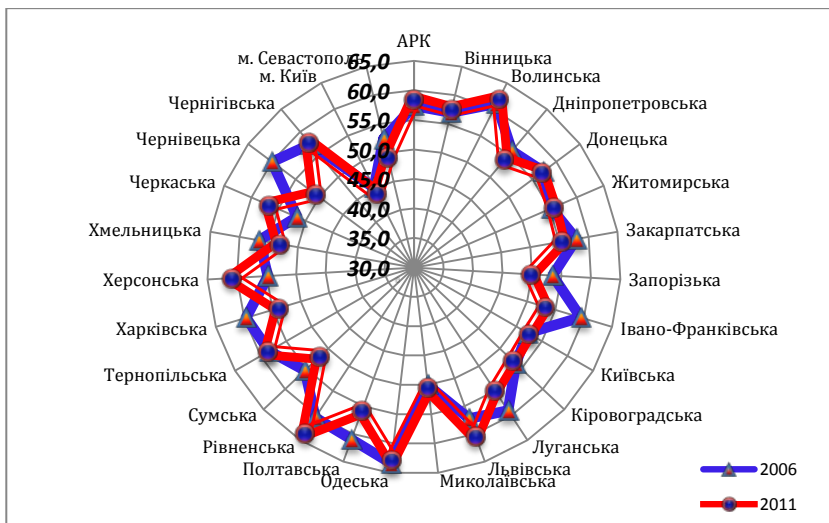


Рис. 1. Частка продовольчих товарів у структурі сукупних витрат у 2006 та 2011 рр.

цих продуктів харчування є значно нижчим за нормативні показники, рекомендовані Міністерством охорони здоров'я щодо раціональних норм споживання основних продуктів харчування на період з 2005 по 2015 р. Згідно із цими рекомендаціями норма споживання на місяць на одну особу м'яса і м'ясопродуктів становить 6,92 кг, молока і молочних продуктів – 31,67, ягід, фруктів, горіхів – 7,5 кг [6]. Отже, споживання м'яса і м'ясопродуктів у регіонах коливається в межах 50-80% від норми, молока і молокопродуктів – від 30 до 50%; фруктів – у межах 50-90% нормативу.

За рівнем споживання цих продуктів харчування регіони відрізняються: у більшості половини регіонів обсяг споживання за кожною групою є меншим за середній рівень по Україні, а в таких областях, як Кіровоградська, Сумська, Херсонська, він є нижчим за всіма досліджуваними групами продуктів харчування. Слід відзначити, що в Івано-Франківській та Чернігівській областях скорочення споживання відбулося за всіма досліджуваними групами продуктів харчування.

Таблиця 2

*Споживання окремих продуктів харчування
домогосподарствами регіонів України у 2006 та 2011 рр.
(у середньому на місяць на 1 особу)*

Регіон	М'ясо і мясо-продукти, кг			2011 у % до 2006	Молоко і сир, кг			2011 у % до 2006	Фрукти, ягоди, горіхи		
	2006	2010	2011		2006	2010	2011		2006	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Україна	3,9	4,5	4,5	115,4	13,9	13,7	13,6	97,8	4,4	5,3	5,1
АР Крим	4,1	4,9	5,0	122,0	11,1	11,5	11,7	105,4	4,5	5,8	5,7
Вінницька	3,4	4,3	4,2	123,5	15,8	15,1	14,5	91,8	4,3	4,6	4,7
Волинська	2,9	3,7	3,8	131,0	14,3	15,8	15,1	105,6	2,5	4,4	4,2
Дніпропетровська	4,5	4,6	4,7	104,4	11,7	11,4	10,9	93,2	4,6	5,3	4,7
Донецька	4,9	5,5	5,6	114,3	11,6	11,5	11,8	101,7	4,5	5,9	5,9
Житомирська	3,4	4,1	3,7	108,8	15,5	16,6	15,4	99,4	3,6	4,7	3,8
Закарпатська	3,4	3,7	3,6	105,9	17,2	16,5	17,4	101,2	3,6	3,7	3,8
Запорізька	4,0	4,4	4,8	120,0	10,5	11,0	11,4	108,6	3,9	5,4	5,2
Івано-Франківська	3,2	2,7	2,8	87,5	24,2	19,8	19,6	81,0	4,9	4,6	4,2
Київська	3,1	3,9	3,7	119,4	10,8	12,5	12,2	113,0	3,2	4,4	3,9
Кіровоградська	3,2	3,5	3,9	121,9	12,3	10,5	11,9	96,7	4,0	4,3	3,9
Луганська	4,2	5,3	5,0	119,0	10,3	11,4	11,1	107,8	3,6	5,1	4,3
Львівська	3,4	4,0	3,9	114,7	20,0	17,1	17,4	87,0	4,3	4,9	4,7
Миколаївська	4,3	4,5	4,5	104,7	13,8	13,5	13,5	97,8	5,0	6,4	5,8
Одеська	4,2	4,9	5,0	119,0	13,1	13,6	13,6	103,8	4,8	6,3	6,7
Полтавська	4,4	4,5	5,0	113,6	15,0	12,4	13,5	90,0	4,1	4,8	4,5
Рівненська	3,9	3,7	3,8	97,4	15,4	17,7	15,1	98,1	3,3	4,6	4,2
Сумська	3,3	4,0	3,8	115,2	11,0	11,6	10,7	97,3	3,2	4,5	3,9
Тернопільська	2,8	3,3	3,5	125,0	17,5	17,8	18,1	103,4	3,6	3,8	3,9
Харківська	4,4	4,7	4,6	104,5	13,2	12,8	12,7	96,2	4,7	4,9	4,6
Херсонська	3,4	4,2	5,5	161,8	10,2	10,0	11,4	111,8	3,8	5,3	6,0
Хмельницька	3,2	3,5	3,1	96,9	15,0	13,5	12,8	85,3	4,0	4,3	4,0
Черкаська	3,4	4,5	4,5	132,4	12,3	14,0	13,5	109,8	3,9	6,7	5,8
Чернівецька	3,4	3,3	3,0	88,2	18,1	15,3	15,8	87,3	5,2	4,3	4,2
Чернігівська	3,5	4,6	4,4	125,7	13,4	14,9	14,3	106,7	3,9	5,5	5,0
м. Київ	5,3	5,4	5,5	103,8	15,6	14,9	15,3	98,1	8,5	8,0	8,1
м. Севастополь	5,4	6,2	6,5	120,4	14,2	17,0	17,5	123,2	7,3	9,2	8,7

Закінчення табл. 2

2011 у % до 2006	У відношенні до середнього рівня по Україні								
	М'ясо і мясо-продукти, кг			Молоко і сир, кг			Фрукти, ягоди, горіхи		
	2006	2010	2011	2006	2010	2011	2006	2010	2011
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
115,9	100	100	100	100	100	100	100	100	100
126,7	105,1	108,9	111,1	79,9	83,9	86,0	102,3	109,4	111,8
109,3	87,2	95,6	93,3	113,7	110,2	106,6	97,7	86,8	92,2
168,0	74,4	82,2	84,4	102,9	115,3	111,0	56,8	83,0	82,4
102,2	115,4	102,2	104,4	84,2	83,2	80,1	104,5	100,0	92,2
131,1	125,6	122,2	124,4	83,5	83,9	86,8	102,3	111,3	115,7
105,6	87,2	91,1	82,2	111,5	121,2	113,2	81,8	88,7	74,5
105,6	87,2	82,2	80,0	123,7	120,4	127,9	81,8	69,8	74,5
133,3	102,6	97,8	106,7	75,5	80,3	83,8	88,6	101,9	102,0
85,7	82,1	60,0	62,2	174,1	144,5	144,1	111,4	86,8	82,4
121,9	79,5	86,7	82,2	77,7	91,2	89,7	72,7	83,0	76,5
97,5	82,1	77,8	86,7	88,5	76,6	87,5	90,9	81,1	76,5
119,4	107,7	117,8	111,1	74,1	83,2	81,6	81,8	96,2	84,3
109,3	87,2	88,9	86,7	143,9	124,8	127,9	97,7	92,5	92,2
116,0	110,3	100,0	100,0	99,3	98,5	99,3	113,6	120,8	113,7
139,6	107,7	108,9	111,1	94,2	99,3	100,0	109,1	118,9	131,4
109,8	112,8	100,0	111,1	107,9	90,5	99,3	93,2	90,6	88,2
127,3	100,0	82,2	84,4	110,8	129,2	111,0	75,0	86,8	82,4
121,9	84,6	88,9	84,4	79,1	84,7	78,7	72,7	84,9	76,5
108,3	71,8	73,3	77,8	125,9	129,9	133,1	81,8	71,7	76,5
97,9	112,8	104,4	102,2	95,0	93,4	93,4	106,8	92,5	90,2
157,9	87,2	93,3	122,2	73,4	73,0	83,8	86,4	100,0	117,6
100,0	82,1	77,8	68,9	107,9	98,5	94,1	90,9	81,1	78,4
148,7	87,2	100,0	100,0	88,5	102,2	99,3	88,6	126,4	113,7
80,8	87,2	73,3	66,7	130,2	111,7	116,2	118,2	81,1	82,4
128,2	89,7	102,2	97,8	96,4	108,8	105,1	88,6	103,8	98,0
95,3	135,9	120,0	122,2	112,2	108,8	112,5	193,2	150,9	158,8
119,2	138,5	137,8	144,4	102,2	124,1	128,7	165,9	173,6	170,6

В Україні структура харчування є незбалансованою. Населення більше споживає хліба і хлібопродуктів та менше споживає більш цінних у споживчому відношенні м'ясних, молочних продуктів, овочів і фруктів. Дослідники вказують на наявність «дефіциту» у споживанні більш дорогих та сезонних продуктів, на недо споживання білків, що позначається на здоров'ї населення [6, с. 185-186]. Незбалансованість харчування має місце в усіх регіонах України.

Для забезпечення гідного рівня життя важливого значення набуває якість продуктів харчування, яка на сучасному етапі погіршується. Це обумовлено використанням генетично модифікованої продукції, різноманітних хімічних добавок і консервантів, різноманітних напівфабрикатів зі значним вмістом жирів. Усе це

призводить до порушення балансу й обміну поживних речовин в організмі, що зумовлює виникнення та поширення захворювань не лише шлунково-кишкового тракту, але й серцево-судинної, ендокринної системи та інших органів людини.

Наступним і не менш важливим у забезпеченні рівня життя є наявність у домогосподарствах побутової техніки, яка полегшує побутову працю, створюючи умови для більш комфортної життєдіяльності. Невід'ємними предметами тривалого користування стали холодильник, телевізор, пральна машина. Усе більшого поширення набувають нові товари, породжені новітніми технологіями, такі як піч СВЧ, цифрова відеокамера, кондиціонери, мобільні телефони, персональні комп'ютери тощо. Відбувається безперервне розширення асортименту споживчого ринку товарів тривалого користування, що сприяє поліпшенню рівня і якості життя. Багато таких товарів на сучасному етапі стали «знаковими предметами», які характеризують стандарти якості життя середнього класу [8]. Однак їх наявність у домогосподарствах України обмежується низькою купівельною спроможністю населення України. Частка домогосподарств, які мали мікрохвильову піч, складала у 2010 р. по Україні 33%, а в регіонах вона коливалась від 20% (Волинська область) до 49% (м. Київ). Аналогічна ситуація із забезпеченням персональними комп'ютерами: в Україні їх мали 25% домогосподарств, а у Волинській і Житомирській областях – лише 13%, у м. Києві – 51% [9].

Слід відзначити, що майже всі домогосподарства забезпечені базовими товарами тривалого користування (холодильник, телевізор, пральна машина). Відмінність між регіонами за наявністю холодильників і кольорових телевізорів незначна. Холодильниками забезпечено більше 95% домогосподарств, виняток складає Хмельницька область, де цей показник нижчий (88%). Однак за якістю цієї побутової техніки розбіжність більш значна. Якщо у Запорізькій області майже 75% холодильників імпортні і 25% – вітчизняні, то у Житомирській області таке співвідношення становить 51 і 49% [9].

На сучасному етапі гідний рівень життя пов'язаний із забезпеченням домогосподарств достатнім за площею і комфортним житлом, транспортними засобами, сучасними інноваційними товарами тривалого користування. У табл. 3 подано статистичні дані забезпеченості населення автомобілями та житлом. Показник

Таблиця 3

Забезпеченість населення автомобілями та житлом [10]

Регіон	Забезпеченість населення легковими автомобілями (на 1000 нас. шт)			2011 у % до 2006	Забезпеченість населення житлом, у середньому на 1 ос., м ² заг. площі			2011 у % до 2006
	2006	2010	2011		2006	2010	2011	
Україна	115	142	143	124,3	22,2	23,3	23,5	105,9
АРК	119	148	140	117,6	19,4	19,7	20,0	103,1
Вінницька	104	115	139	133,7	25,6	26,7	26,8	104,7
Волинська	99	111	121	122,2	19,7	20,5	20,7	105,1
Дніпропетровська	119	150	171	143,7	22,6	23,3	23,5	104,0
Донецька	107	132	117	109,3	21,8	22,7	22,9	105,0
Житомирська	105	129	113	107,6	23,6	24,6	24,8	105,1
Закарпатська	118	141	118	100,0	21,4	22,6	23,1	107,9
Запорізька	167	166	161	96,4	21,5	22,4	22,6	105,1
Івано-Франківська	99	101	108	109,1	22	23,6	24,1	109,5
Київська	122	221	206	168,9	28,4	31,6	32,1	113,0
Кіровоградська	93	122	141	151,6	23,5	24,5	24,7	105,1
Луганська	119	136	141	118,5	22,8	23,8	23,9	104,8
Львівська	96	107	110	114,6	20,1	21,2	21,5	107,0
Миколаївська	90	127	203	225,6	21,2	21,7	21,8	102,8
Одеська	80	147	185	231,3	21,1	22,2	22,3	105,7
Полтавська	141	145	104	73,8	23,7	24,7	24,9	105,1
Рівненська	82	91	115	140,2	20,4	21,1	21,2	103,9
Сумська	90	114	88	97,8	22,3	23,1	23,4	104,9
Тернопільська	84	120	116	138,1	22,1	22,9	23,1	104,5
Харківська	125	140	143	114,4	21,7	22,9	23,2	106,9
Херсонська	118	137	128	108,5	21,5	23,5	23,2	107,9
Хмельницька	89	112	151	169,7	23,6	25	25,3	107,2
Черкаська	126	143	97	77,0	25,6	26,2	26,4	103,1
Чернівецька	98	112	143	145,9	21,5	22,6	22,9	106,5
Чернігівська	81	101	105	129,6	24,2	25,6	25,9	107,0
м. Київ	199	257	235	118,1	20,3	21	21,2	104,4
м. Севастополь	146	177	146	100,0	20,1	22	20,5	102,0

забезпеченості населення автомобілями (на 1000 осіб) за 2006-2010 рр. зріс в усіх регіонах. В окремих регіонах він перевищує динаміку попереднього показника, що вказує на посилення концентрації автомобілів в окремих домогосподарствах. У 2011 р. у низці регіонів цей показник погіршився. Порівняно з розвинутими країнами, забезпечення автомобілями населення України є значно нижчим, що характеризує недостатньо високий рівень життя.

У середньому по Україні у 2011 р. показник загальної житлової площі на одну особу (табл. 3) становив 23,5 м² і порівняно з 2006 р. зріс на 6%. Динаміка забезпеченості житловою площею у регіонах незначна (від 3 до 9%), окрім Київської області (13%).

Отже, поліпшення житлових умов відбувається надто повільно. Особливістю цього показника є те, що всі регіони майже рівномірно забезпечені житловою площею (21-24 м² на особу), винятком є декілька регіонів, де цей показник трохи вищий (Київська область – 32,1 м², Черкаська, Вінницька – більше 26 м²) та трохи нижчий (АР Крим – 20,0 м²). У середньому кожен мешканець України, забезпечений однією кімнатою, включаючи і кімнати загального призначення (вітальні). Можна говорити про досить помірний рівень житлового забезпечення, з одного боку, але невисоку його якість (лише 72% житла обладнані каналізацією) – з іншого.

У забезпеченості гідного рівня життя все більшу роль відіграють послуги, пов'язані з побутовим обслуговуванням, підтримкою здоров'я, здобуттям освіти, транспортом і зв'язком, відпочинком. Рівень споживання послуг значною мірою характеризує досягнутий добробут та якість життя, оскільки знижує обсяги домашньої роботи, підвищує комфортність житла, робить доступним задоволення різноманітних потреб.

На сьогодні динамічно зростають потреби у якісних послугах освіти, охорони здоров'я і рекреації, інформації та комунікацій. Вартість послуг у структурі витрат домогосподарств зростає, у 2006 р. у середньому по Україні вона становила 15,9% споживчих грошових витрат, у 2010 р. – 17,2, у 2011 р. – 15,9% (рис. 2). Низька частка послуг у структурі витрат домогосподарств є ознакою невисокої якості життя населення України, низькими можливостями культурного розвитку і відпочинку, що не відповідає стандартам гідного життя.

Висновки. Проведений аналіз переконливо доводить, що в Україні поки що не створено необхідних умов для забезпечення гідного рівня життя. Низький рівень доходів не забезпечує навіть достатнього повноцінного харчування. Хоч економічні умови забезпечення гідного рівня життя в регіонах і розрізняються, однак у жодному з них не досягнуто стандартів гідного рівня життя. Тому регіональна соціальна політика має бути спрямована на: забезпечення ефективної зайнятості; підвищення вартості робочої сили; зростання доходів населення; підвищення рівня доступності якісних споживчих товарів, у першу чергу продуктів харчування.

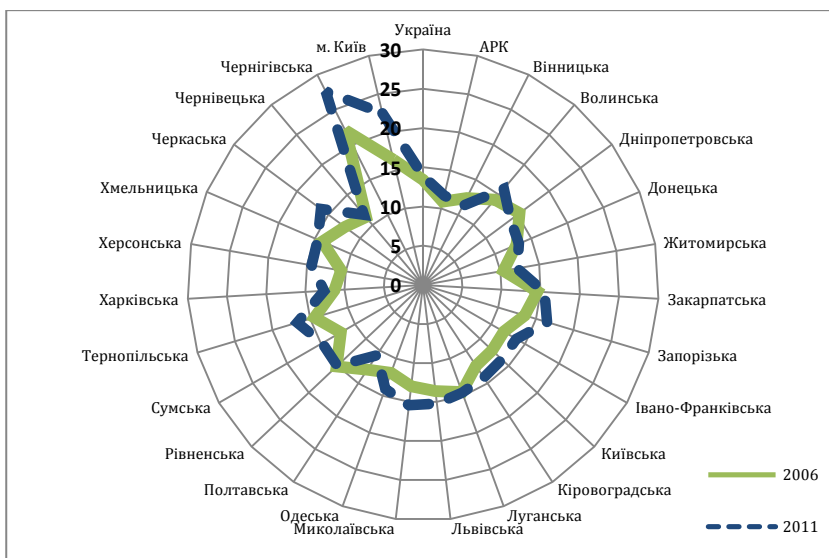


Рис. 2. Частка послуг у структурі споживчих грошових витрат домогосподарств регіонів у 2006 та 2011 рр., % [124, 128]

Важливо забезпечити активізацію і зростання економічної та підприємницької діяльності регіону як економічної основи досягнення гідного рівня життя. Для цього необхідно:

забезпечити розвиток усіх видів економічної діяльності, які присутні в регіоні, забезпечити ефективне використання виробничого потенціалу, наявних ресурсів. Тому основним завданням регіонального розвитку має бути підтримка підприємництва, сприяння конкурентоспроможності, пошук нових можливостей стимулювання економіки та залучення інвестицій;

підвищити ефективність регіонального виробництва, його прибутковість шляхом освоєння випуску нових видів продукції, запровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій, структурних зрушень у бік більш ефективних і конкурентоспроможних видів економічної діяльності, запровадження сучасних ефективних форм організації бізнесу, використання більш досконалих ринкових стратегій;

забезпечити зростання валового регіонального продукту. Будь-який регіон, який бажає економічного й соціального розвит-

ку і не бажає бути депресивним, зацікавлений у збільшенні валового регіонального продукту, оскільки цей показник характеризує рівень економічного розвитку тієї чи іншої території, сприяє нагромадженню доходів громадян, підвищенню купівельної спроможності мешканців території. Виробництво валового регіонального продукту безпосередньо впливає на структуру та рівень доходів населення. Запорукою його зростання є інвестиції, розвиток науково-технічної думки і праця професійних, високоосвічених, талановитих людей. За таких умов природний ресурс, який щорічно зменшується, відійде на другий план у системі факторів забезпечення зростання валового регіонального продукту;

збільшити фінансові ресурси місцевих бюджетів, що можливо шляхом економічного зростання в регіоні та модернізації бюджетної політики. Як відзначають фахівці, модернізація бюджетної політики має стати одним із вагомих факторів регіональних змін, підтримки стійкого економічного розвитку регіонів з урахуванням збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів, передачі місцевим бюджетам коштів і видатків у сфері освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, дорожньої інфраструктури й енергоефективності. Місцеві органи влади мають нарощувати обсяги доходів до місцевих бюджетів за рахунок власних потенційних можливостей, поліпшувати економічні та соціальні показники. До того ж кошти мають йти не на утримання, а переважно на реалізацію пріоритетних соціально-економічних реформ, у тому числі: подолання бідності, зниження рівня безробіття, зростання інвестиційного потенціалу, розвиток освіти, науки, охорони здоров'я, окремих сфер економіки, упровадження інвестиційно-інноваційних проектів;

удосконалити систему регіонального управління шляхом залучення висококваліфікованих та відповідальних кадрів, запровадження у регіонах ефективного адміністративного менеджменту. Сучасні тенденції управління економічними процесами вимагають від керівників, відповідальних осіб органів місцевого самоврядування, інших представників влади, не тільки вчасних, кваліфікованих, рішучих дій по управлінню бюджетними ресурсами, економікою, а також володіння навичками переконливого ведення переговорів із потенційними інвесторами, уміння прогнозувати, щоб передбачити можливі негаразди.

Література

1. Європейська соціальна хартія (переглянута) (ETS N 163) (укр/рос) Рада Європи [Електронний ресурс] // Міжнародний документ від 03.05.1996 р. № ETS № 163. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062.
2. Удотова Л.Ф. Соціальна статистика: підручник / Л.Ф. Удотова. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с.
3. Синчук С. Гарантування гідного рівня життя особи у сфері соціального забезпечення / С. Синчук // Вісник Львів. ун-ту. Серія юрид. – 2011. – Вип. 52. – С. 234-242.
4. Онікієнко В.В. Методологія дослідження проблем якості життя населення в контексті взаємодії соціального капіталу та інноваційної економіки / В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко // Зайнятість та ринок праці. – 2010. – Вип. 23. – С. 19-49.
5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична моногр.) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України; Держкомстат України, 2010. – 496 с.
6. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (кол. монограф.) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
7. Витрати і доходи домогосподарств України. стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2011. – 434 с.
8. Гошовська В.В. Макроекономічна оцінка якості життя населення України за міжнародними методиками [Електронний ресурс] / В.В. Гошовська // Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна", 2007. – Режим доступу: <http://www.vmurol.com.ua/>.
9. Наявність у домогосподарствах товарів тривалого користування (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2010 р.): стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 186 с.
10. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
11. Витрати і ресурси домогосподарств у 2006 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Державний комітет статистики України. – К., 2007. – 370 с.

Надійшла до редакції 03.10.2013 р.

СТРАТЕГІЯ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Регіони України суттєво відрізняються за своїм соціальним і економічним розвитком, що обумовлено наявністю ресурсів, економічним потенціалом, ефективністю регіонального управління. Це позначається на можливостях забезпечення певного рівня життя населення кожного регіону. На сучасному етапі рівень матеріального добробуту людини суттєво відрізняється залежно від території проживання.

В Україні склалася ситуація, коли регіон, у якому проживає людина, стає визначальним чинником не тільки її економічного становища, але і якісних характеристик життєдіяльності, зокрема доступності базових послуг соціальної сфери й екологічно безпечного середовища, можливості забезпечувати повноцінний розвиток дітей, підтримувати своє здоров'я.

У багатьох регіонах відбувається погіршення умов життєдіяльності населення, виникають анклав депресивності. Наслідком такої ситуації є: 1) звуження можливостей відтворення людських ресурсів, духовного розвитку населення тих регіонів, які підпадають під деградаційні процеси; 2) посилення процесів міжрегіональної диференціації добробуту, поглиблення соціальної нерівності в самих регіонах; 3) посилення відчуття невдоволеності своїм життям більшості населення.

В Україні значне коло науковців досліджують регіональні аспекти добробуту. Так, у монографії І. Гукалової [1] досліджується регіональна диференціація рівня та якості життя, обґрунтовуються напрями їх поліпшення. У колективній монографії ІДСД «Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції» [2] здійснюється оцінка регіональних розбіжностей добробуту та шляхи їх подолання. Однак гострота та важливість цієї проблеми потребує подальших досліджень і розробки стратегічних підходів до подолання регіональної диференціації добробуту в Україні, що і є метою даної статті.

Рівень життя, що розуміється як забезпеченість населення необхідними матеріальними благами та послугами, а також досягнутий рівень їх споживання і ступінь задоволення раціональних потреб, визначається, насамперед, грошовими доходами населення.

Протягом останніх 23 років масштабної соціально-економічної трансформації українського суспільства найбільш гострою проблемою була і продовжує залишатися проблема низьких доходів і глибокої майнової диференціації населення, яка має численні прояви: падіння рівня життя значної частини населення, поява застійної бідності, зниження параметрів сукупного кінцевого споживання. Упродовж 90-х років відбулося неухильне зниження добробуту населення України, і лише починаючи з 2000 р. формується тенденція до зростання реальних доходів. Однак поки що за багатьма параметрами рівень життя більшості населення України не досяг показників 1990 р. При цьому мають місце процеси значної диференціації.

Відбувається суттєва диференціація регіонів за рівнем матеріального добробуту, що характеризується низкою показників. Оскільки основою добробуту є доходи населення, доцільно проаналізувати розбіжність показників, що характеризують доходи, у регіонах України. На сучасному етапі в Україні склалася така ситуація, що рівень життя населення столичного міста Києва значно перевищує добробут мешканців інших регіонів. Це обумовлено більш активним розвитком бізнесу, вищим рівнем зайнятості, концентрацією в м. Києві міжнародних компаній, які забезпечують вищий рівень зайнятості й іншими чинниками. Однак і за винятком м. Києва міжрегіональна диференціація доходів населення є значною, про що свідчать дані табл. 1.

Розбіжність регіонів за рівнем середньодушових доходів і витрат становить більше 3 разів, а без урахування м. Києва – 1,6-1,7 раза. Значний внесок у диференціацію доходів робить заробітна плата, яка в Донецькій області у 1,6 раза більша, ніж у Тернопільській. Нижчі коефіцієнти диференціації в регіонах за показниками заробітної плати ніж середньодушових доходів вказують на те, що в регіонах суттєво відрізняються умови формування інших джерел доходів – від підприємництва, самозайнятості, зовнішніх

Таблиця 1

Диференціація рівня доходів у регіонах України у 2012 р. [3, 4]

Показники	Регіони з найкращими показниками та їх значення	Регіони з найгіршими показниками та їх значення	Коефіцієнт диференціації
Найвищий дохід на одну особу, грн	м. Київ – 49 652 Донецька обл. – 27 452	Закарпатська обл. – 15 825	3,14 1,73
Витрати населення, на одну особу, грн	м. Київ – 66 970 Харківська обл. – 32 993	Закарпатська обл. – 20 336	3,29 1,62
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	м. Київ – 4 607 Донецька обл. – 3 496	Тернопільська обл. – 2 185	2,11 1,6
Середній розмір місячних пенсій, грн	м. Київ – 1 883,5 Донецька обл. – 1 724,4	Тернопільська обл. – 1 198,8	1,57 1,44

надходжень. Окрім м. Києва, серед кращих регіонів за показниками доходів є Донецька область, а серед найгірших – Закарпатська і Тернопільська.

Дані таблиці свідчать, що лише за рівнем пенсій диференціація регіонів є меншою і становить 1,4-1,6 раза. Саме соціальні трансферти мають сприяти вирівнюванню життєвого рівня населення. Однак пенсії в більшості регіонів України є низькими, що обумовлює бідність непрацездатного населення, частка якого зростає.

Показник середньодушових сукупних витрат (СДСВ) характеризує можливості населення щодо задоволення необхідних потреб у системі ринкових відносин. Витрачаючи кошти на придбання необхідних товарів і послуг, населення задовольняє власні потреби. Як критерій для цього показника необхідно обрати прожитковий мінімум (ПМ), який в Україні є основним соціальним стандартом. Оскільки ПМ регулярно розраховується, періодично оновлюється, офіційно затверджується на певний період, то його використання як критерію є цілком виправданим.

У 2012 р. у середньому по Україні середньодушові сукупні витрати на одну особу (в еквівалентному вимірі домогосподарств) склали 1702,2 грн, або 1,55 ПМ. Однак для задоволення базових потреб рівень витрат має бути вищим. У регіонах він суттєво диференціюється: м. Київ – 1,93, Черкаська область – 1,57, Івано-Франківська – 1,18, Волинська область – 1,14 (розраховано за джерелом [5]).

Низький рівень доходів і витрат та значна їх розбіжність у регіонах обумовлюють нерівномірність поширеності бідності. Рівень бідності за відносним критерієм (відсоток населення з еквівалентними сукупними витратами, що не перевищують 75% їх медіанного рівня) є національним критерієм бідності. Слід відзначити, що рівень бідності в Україні, визначений за даним критерієм, знижується повільно: у 2000 р. він становить 26,4%, у 2005 р. – 27,1, у 2012 р. – 25,5%. Рівень бідності значно відрізняється в регіонах. Так, у регіонах із вищими доходами цей показник є нижчим (у м. Києві – 7,8, у Запорізькій області – 13,0), тоді як в інших областях він досягає 35-45% (див. рисунок).

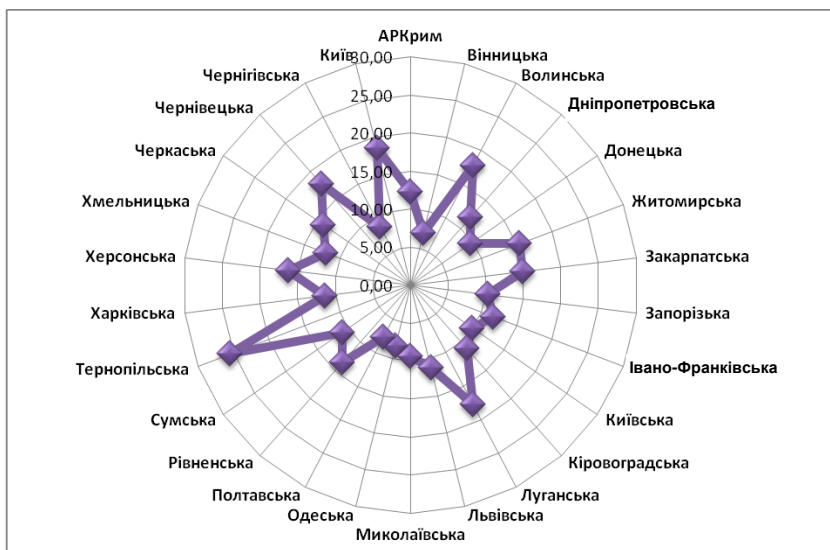


Рисунок. Розбіжність регіонів України за відносним критерієм бідності у 2012 р., % [6]

Регіональна нерівномірність у доходах населення позначається на рівні споживання основних товарів і послуг (продуктів харчування, товарів побутового призначення, товарів тривалого користування тощо) і в остаточному підсумку – на якості життя, можливостях людського розвитку.

Так, про розбіжність споживання таких найважливіших продуктів харчування, як м'ясо і м'ясопродукти у 2012 р., свідчать такі дані (1 кг на одну особу на місяць): Донецька область – 5,8, м. Київ – 5,5, Івано-Франківська область – 2,7. Отже, розбіжність перевищує 2 рази [5]. Вона не може пояснюватися лише регіональними особливостями формування раціону харчування. Має місце розбіжність споживання й інших важливих продуктів харчування – за молочними продуктами вона становить 1,7 раза.

Про регіональні відмінності в забезпеченні добробуту свідчить також показник забезпечення населення легковими автомобілями, які нині стали не предметами розкоші, а засобами повсякденного користування. Якщо у м. Києві на 1000 населення у 2012 р. нараховувалося 235 автомобілів, у Миколаївській області – 203, то у Сумській – усього 88 [3]. Відрізняється також забезпеченість населення регіонів іншими товарами тривалого користування. І хоч за часткою домогосподарств, які володіють базовими товарами тривалого користування (холодильник, телевізор, пральна машина), розбіжність невелика, то за якістю цих товарів вона є значною.

На сучасному етапі в Україні існує низка регіонів, де сформовано значно гірші умови життєдіяльності населення. Це агропромислові регіони та ті, де переважали галузі переробної, машинобудівної, легкої промисловості, які зазнали найбільшого падіння виробництва в період трансформаційної кризи.

Проблеми регіональної нерівномірності є об'єктом дослідження Інституту демографії та соціальних досліджень, який спільно з Державною службою статистики здійснює вимірювання регіонального людського розвитку. Одним із важливих аспектів є матеріальний добробут, який оцінюється 12 показниками, що характеризують рівень доходів (зарплата, пенсії та ін.), їх структуру, рівень витрат, поширеність бідності та майнового розшарування населення. Розрахований індекс за складовою «матеріальний добробут» дає узагальнену характеристику міжрегіональної диференціації матеріального становища населення регіонів (табл. 2). Наведені дані свідчать, що вона не зменшується, а в окремі роки поси-

Таблиця 2

Узагальнені індекси регіонів за складовою «матеріальний добробут» регіонального людського розвитку [9]

Регіон	2009	2010	2011
АР Крим	0,520	0,362	0,458
Вінницька	0,360	0,293	0,368
Волинська	0,384	0,344	0,436
Дніпропетровська	0,519	0,466	0,482
Донецька	0,540	0,558	0,583
Житомирська	0,325	0,246	0,309
Закарпатська	0,445	0,352	0,351
Запорізька	0,572	0,442	0,592
Івано-Франківська	0,454	0,363	0,432
Київська	0,527	0,53	0,572
Кіровоградська	0,290	0,306	0,389
Луганська	0,527	0,464	0,533
Львівська	0,426	0,357	0,385
Миколаївська	0,458	0,408	0,469
Одеська	0,452	0,399	0,466
Полтавська	0,455	0,474	0,459
Рівненська	0,389	0,336	0,386
Сумська	0,388	0,362	0,399
Тернопільська	0,355	0,259	0,316
Харківська	0,546	0,47	0,554
Херсонська	0,361	0,293	0,403
Хмельницька	0,382	0,296	0,37
Черкаська	0,395	0,314	0,305
Чернівецька	0,458	0,364	0,404
Чернігівська	0,412	0,341	0,298
м. Київ	0,764	0,759	0,752
м. Севастополь	0,512	0,489	0,486
Коефіцієнт міжрегіональної диференціації, разів	2,63	3,08	2,52

люється. Коефіцієнт міжрегіональної диференціації за узагальненим індексом становив: у 2009 р. – 2,63, у 2010 р. – 3,08, у 2011 р. – 2,52.

Наведені індекси показують, що в Україні має місце стійке розмежування регіонів за показниками рівня життя. Лідерські позиції утримують м. Київ, Донецька, Запорізька, Київська області. Останні місця в рейтингу найчастіше посідають такі області, як Кіровоградська, Чернігівська, Житомирська, Черкаська, Тернопільська. Можна зробити висновок, що зони бідності в Україні поширюються не лише на окремі верстви населення, але й на

окремі регіони. Тому надзвичайно актуальним завданням є створення умов для виходу регіонів із таких зон бідності.

Рівень життя населення в цілому характеризується можливостями кожного його члена задовольнити наявні соціально-прийнятні потреби в повному обсязі. Той обсяг та спектр потреб, який потенційно забезпечує фізичний, інтелектуальний, культурний та соціальний розвиток людини, визначається, у першу чергу, наявними ресурсами і можливостями економічної системи країни та окремого регіону. При цьому слід відзначити, що важливо забезпечити не просто зростання добробуту, а гідний рівень життя населення, який має ґрунтуватися не стільки на стійкому зростанні матеріального або економічного добробуту, скільки на забезпеченні розширених можливостей особистості. Як відзначав у своїх дослідженнях А. Сен, суспільству притаманна «велика свобода вибору, щоб кожен міг вибирати з великої кількості варіантів ту мету і той спосіб життя, які він вважає кращими» [7].

На сучасному етапі необхідна регіональна політика, спрямована на подолання надмірної диференціації регіонів України у соціально-економічному розвитку. Як відзначається у Посланні Президента України (2013 р.), практична реалізація нової регіональної політики в Україні передбачає новий формат відносин регіонів із центром, нові важелі й механізми впливу на регіональну політику, які ґрунтуються на зростанні ініціативи та посиленні відповідальності регіональної влади, обумовлюють потребу стимулювання регіонального розвитку на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях [8]. Головною метою такої регіональної політики є зростання добробуту, підвищення комфорту й безпеки життєдіяльності людини по всій території України незалежно від місця проживання.

Вирівнювання життєвого рівня населення регіонів України потребує визначення та реалізації відповідних стратегічних пріоритетів регіонального розвитку. У листопаді 2013 р. Кабінетом Міністрів України затверджено Державну стратегію регіонального розвитку до 2020 р., яка визначає цілі та шляхи регіонального розвитку на середньостроковий період. Однією із цілей у сфері добробуту є забезпечення комфортного і безпечного життєвого середовища для людини, незалежно від місця її проживання. Однак у цьому документі недостатньо системно викладено шляхи й умови

вирівнювання добробуту. Зокрема, недостатньо уваги приділено економічним аспектам добробуту.

У Стратегії було би доцільно більш чітко ставити завдання щодо вирівнювання доходів населення як економічної основи добробуту. Отже, одним із стратегічних завдань регіонального розвитку є створення умов для суттєвого підвищення й вирівнювання доходів населення в усіх регіонах України. Це можливо такими шляхами:

1) забезпечення економічного зростання та ефективної зайнятості в регіонах на основі пріоритетного розвитку найбільш конкурентоспроможних видів діяльності, ефективного використання регіональних переваг і ресурсів;

2) збільшення інвестицій в економіку регіонів, модернізація та розвиток базових галузей промисловості, пріоритетний розвиток тих підприємств, які забезпечують створення високотехнологічних робочих місць, інноваційний розвиток виробництва;

3) збільшення валового регіонального продукту, забезпечення більш соціально орієнтованого його розподілу й перерозподілу, збільшення частки заробітної плати у ВРП;

4) забезпечення неухильного зростання заробітної плати у приватному та державному секторах економіки, наближення її рівня до європейських стандартів. Забезпечення виведення оплати праці зі сфери тіньового розподілу доходів;

5) підвищення економічної активності населення, конкурентоспроможності робочої сили регіону, що сприятиме зростанню доходів населення;

6) стимулювання розвитку підприємницької активності, підтримка малого підприємництва, що сприяє збільшенню прибутку;

7) підвищення рівня соціальної відповідальності всіх суб'єктів (держави, регіональних органів влади, бізнесу, населення, громадських організацій) щодо забезпечення гідних доходів населення, які є основою формування умов високого рівня і якості життя населення.

Висновки. Надмірна диференціація доходів населення в регіонах України обумовлює значний розрив у рівні життя населення окремих територій. У більшості регіонів низькими є можливості людського розвитку, що перешкоджає нагромадженню людського капіталу, який є основним чинником економічного зростання. Ни-

зький рівень добробуту та його значна нерівномірність породжують міжрегіональні соціальні протиріччя, не сприяють досягненню соціальної злагоди і взаєморозуміння. В умовах, коли в Україні існує проблема регіонального розмежування, саме зусилля держави з вирівнювання добробуту можуть стати інструментом консолідації суспільства. Тому серед державних пріоритетів стратегії регіонального розвитку має бути завдання зменшення диференціації доходів населення та його рівня життя. При цьому наголос має ставитися на лише на подолання бідності, що безумовно є важливим завданням, а на створення умов для досягнення більшості населення параметрів гідного життя, що є основою формування середнього класу.

Література

1. Гукалова І.В. Якість життя населення України: суспільно-географічна концептуалізація: моногр. / І.В. Гукалова. – К.: Ін-т географії НАН України, 2009. – 346 с.

2. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції: кол. моногр. у 2-х т. / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень. – К., 2012. – 436 с.

3. Статистичний щорічник України за 2012 р. / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2013. – 552 с.

4. Соціальні індикатори рівня життя населення у 2012 році: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 195 с.

5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 362 с.

6. Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-березні 2013 року [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України. – К., 2013. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialnij-zakhist/1747-osnovni-pokazniki-rivnya-zhittya-naselennya-ta-bidnosti-v-ukrajini>.

7. Развитие как свобода / А. Сен. – М.: Новое изд-во, 2004. – 432 с.

8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1192/>.

9. Регіональний людський розвиток: стат. бюл. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 45 с.

10. Бобков В. Учет региональной дифференциации доходов и уровня жизни при выработке социальной политики / В. Бобков // Федерализм. – 1999. – № 4. – С. 29-52.

Надійшла до редакції 12.12.2013 р.

Н.І. Котова, к.е.н.

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МОТИВАЦІЮ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Світова економічна криза негативно позначилася на діяльності більшості українських підприємств. На даний момент одним із завдань менеджерів є пошук шляхів виходу з кризи. Його вирішення має бути ефективним і не потребувати значних грошових витрат. У цьому аспекті все більше уваги привертається до управління персоналом. Простежується перехід до нелінійних моделей управління, що передбачає використання сукупності різноманітних способів впливу на працівників через мотивування, які поєднують як матеріальні, так і нематеріальні чинники. До останніх належить феномен корпоративної культури. Корпоративна культура може стати тим інструментом, який дозволить поліпшити клімат у колективі, посилити прив'язаність до рідного підприємства та мотивацію до праці, а також підвищити її продуктивність за відносно невисоких грошових витрат. Орієнтація діяльності HR-менеджерів на збереження та відтворення працівників, відданих своєму підприємству, підтримка оптимістичного настрою в колективі, незважаючи на затяжну кризу, сприятиме виходу з неї з мінімальними втратами. Тому вивчення корпоративної культури як чинника мотивації ефективної діяльності персоналу є дуже актуальним сьогодні.

© Н.І. Котова, 2013

Вагомий науковий внесок у вирішення проблем та розвиток основ мотивації персоналу зробили дослідження класиків-теоретиків К. Альдерфера, М. Вебера, Ф. Герцберга, Е. Лока, Е. Лоулера, Д. Макрегора, Д. МакКлеланда, А. Маслоу, Е. Мейо, Л. Портера, А. Файоля, Х. Хекхаузена. Окремі аспекти цієї проблеми вивчали українські вчені С. Бандур, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Данюк, Г. Дмитренко, О. Єськов, Ю. Зайцев, Т. Заяць, С. Злупко, М. Карлін, Є. Качан, М. Кім, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, В. Мандибура, О. Павловська, І. Петрова, М. Семикіна, В. Стешенко. Дослідженням корпоративної культури присвятили свої праці К. Голд, К. Девіс, П. Джеффі, Л. Джуелл, М. Елвесон, Д. Елдрідж, Р. Кілман, С. Коссен, А. Кромві, Д. Ньюстром, С. Роббінс, Р. Рютінгер, Г. Хофштеде, Е. Шейн, О. Бал, О. Грішнова, В. Євтушевський, Ю. Залознава, І. Мажура, Л. Панченко, М. Семикіна, Н. Царенко, В. Шпильова, російські соціологи П. Співак, О. Віханський, О. Тихомирова, Т. Галкіна, Т. Базаров, Т. Соломанідіна, Е. Власова, Н. Могутнова, С. Щербін, З. Шершньова. Над питаннями впливу корпоративної культури на мотивацію працівників працювали вчені та менеджери підприємств: В. Марцинович, А. Карпов, І. Грошев, Г. Хаєт, Н. Кремнева та ін. Проте комплексних наукових досліджень щодо впливу корпоративної культури на ефективність діяльності працівників, адаптованих до сучасної практики, немає. Відсутній універсальний підхід до оцінки стану корпоративної культури, який формує трудову поведінку працівників, визначення чинників і резервів, активізація яких сприяла б підвищенню ефективності діяльності персоналу та підприємства в цілому.

Метою даної статті є розробка пропозицій щодо оцінки впливу корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності персоналу. Згідно з метою поставлено завдання щодо: визначення складових корпоративної культури, що обумовлюють трудову поведінку працівників і впливають на результати їх діяльності; вибору методу оцінки корпоративної культури; формулювання пропозицій щодо поліпшення стану корпоративної культури; оцінки економічного ефекту від вжиття корпоративних заходів.

Оцінку впливу корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності працівників підприємств слід здійснювати з урахуванням такого: наявність/відсутність функціонування в органі-

зації корпоративної культури; рівень розвиненості корпоративної культури або окремих її атрибутів і складових. Якщо на підприємстві тільки запроваджується корпоративна культура, то обґрунтувати рівень її впливу на мотивацію ефективної діяльності персоналу можливо, виходячи із визначення зміни (як в абсолютному, так і відносному вираженні) показників обсягу продукції, витрат на виробництво і зростання прибутку, рентабельності виробництва, продуктивності праці; відносного скорочення або зростання трудомісткості обсягу робіт або продукції; підвищення або зниження якості продукції; зміни питомої ваги браку продукції або робіт; зміни питомої ваги матеріальних витрат у розрахунку на одиницю продукції або на тисячу (мільйон) гривень прибутку тощо.

Висновки щодо рівня впливу корпоративної культури на мотивацію діяльності працівників встановлюються за принципом відхилення від базового значення, а саме за умов відсутності змін, поліпшення або погіршення зазначених показників у відсотковому вираженні від базових значень (до запровадження корпоративної культури) за такими критеріями:

спостерігається погіршення зазначених показників (через скорочення значень «позитивних» показників, наприклад прибуток і продуктивність праці, і зростання «негативних», наприклад збитки і трудомісткість робіт) – невдало сформована корпоративна культура;

значення показників не змінилися – запровадження корпоративної культури не вплинуло на мотивацію діяльності працівників;

поліпшення показників при темпах зростання їх значень до 10% – задовільний вплив корпоративної культури на мотивацію працівників;

поліпшення показників при темпах зростання їх значень від 10 до 30% – добрий рівень впливу корпоративної культури на мотивацію працівників;

поліпшення показників при темпах зростання їх значень більше 30% – високий рівень впливу корпоративної культури на мотивацію працівників.

За умов відсутності на підприємстві запровадженої корпоративної культури як такої (відсутність правової регламентації її наявності та функціонування – відповідного положення, кодексу тощо) доцільним є проведення оцінки результативності з точки зору

впливу на мотивацію ефективної діяльності персоналу, з одного боку, елементів корпоративної культури, які мають місце на підприємстві, а з іншого – очікуваних результатів від запровадження тих чи інших елементів і корпоративної культури в цілому. Таку оцінку можна здійснити двома методами:

прямою оцінкою на основі тестування й опитування;

непрямим методом, за поелементною оцінкою, аналізуючи можливості впливу (або вплив) кожного елемента системи на результати.

Метод поелементної якісної оцінки корпоративної культури є більш переважним, оскільки його можна використовувати під час послідовного вдосконалення культури і аналізу й запровадження окремих елементів. Тому для оцінки стану корпоративної культури підприємства пропонується метод поелементної оцінки. При цьому для забезпечення більш точного вимірювання соціально-психологічних якісних параметрів елементів пропонується використовувати систему тестів (відповідно до ієрархічної структури), які дозволять на основі опитування оцінити рівень корпоративної культури на підприємстві [2].

Для проведення аналізу стану корпоративної культури методом поелементної оцінки рекомендується відібрати фокус-групу, кількісний склад якої встановлюється в межах 1-5% середньооблікової чисельності працівників підприємства (конкретна чисельність фокус-групи залежить від розмірів підприємств, завдань і обсягів оцінки, забезпечення достовірності вибірки). Склад фокус-групи доцільно формувати з додержанням встановленої на момент проведення дослідження структури персоналу (керівники, спеціалісти та службовці, робітники тощо, які будуть виступати експертами). Таким чином, можна здійснити дослідження за всіма рівнями організаційної структури підприємства.

Визначати рівень корпоративної культури методом поелементної експертної оцінки пропонується з використанням п'ятибальної оцінювальної шкали за двома напрямками:

оцінка зовнішніх суб'єктивних атрибутів корпоративної культури;

оцінка внутрішніх суб'єктивних атрибутів.

При цьому визначаються властивості – найважливіші елементи корпоративної культури підприємства та вагомості кожного з них. Вагомість обраних властивостей, які є складовими якості корпоративної культури, визначається на основі опитування фокус-групи: вони ранжуються відповідно до отриманих відповідей, та встановлюється питома вага кожного з них. Рекомендується визначати вагомість елементів корпоративної культури з точки зору корпоративних цінностей для підприємства та конкретного працівника (індивідуальні цінності). У такий спосіб попереджається суб'єктивізм сприйняття та оцінок рівня і стану корпоративної культури; забезпечується якісна оцінка впливу на мотивацію працівників кожного з елементів корпоративної культури – визначена вагомість показує мотиваційні потреби у зовнішніх та внутрішніх елементах корпоративної культури.

До зовнішніх елементів корпоративної культури прийнято відносити: логотип, лозунг, зовнішній вигляд працівників, інтер'єр, героїв, легенди, свята. Внутрішні елементи корпоративної культури складають: місія; ціль (мета); корпоративні цінності; корпоративні правила; норми. Елементи корпоративної культури можуть різнитися, що залежить від специфіки й особливостей підприємств, обраних стратегій управління ними. Окрім того, кожний елемент є комплексом різноманітних ціннісно-орієнтованих піделементів, які, у свою чергу, також мають бути оцінені.

Для наочності результати опитування доцільно подавати у вигляді таблиці, де чинниками, що характеризують змістовний рівень і формують цінності на підприємстві, є зовнішні та внутрішні елементи корпоративної культури.

Наступним етапом визначається бальна оцінка кожного з елементів корпоративної культури за попередньо встановленими критеріями (табл. 1).

Уже на цьому етапі можна проводити аналіз стану корпоративної культури. У першу чергу необхідно звернути увагу на ті елементи, які були оцінені низько, але питома вага яких була високою. Слід визначити підстави для таких низьких оцінок та вжити заходів для поліпшення використання таких елементів. Надалі з удосконалення культури підприємства має здійснюватись робота щодо пошуку шляхів ефективного використання інших елементів

Критерії оцінки елементів корпоративної культури

Бальна оцінка, бали	Критерії
1	Даний елемент корпоративної культури відсутній на підприємстві
2	Були спроби впровадження даного елемента на підприємстві, але вони закінчилися невдало
3	Даний елемент корпоративної культури присутній на підприємстві, але він неефективно використовується
4	Даний елемент корпоративної культури присутній на підприємстві, але є деякі недоліки у його використанні
5	Даний елемент корпоративної культури ефективно використовується на підприємстві

корпоративної культури, які були оцінені вище, проте не отримали 5 балів.

Піделементи корпоративної культури, ранжовані за визначеною вагомістю, є віддзеркаленням мотивів працівників до праці, а отримані бальні оцінки характеризують ступінь їх розвитку та потреби в реалізації, тобто визначають рівень впливу складових корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності персоналу підприємства.

Наступним етапом аналізу стану корпоративної культури організації є розрахунок середніх оцінок елементів та її загальної середньої оцінки. Визначення середніх елементів корпоративної культури та загальних оцінок внутрішніх і зовнішніх атрибутів елементів корпоративної культури здійснюється з використанням факторно-критеріальної моделі (табл. 2). За допомогою вагомості та бальної оцінки кожного з піделементів корпоративної культури слід розрахувати середню оцінку кожного елемента за такою формулою:

$$I_i = \frac{\sum_{j=1}^n W_{ij} \cdot B_{ij}}{n}, \quad (1)$$

де I_i – середня оцінка i -го елемента корпоративної культури;

Факторно-критеріальна модель оцінки суб'єктивних атрибутів корпоративної культури

Елементи	Характеристика (під-елементи)	Вага j -го піделементу, W_{ij}	Бальна оцінка j -го піделементу, B_{ij}	Середня оцінка i -го елемента, I_i	Вага i -го елемента, W_i	Загальна оцінка, $I_{зов}$, $I_{внут}$
Оцінка зовнішніх суб'єктивних атрибутів корпоративної культури						
Усього:		1,00				
Оцінка внутрішніх суб'єктивних атрибутів корпоративної культури						
Усього:		1,00				

W_{ij} – вага j -го піделементу i -го елемента корпоративної культури;

B_{ij} – бальна оцінка j -го піделементу i -го елемента корпоративної культури;

n – кількість піделемента i -го елемента корпоративної культури.

На підставі визначених середніх оцінок елементів корпоративної культури та їх вагомості визначаються загальні оцінки внутрішніх і зовнішніх атрибутів корпоративної культури за формулою

$$I_{зов}, I_{внут} = \sum_{i=1}^m I_i \cdot W_i, \quad (2)$$

де W_i – вагомість i -го елемента корпоративної культури;

m – кількість елементів корпоративної культури.

На підставі загальних оцінок кожного із зовнішніх та внутрішніх елементів корпоративної культури можна розрахувати її ефективність як середню арифметичну двох показників:

$$E = \frac{I_{зов} + I_{внутр}}{2}, \quad (3)$$

де E – оцінка (ефективність) корпоративної культури підприємства;

$I_{зов}$ – загальна оцінка зовнішніх суб'єктивних атрибутів корпоративної культури;

$I_{внутр}$ – загальна оцінка внутрішніх суб'єктивних атрибутів корпоративної культури.

Отримані таким чином як загальна, так і поелементна оцінки є підставою для вдосконалення корпоративної культури й формування на підприємстві відповідних програм і заходів. Для отримання повноти інформації щодо мотивів працівників до ефективної діяльності доцільним є надання можливості експертам фокус-групи додатково до запропонованих (наявних) визначати елементи та піделементи корпоративної культури, актуальні, на їх думку, для них особисто та працівників підприємства.

Запропоновану методика було апробовано в умовах ТОВ «Першотравенський ремонтно-механічний завод», що входить до складу «ДПЕК». Отримані результати опитування фокус-групи, яка складалася з 5 осіб управлінського складу, 15 фахівців і робітників¹, підтвердили наукові погляди багатьох учених [10], що основним елементом корпоративної культури є система формальних і неформальних цінностей, притаманних конкретній організації, що відображають її індивідуальність (саме вони є тими мотивами, що спонукають працівників до ефективної діяльності), та положення щодо наявності щільного зв'язку між корпоративними цінностями й окремими елементами корпоративної культури, з одного боку, та мотивацією працівників до ефективної діяльності – з іншого.

Для ілюстрування економіко-математичної моделі залежності показників результативності діяльності персоналу від певних елементів (атрибутів, факторів) корпоративної культури було здійснено дослідження впливу факторних ознак на результуючі показники діяльності для ТОВ «Першотравенський ремонтно-механічний завод», ПАТ «Донецькгірмаш», ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод». За результуючу ознаку взято продуктивність праці персоналу та рентабельність продукції; за факторну ознаку – питому вагу працівників, мотивом для ефективної діяльності яких є підвищення кваліфікації та професійне навчання, що обумовлюють кар'єрне зростання (частка охоплених проф-

¹ Окремо було визначено достовірність вибірки.

навчанням і підвищенням кваліфікації). Достовірність забезпечено перевіркою параметрів моделей за t-критерієм Стюдента, r-рівнем та F-критерієм Фішера. Отримані рівні щільності зв'язку між результуючою та факторними ознаками моделей у всіх випадках є дуже високими: в умовах ТОВ «Першотравенський ремонтно-механічний завод», ПАТ «Донецькгірмаш», ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод за умов прийняття за результуючий показник рентабельності продукції коефіцієнт кореляції дорівнює відповідно 0,9915; 0,7878; 0,9904; коефіцієнт детермінації – 0,9899; 0,6866; 0,9882; скоригований коефіцієнт множинної детермінації – відповідно 0,9762; 0,6279; 0,9714. Високі рівні щільності зв'язку між результуючою та факторними ознаками було підтверджено в моделях і при прийнятті за результуючий показник продуктивність праці: в умовах ТОВ «Першотравенський ремонтно-механічний завод», ПАТ «Донецькгірмаш», ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод» коефіцієнт кореляції дорівнює відповідно 0,9952; 0,9144; 0,9926; коефіцієнт детермінації – 0,9817; 8835; 0,9812; скоригований коефіцієнт множинної детермінації – відповідно 0,9802; 0,8294; 0,9796. Більше того, отримані рівні щільності майже збіглися за значеннями в обох випадках (за умов обрання за результуючий показник і рентабельність продукції, і продуктивність праці персоналу). Це свідчить про високий рівень впливу корпоративної культури (окремих її елементів) на мотивацію персоналу до ефективної діяльності. Конкретну оцінку впливу корпоративної культури (її елемента-цінності – професійного навчання та підвищення кваліфікації) на продуктивність праці можна визначити, виходячи із тривалості часу професійного навчання та підвищення кваліфікації. Так, один рік навчання міської робочої сили дає приріст продуктивності праці на 2,8%, оскільки працівник, що має більшу кваліфікацію, виконує іншу за якістю роботу [4, с. 386].

Економічний ефект від вжиття заходів удосконалення корпоративної культури можна розрахувати як підвищення продуктивності праці після їх проведення. Для робітників підвищення продуктивності праці може бути розраховане в натуральних одиницях, а потім переведене у грошові одиниці. Щоб розрахувати підвищення продуктивності праці службовців рекомендується зробити фотографію робочого дня до і після вжиття заходів та провести її аналіз. Може змінитися структура витрат часу, що дозволить бі-

льше уваги приділяти більш важливим питанням і завданням. Може підвищитися кількість операцій, які службовець виконує за день. Та, навіть якщо зразу досягти вагомого економічного ефекту не вдасться, грамотно та своєчасно вжиті корпоративні заходи посилюють прив'язаність працівників до свого підприємства, а як наслідок – і їх мотивацію, що позитивно позначиться на діяльності організації.

Результати дослідження показують, що для визначення ефективності від запровадження пропозицій щодо вдосконалення корпоративної культури здебільше використовують оцінку зміни продуктивності праці в результаті вжиття корпоративних заходів. Для цього робиться фотографія робочого дня працівників (із визначенням трудомісткості робіт за кожною виконуваною функцією, операцією тощо), що залучені до цього процесу, до та після вжиття корпоративних заходів. Зміну продуктивності праці в результаті запровадження корпоративних заходів розраховують за такою формулою:

$$\Delta ПП = \frac{T_1 - T_2}{T_2} 100\%, \quad (4)$$

де T_1 – трудомісткість операції до вжиття заходів, хв.;

T_2 – трудомісткість операції після (під час) вжиття заходів, хв.

До показників, що визначають рівень продуктивності корпоративної культури, можна віднести зміни: кількості інновацій, швидкості адаптації до змін, ступеня задоволеності працею; показників руху, у тому числі плинності персоналу (плинності перспективних працівників) тощо.

У цілому оцінку впливу корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності персоналу можна визначити з використанням нижченаведених показників.

Коефіцієнт скорочення непродуктивного використання робочого часу за рахунок упровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів, атрибутів):

$$K_{НВРЧ} = \frac{ВЧН_0 - ВЧН_1}{I_{КК}}, \quad (5)$$

де BCH_0 , BCH_1 – обсяг непродуктивних витрат і втрат робочого часу до та після запровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів), люд.-год.;

I_{KK} – обсяг коштів, які було інвестовано в запровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів), тис. грн.

Рентабельність інвестування в запровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів):

$$R_i = \frac{ЧП}{I_{KK}}, \quad (6)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства, який було отримано в результаті інвестування в запровадження (удосконалення) корпоративної культури, тис. грн.

Коефіцієнт зростання рівня середньої заробітної плати за рахунок запровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів):

$$I_{CP} = \frac{\overline{ЗП}_1 - \overline{ЗП}_0}{I_{лк}}, \quad (7)$$

де $\overline{ЗП}_0$, $\overline{ЗП}_1$ – рівень середньої заробітної плати працівників до та після запровадження (удосконалення) корпоративної культури (її елементів), грн.

Висновки. Отримані результати оцінки ефективності корпоративної культури є підставою для розробки рекомендацій щодо її вдосконалення. Очевидно, що навіть процвітаючі компанії із сильною корпоративною культурою потребують постійної підтримки й розвитку своїх культурних цінностей, оскільки чинники зовнішнього середовища, найм нових співробітників, звільнення перспективних співробітників, глобалізаційні процеси, зміна статусу – усе це сприяє трансформації мотивів працівників. У такому випадку існує необхідність моніторингу корпоративної культури. Особливу увагу слід приділити корпоративним цінностям, правилам, нормам і корпоративним заходам.

Література

1. Вучкович А. Оценка результатов деятельности: метод. пособ. / А. Вучкович. – М: МЦФЭР, 2010. – 111 с.

2. Носков В. Психологічні детермінанти корпоративної культури / В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросиніна // Політичний менеджмент. – 2006. – № 3 (17). – С.76-88.

3. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.

5. Jaffe P. Organization Theory: Tension and Change / P. Jaffe; Mc Grawhill International Editions. – New York, 1996.

6. Kossen S. The Human Side of Organization / S. Kossen; Harper Collins College Publishers. – New York, 1994.

Надійшла до редакції 03.10.2013 р.

Л.М. Ільїч, к.е.н.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ РИНКУ ПРАЦІ

Модернізація економіки супроводжується низкою соціально-економічних перетворень, що радикально впливають як на структуру економіки, так і сфери зайнятості та соціально-трудових відносин. Розвиток ринку праці та його адаптація до постійно зростаючих потреб економіки є складним процесом, успіх якого значною мірою залежить від усвідомлення сутності та характеру його структурних трансформацій, чинників, що їх визначають, окреслення їх перспектив і шляхів запобігання їх негативним проявам.

Дослідженням трансформацій економічних систем, зміни техніко- та соціально-економічних укладів, структури соціально-економічних відносин присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, зокрема: О. Амоші, В. Брича, М. Бгашева, В. Бодрова, В. Гейця, С. Глазьєва, Н. Гражевської, Р. Грінберга, С. Єрохіна, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Ю. Маршавіна, І. Петрової, О. Новікової, В. Реутова, Т. Селищевої, С. Труніна.

© Л.М. Ільїч, 2013

Попри широту спектра досліджень, присвячених структурним трансформаціям економіки, у науковій літературі недостатньо уваги приділено проблемам сутності структурних трансформацій ринку праці, їх типології, етапам, чинникам впливу та траєкторіям. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю теоретичних розробок у цьому напрямі з перспективою їх упровадження в економічну практику, що сприятиме поглибленню аналізу ринку праці та підвищенню його ефективності.

Метою статті є вивчення теоретичних аспектів дослідження структурних трансформацій ринку праці, визначення чинників, що їх зумовлюють та уточнення понятійного апарату, що характеризує динаміку розвитку ринку праці.

Вивчення та узагальнення наукових праць, присвячених ринку праці, як вітчизняних, так і закордонних учених дає підстави стверджувати про неоднозначність підходів у його трактуванні. Найчастіше його характеризують через: систему взаємодії споживачів, робочої сили; сукупність суспільних, економічних та соціально-економічних відносин; систему суспільної організації найманої праці; систему економічних механізмів, норм та інститутів; сферу формування попиту і пропозиції; форму розподілу та використання людських ресурсів; форму організації руху праці тощо. Існування широкого спектра підходів до тлумачення ринку праці пояснюється відсутністю однозначного сприйняття “об’єкта ринку праці” під яким розуміють товар, що циркулює на цьому ринку. У наукових працях найчастіше можна зустріти два основні підходи до визначення об’єкта ринку праці. Відповідно до першого, товаром на ринку праці є робоча сила працівника – сукупність фізичних і духовних спроможностей людини, які вона застосовує, коли виробляє споживчі вартості [1, с. 14]. Водночас головними контраргументами лишаються невідчуженість робочої сили від її носія та втрата права розпоряджатися власною робочою силою після продажу, що суперечить характеру соціально-економічних відносин.

Відповідно до другого підходу, прихильником якого є автор статті, об’єктом купівлі-продажу на ринку праці є послуги праці, оскільки саме вони реалізуються у процесі виробництва, а після завершення отримують ринкову оцінку [2, с. 11]. Принципово важливим моментом є те, що ринок праці оцінює саме послуги

праці, тобто реальний внесок працівника у створення продукції, а не суму його фізичних та духовних здібностей. Головними аргументами на користь цього положення є невіддільність робочої сили від її власника; неможливість використання повного обсягу трудового потенціалу (мається на увазі використання необхідної за кількістю і якістю частини трудового потенціалу, достатньої для виконання певної роботи); часова визначеність надання послуги, що заперечує товарну сутність робочої сили та праці, тому що продаж товару означає його остаточну передачу власнику, а відповідно до трудових угод послуги праці надаються на конкретно визначений термін.

Основними суб'єктами ринку праці є наймані працівники і роботодавці, що у ринкових умовах юридично рівноправні та користуються конституційними правами однаковою мірою. Їх взаємні права й обов'язки щодо виконання умов купівлі-продажу послуг праці юридично оформлені трудовим договором (контрактом), згідно з яким найманий працівник повинен працювати на підприємстві (в організації) за певною професією, кваліфікацією, виконувати певну роботу та дотримуватися режиму праці цієї організації. Підприємець зобов'язаний виплачувати найманому працівникові заробітну плату відповідно до його кваліфікації та виконаної роботи, забезпечувати гідні умови праці, що передбачені законодавством про працю та зайнятість, колективним і трудовим договором (контрактом). Отже, на думку автора статті, ринок праці є підсистемою ринкової економіки, що охоплює всі соціально-економічні відносини найму та зайнятості робочої сили, у процесі яких забезпечується реалізація послуг праці в кількісно-якісному вимірюванні, передбаченому конкретно економічною потребою.

Фактично ринок праці є дзеркальним відображенням усіх соціально-економічних явищ та процесів, що відбуваються в суспільстві. Він охоплює всі сфери продуктивного споживання праці та всі фази відтворення праці на виробництві. Від того, наскільки успішно функціонує економіка, у якій фазі циклу вона перебуває, яка поведінка основних суб'єктів ринку – працівника та роботодавця, – залежить попит на працю та її пропозиція, а відповідно й рівень безробіття. Рівень інфляції та ставка позикового відсотка визначають інвестиційну активність, що у свою чергу формує рух системи робочих місць: зростає чи скорочується їх кількість, ство-

рюються високотехнологічні робочі місця чи вони відтворюються на наявному технічному рівні. Від рівня доходів населення залежить ступінь його трудової активності: чим нижчі доходи, тим відносно більша, за інших рівних умов, чисельність людей вимушена виходити на ринок праці, тим сильніше зростає напруженість на ньому.

Наукове пізнання розвитку ринку праці неможливе без теоретичного обґрунтування його структури, виявлення чинників, що приводять всі елементи його структури до функціонування; визначення специфічних властивостей, зв'язків та відносин і встановлення закономірностей функціонування ринку праці. Структура ринку праці відіграє найважливішу роль у його формуванні та розвитку. Саме через структуру ринку праці реалізується взаємодія всіх його компонентів, що визначає порядок та спосіб їх включення у систему. Під структурою ринку праці автор статті розуміє множину його взаємопов'язаних елементів, наділених конкретними характеристиками, які в сукупності виявляють сутність ринку праці, забезпечують його існування та ефективне функціонування. Залежно від мети аналізу структура ринку праці визначається за різними ознаками. Якщо виходити з базових критеріїв ринку праці, необхідних для його виникнення та цивілізованого функціонування, то компонентами цієї структури будуть: суб'єкти ринку праці; ринковий механізм (попит та пропозиція праці, ціна праці, конкуренція); соціально-трудова відносина; економічні програми та юридичні норми, що забезпечують розвиток ринку праці; ринкова інфраструктура. Усі ці компоненти у сукупності, спрямовані на забезпечення збалансованості попиту та пропозиції праці, реалізацію права людини на гідну працю та вільний вибір зайнятості, соціальний захист тощо. У теоретичному аспекті наявність означених елементів є необхідною передумовою забезпечення балансу інтересів усіх суб'єктів ринку праці.

Характер, співвідношення й особливості еволюції базових елементів ринку праці обумовлюють специфіку як виробничих, так і соціальних процесів усієї економічної системи. Тому постійні трансформаційні зрушення на ринку праці перебувають в епіцентрі уваги вчених-економістів і свідчать про необхідність постійного дослідження їх специфіки та коригування методичних підходів до їх вивчення.

У загальному розумінні трансформація (лат. transformation – змінювати) – це процес перетворення структури економічної системи, що супроводжується зміною або відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших [3, с. 687]. У наукових розвідках учені характеризують трансформації з позицій еволюційного і революційного (радикального) підходів. Відповідно до першого підходу трансформаційні процеси відбуваються за так звану спіраллю з поступовим переходом від однієї фази до іншої та набуттям нових якісних і кількісних характеристик, причому роль перших значно перевищує роль других. Відповідно до другого підходу трансформація виявляє не просто зміну будь-якої речі, а її радикальну зміну, що дає якісно нове життя цій речі [4, с. 4]. Таким чином, трансформації зазвичай пов'язані зі змінами, перетвореннями видів, форм і властивостей явищ та процесів будь-якої системи.

Відповідно до теорії циклу трансформація розглядається як неминучість, оскільки рано чи пізно на зміну одній тенденції прийде інша. Точка, у якій відбудеться ця зміна, і є точкою трансформації, точкою стрибка якості. Тому трансформація передбачає перехід на новий якісний рівень. Водночас невідомо, коли цей перехід відбудеться і яким чином забезпечити його позитивний перебіг. Теорія циклу є фатальною, оскільки декларує, що за підйомом неодмінно буде спад і прогрес зміниться регресом. Звідси й неминучість трансформації, яку з позицій теорії циклу можна розглядати як почергову повторювальну зміну двох альтернативних якостей. Таким чином, трансформація є переламним моментом циклу, вона неочікувана та швидкоплинна.

Трансформаційні цикли мають чітко розрізняванні етапи зі своїми характеристиками й особливостями. Розрізняють чотири етапи трансформацій [5, с. 33]: етап безпосередньої трансформації – прориву форми, подолання адаптованості відтворювального процесу та його порогових значень; етап нестійкого та невизначеного стану, існування між формами – етап інтерформації; етап набуття нової стійкості, нової форми – етап інтоформації; етап посттрансформаційного стану, який вимагає особливої уваги, оскільки на ньому проявляються результати переходу до нової цілісності, її характер і здатність охопити всі елементи відтворювального процесу й надати йому цілісності та стійкого самостійного руху

відповідно до нової мети. Подолання кожного з означених етапів трансформаційного циклу пов'язане з чітким уявленням про реальні масштаби деформації процесу відтворення. Між трансформаційним та економічним циклами існує закономірний зв'язок, який можна виявити у динаміці елементів цих циклів. Трансформаційний цикл зумовлюється неминучістю та дією різних рушійних сил, що змінюють економічну систему.

Існує також збіг трансформації та економічного циклу за складовою фази. Наприклад, якщо трансформації в економічній системі проходять по кризовій фазі, то вони впливають на процеси всередині системи, ламають стару систему та формують нову. Таким чином, відбувається деформація процесу відтворення, яка у випадку ринку праці та відтворення робочої сили позначається на процесах формування, використання і розподілу робочої сили й загостренні дисбалансу попиту та пропозиції праці.

Динаміка структури ринку праці виражається низкою категорій, серед яких слід розрізняти: структурну перебудову, структурні трансформації (зрушення) та структурну кризу. На думку автора статті, структурна перебудова ринку праці передбачає одночасне поєднання трансформації та розвитку, що проявляється у якісному поліпшенні його елементів. Структурна перебудова ринку праці охоплює процес поступових, поетапних, послідовних інституційних і структурних перетворень, які ведуть до формування якісно нового механізму функціонування ринку праці на всіх його рівнях на базі використання інструментів його регулювання з метою забезпечення прогресивного розвитку. Основними завданнями структурної перебудови ринку праці є: забезпечення нормативно-правового поля для його розвитку; удосконалення системи регулювання соціально-трудових відносин; розширення інфраструктури ринку праці; становлення раціональної структури зайнятості з метою досягнення його стабільного й ефективного функціонування; розширення умов для повноцінного відтворення робочої сили, посилення її конкурентних переваг та поліпшення якості трудового життя.

Оскільки ринок праці перебуває в залежності від глобалізації економіки та макроекономічної ситуації в країні, його елементи перебувають у постійному протиріччі один з одним, яке з часом може обернутися структурною кризою ринку праці – невідповідні-

стю між попередніми (застарілими) елементами структури ринку праці або механізмами його регулювання та новими, що з'являються у відповідь на постійно зростаючі вимоги економіки. Структурна криза ринку праці може проявлятися у загостренні дисбалансу між попитом та пропозицією праці в регіональному, професійному та галузевому розрізах, поширенні масштабів безробіття та вимушеної неповної зайнятості, збільшенні обсягів неформальної зайнятості, стагнації запровадження нових робочих місць тощо.

Наступною категорією, що характеризує динаміку структури ринку праці, є структурна трансформація. Для того щоб визначити сутність структурної трансформації ринку праці, необхідно дати відповідь на запитання: що саме трансформується на ринку праці?

У дослідженні В. Брича трансформація ринку праці визначається як “процес ринкових перетворень у сфері праці, що призводить до відмирання застарілих і формування більш сучасних соціально-трудоових відносин на основі реформування адміністративно-командних підходів і структур у сфері зайнятості та впровадження ринкових механізмів реалізації трудового потенціалу особистості” [6, с. 13]. На думку автора статті, таке визначення є дещо звуженим, оскільки структура ринку праці не визначається лише соціально-трудоовими відносинами і зайнятістю, а її трансформація не обмежується лише переходом від планової економіки до ринкової. Важко погодитись і з тезою, “що в кінцевому результаті трансформація ринку праці має конструктивну спрямованість на поліпшення життєвого рівня населення та оптимізацію суспільних відносин у сфері праці” [6, с. 27], оскільки практика показує, що результатом трансформації ринку можуть бути деструктивні прояви, такі як структурне безробіття, загострення дисбалансу попиту і пропозиції праці, які жодним чином не сприяють поліпшенню життя населення, а навпаки призводять до деградації трудового потенціалу.

Структурна трансформація ринку праці на сучасному етапі його розвитку зумовлена необхідністю модернізації економіки та всієї структури ринку праці з урахуванням глобальних тенденцій суспільного поділу праці. Водночас найважливішими об'єктом структурної трансформації ринку праці є робоча сила в кількісному та якісному вимірюванні, умови її формування, розвитку, реалізації та відтворення.

Отже, структурна трансформація ринку праці є складним процесом, що охоплює всі соціально-економічні передумови функціонування ринку праці, узагальнює множину різноспрямованих тенденцій, які визначають нові вектори його розвитку й передбачає трансформацію всіх елементів його структури та взаємозв'язків у єдності. Кількісні та якісні наслідки трансформації структури ринку праці, зокрема: змісту та характеру праці, її попиту та пропозиції, професійно-кваліфікаційної невідповідності робочої сили потребам економіки, співіснування та інтеграції нових соціально-трудова відносин із попередніми, ефективності інституційного забезпечення можливо оцінити тільки після закінчення процесу їх видозміни.

Виходячи із природи трансформацій, необхідно розрізняти еволюційні та революційні перетворення. Еволюційна структурна трансформація ринку праці передбачає процес кількісно-якісних змін окремих елементів його структури. Революційна структурна трансформація ринку праці відбувається за умови поступового накопичення попередніх еволюційних зрушень, що зумовлюють докорінну зміну всіх компонентів ринку праці та його перехід на новий якісний рівень, який відповідає новим умовам соціально-економічного розвитку. Революційні структурні трансформації ринку праці, як правило, мають не лише об'єктивний, а й суб'єктивний характер, оскільки характеризуються необхідністю переходу до нової моделі розвитку ринку праці.

Ураховуючи те, що трансформаційні перетворення у науковій літературі трактуються переважно за ієрархією (їх певні характеристики, імпульси та наслідки тісно пов'язані з предметом трансформації в соціально-економічному просторі) можна виділити чотири рівні структурних трансформацій ринку праці: локальний (локальні трансформації соціально-трудова відносин, кількісно-якісних характеристик робочої сили, її попиту та пропозиції на рівні індивідів та найменших економічних одиниць тощо); регіональний (трансформації регіонального ринку праці); національний (трансформації національного ринку праці) та глобальний (трансформації глобального ринку праці).

Вивчення структурних трансформацій ринку праці на всіх рівнях неможливе без урахування чинника людини як активного учасника економічного відтворення, що саме складається із мно-

жини трансформацій, які базуються на людській діяльності, протиріччях інтересів суб'єктів соціально-трудоких відносин та процесах цілеспрямованої праці. На локальному рівні відтворення робочої сили триває тільки з прив'язкою до суб'єкта економічної діяльності (тобто обмежується тривалістю життя людини або функціонування підприємства), чим і пояснюється інерційність відтворення цього рівня, неможливість його зламу чи заміни.

Структурні трансформації ринку праці на регіональному та національному рівнях зумовлені викликами зовнішнього середовища (нестачею людських ресурсів, міграційним рухом робочої сили, безробіттям, невідповідністю освітньо-кваліфікаційних характеристик робочої сили постійно змінюваним потребам ринку праці й загостренням конкуренції на ринку праці тощо), а також передумовами відтворення робочої сили. Сигналами до структурних трансформацій ринку праці цих рівнів можуть бути макроекономічна незбалансованість, спади в економіці, кризи. Ці трансформації легко регулюються шляхом розробки та запровадження в економічну практику відповідних норм соціально-економічної політики держави.

Структурні трансформації ринку праці глобального рівня позначаються на національних ринках праці та зумовлюють зміни у їх структурах. Динаміка споживання детермінує напрям і мету суспільного відтворення. Розуміючи характер потреб, притаманних суспільству в цілому (життєво необхідні, стабільно-фіксовані, постійно зростаючі та спрямовані на отримання нового) можна визначити принципи, за якими буде відбуватися структурування глобального середовища, створення благ, зміна зайнятості населення і характеру соціально-трудоких відносин.

Науковці визначають чотири різноспрямовані типи суспільного відтворення: відтворення заради виживання; відтворення, що забезпечує стабільне існування; відтворення, спрямоване на розвиток; та відтворення, спрямоване на створення нового. Таким чином, при дослідженні структурних трансформацій ринку праці цього рівня необхідно враховувати повний цикл потреб суспільства, головні тенденції людського розвитку – розкриття здатностей людини через поступове нарощування та задоволення її потреб, збільшення частки осіб, що переходять до стабільного існування та розвитку.

Структурні трансформації глобального ринку праці важко регульовані внаслідок нездатності самої глобальної економічної системи адекватно реагувати на виклики національних економічних підсистем, її нестійкого стану та невизначеності. Глобальні структурні трансформації ринку праці пов'язані зі зміною завдань відтворення – виживання, стабільного існування, розвитку та перетворення. Ці завдання актуальні як для світової спільноти, так і для окремої людини, оскільки повністю відображають універсальність життєвого циклу потреб для оцінки людської діяльності.

Якісні перетворення в результаті структурних трансформацій класифікують за глибиною (збагачення природи економічної системи чи перехід до її нової якості); за інтенсивністю (швидкі, переважно якісні, чи повільні, переважно кількісні, зміни); за характером (еволюційні чи революційні зміни); за спрямованістю (прогресивні, регресивні, циклічні, інверсійні зміни); за охопленням елементів системи (часткові або загальносистемні зміни) [7, с. 15].

Трансформація є результатом дії різних чинників, конкретна комбінація яких зумовлює прогресивний або регресивний розвиток структури економічної системи [8, с. 93]. Таким чином, структурні трансформації ринку праці відбуваються під дією багатьох чинників, що впливають на структуру ринку праці. Сукупність детермінант структурних трансформацій ринку праці може бути класифікована за такими функціональними ознаками впливу: за об'єктами та суб'єктами; за характером та тривалістю; за сферами та рівнями.

Залежно від об'єкта впливу чинники поділяють на ті, що визначають пропозицію праці (демографічна та соціальна структура населення, умови й оплата праці, соціальне забезпечення тощо) та попит на працю (державна підтримка бізнесу, соціальна політика, економічна кон'юнктура, рівень заміщення праці капіталом, цінові чинники попиту на працю тощо). При цьому чинники впливу на ціну праці не виокремлюються в окрему групу, оскільки ціна формується під впливом попиту та пропозиції праці. Залежно від суб'єкта впливу чинники поділяють на ті, що впливають на окремих суб'єктів ринку праці: найманих працівників, роботодавців, їх представницькі організації та державу.

За характером впливу на ринок праці та соціально-трудові відносини чинники впливу можуть поділятися на працеконструктивні та працедеструктивні. За тривалістю впливу: коротко-, середньо- та довгострокові; за напрямками: одно- та багатовекторні.

За сферами впливу слід розрізняти екзогенні (чинники впливу зовнішнього середовища) та ендогенні (внутрішні чинники, що формуються й коригуються всередині ринку праці), які можуть впливати безпосередньо або опосередковано на ринок праці й певним чином взаємодіяти між собою. До екзогенних належать: демографічна ситуація у світі, темпи розвитку науково-технічного прогресу, глобалізація економіки, міжнародний поділ праці, міграція робочої сили, зовнішньоекономічна кон'юнктура, зовнішньоторговельна лібералізація тощо. Під ендогенними чинниками впливу структурних трансформацій ринку праці слід розглядати демосоціальну структуру населення, екологічну ситуацію в країні, внутрішню кон'юнктуру ринку праці, його інституційне забезпечення, соціальну політику держави тощо.

Залежно від рівня, на якому діє той чи інший чинник впливу, їх можна поділити на чотири групи: чинники мікро-, мезо-, макро- та мегарівнів. На мікрорівні оцінюються чинники, що сприяють трансформаціям індивідуального попиту та пропозиції праці, ціннісних трудових орієнтацій окремої людини, умов та оплати праці, становленню соціально-трудових відносин локального рівня тощо.

На мезо- (регіональному) та макро- (національному) рівнях оцінюються чинники, що зумовлюють трансформації попиту та пропозиції праці за галузями економіки, у професійно-кваліфікаційному розрізі в межах регіонального або національного ринків праці, а також впливають на формування інфраструктури ринку праці та сприяють становленню й розвитку соціально-трудових відносин цих рівнів тощо.

Мегарівень охоплює чинники впливу глобальних процесів, що зумовлюють структурні трансформації світового ринку праці; це, зокрема, демографічна ситуація, інноваційні зрушення у світовій економіці, прискорення науково-технічного прогресу, зменшення частки матеріального виробництва, розвиток сфери послуг та інформації, поява нових типів ресурсів, міжнародний міграційний обмін, конкурентоспроможність національних економік,

транснаціоналізація господарської діяльності, зовнішньоторгове-льна лібералізація тощо.

Висновки. Таким чином, ринок праці як підсистема економіки перебуває у стані безперервного розвитку, під час якого відбувається трансформація одних його елементів в інші з поступовою руйнацією складових, які не забезпечують ефективного функціонування системи, та формування нових інститутів, здатних підтримувати стійкість оновленої моделі ринку праці. Структурна трансформація ринку праці – є загальною формою розвитку ринку праці, що охоплює всі соціально-економічні передумови його функціонування і характеризується як постійними переходами від стійкого до нестійкого стану (й навпаки), так і еволюційними та революційними перетвореннями елементів його структури та їх взаємозв'язків у єдності.

Постійний моніторинг і об'єктивна діагностика динаміки структури ринку праці виступають надзвичайно важливими інструментами його регулювання, оскільки дозволяють простежити основні тенденції у його розвитку, зокрема зміни в характері та змісті праці, її кон'юктурі, соціально-трудовах відносинах, відповідності потребам сьогодення всієї інфраструктури соціально-трудової сфери тощо. Наукові розвідки в цьому напрямі сприятимуть розробці шляхів щодо запобігання негативним проявам трансформацій елементів структури ринку праці, які можуть ставити під загрозу досягнення стратегічних національних пріоритетів суспільно-економічного розвитку, та пошуку й розробці дієвих інституційних важелів забезпечення ефективного функціонування ринку праці.

Література

1. Маршавін Ю. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: моногр. / Ю. Маршавін. – К.: Альт-прес, 2011. – 396 с.

2. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування: моногр. / І.Л. Петрова, В.В. Близнюк, Г.Т. Куліков та ін.; за ред. І.Л. Петрової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2009. – 367 с.

3. Економічна енциклопедія : у трьох томах / за ред.: С.В. Мочерного та ін. – К.: Вид. центр “Академія”, 2002. – Т. 3. – 952 с.

4. Єрохін С. Трансформаційний процес та його структуризація / С. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3 (33). – С. 3-13.

5. Бгашев М. К вопросу о циклическом развитии трансформационной экономики России / М.В. Бгашев // Известия Саратовского университета. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2009. – Т. 9. – Вып. 1. – С. 29-34.

6. Брич В. Трансформація ринку праці та її вплив на рівень життя населення: (теорія, методологія, тенденції розвитку): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.09.01 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / В.Я. Брич; Ін-т регіон. дослідж. НАНУ. – Львів, 2004. – 38 с.

7. Реутов В. Інституціональні передумови трансформаційних зрушень у економіці України / В. Реутов // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 18-23.

8. Трунин С. Структурная трансформация национальной экономики: к методологии анализа детерминант прогресса или регресса / С. Трунин // Российский экономический журнал. – 2004. – № 3. – С. 93-95.

Надійшла до редакції 02.09.2013 р.

О.М. Следь, к.е.н.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Трансформація економічного та соціально-політичного устрою в Україні, що відбувалася з початку 90-х років минулого століття, обумовила виникнення принципово нових явищ у сфері зайнятості населення. Серед таких явищ можна визначити сегментацію ринку праці за формами власності та статусом діяльності, розвиток приватного підприємництва, поширення неформального сектору. Великий неформальний сектор ринку праці, який склався в економіці України, за своїми масштабами та значенням, є новим, недостатньо дослідженим соціально-економічним явищем. У

© О.М. Следь, 2013

зв'язку з тим, що до послуг неформального ринку праці звертається значна кількість населення країни, він є фактично самостійним сегментом ринку праці, якому притаманні такі риси, як значна чисельність зайнятих, визначені сфери діяльності, певний соціально-демографічний та професійно-кваліфікаційний склад працівників.

Значення неформального сектору ринку праці для економіки України не є однозначним. З одного боку, він сприяє забезпеченню додаткової зайнятості населення та збільшенню його доходів, стримує падіння рівня життя та зростання безробіття. Разом із тим неформальна зайнятість створює багато соціальних проблем, до яких належать відсутність соціальних гарантій і контролю за умовами праці, втрата працівниками рівня кваліфікації та професійних навичок. Прихована зайнятість формує додаткові умови для розвитку кримінального середовища й обумовлює втрату коштів державного бюджету через приховання доходів від оподаткування [1, с. 389].

Незважаючи на те що неформальний сегмент відіграє суттєву роль у складі ринку праці, це явище є недостатньо дослідженим і висвітлюється в науковій літературі значно менше, ніж інші аспекти ринку праці. Проблема тіншової економіки і неформального сектору приділяється значна увага у зарубіжній економічній і соціологічній літературі. У першу чергу слід відзначити дослідження таких авторів, як Г. Аллен, С. Джонсон, Д. Кауфман, Е. Де Сою, Б. Харріс-Уаш, Т. Шанін. Із початком ринкових реформ ці проблеми почали широко висвітлюватися також у вітчизняній літературі у працях О. Амосова, Л. Белової, О. Богуцького, А. Головачова, Д. Горелова, М. Долішнього, В. Іванової, О. Кашепова, О. Котляра, Е. Лібанової, О. Нікіфорової, В. Онікієнко, В. Павленкова, І. Петрової, В. Петюха, О. Рофе, В. Секретарюка, М. Шаленка.

Проблема неформальної зайнятості безпосередньо пов'язана із завданням адекватної оцінки соціально-економічного стану регіону та держави в цілому, визначення реального рівня виробництва і споживання. Для вирішення цих завдань необхідно визначити специфіку неформального сектору, його масштабів та тенденцій розвитку. Відрізняються не тільки кількісні, але і якісні підходи до визначення сутності та складових неформального сектору ринку праці. Відсутнім є науково обґрунтоване визначення неформального сектору та визнання критеріїв класифікації працівників за

ознакою формальної або неформальної зайнятості. Крім того, неформальна зайнятість в Україні є досить специфічним явищем, яке суттєво відрізняється від неформального сектору ринку праці інших країн, що ускладнює застосування міжнародних рекомендацій та світового досвіду щодо його оцінки та регулювання.

Метою статті є дослідження особливостей формування та функціонування неформального сектору ринку праці в Україні, аналіз його головних рис та наслідків.

Неформальний сектор ринку праці – це специфічний сегмент ринку праці, у рамках якого функціонує сукупність господарських одиниць, що здійснюють незареєстроване виробництво товарів та надання послуг. Відмітною рисою неформального сектору ринку праці є відсутність реєстрації і сплати податків. Серед інших характеристик незареєстрованої діяльності слід зазначити високу варіацію доходів (доходи можуть бути як значно менше, ніж у зареєстрованому секторі, так і суттєво їх перевищувати), низький рівень організації та умов праці, недотримання та порушення трудового законодавства при організації та здійсненні діяльності.

У сучасних умовах основними напрямками незареєстрованої трудової діяльності в Україні є:

а) виробництво продукції, виконання робіт чи надання послуг, які дозволені чинним законодавством, але не зареєстровані (ремонтно-будівельні роботи на замовлення населення, медичне обслуговування поза офіційних спеціалізованих установ, надання послуг перукарів, косметологів на дому, репетиторство, пошиття одягу тощо);

б) одержання оплати за роботи і послуги, які за законом є безкоштовними (оплата безкоштовних медичних та освітніх послуг, хабарі посадовим і не посадовим особам);

в) одержання додаткової оплати за роботи та послуги вище законного тарифу (додаткова оплата населенням послуг, наданих працівниками комунального та побутового обслуговування, оплата медичних послуг вище офіційного тарифу);

г) одержання доходів від кримінальної діяльності, здійснення діяльності, забороненої законодавством (торгівля наркотиками, грабїж, проституція, рекет).

Існування незареєстрованого сектору ринку праці є неминучим та обумовлено цілим рядом як об'єктивних, так суб'єктивних причин. Досліджуючи специфіку неформальної зайнятості в Укра-

їні, Е. Лібанова виділяє чотири основні причини виникнення незареєстрованого сектору ринку праці [2, с. 121-123]:

1. Ненавмисне уникнення реєстрації, яке виникає через відсутність офіційної регламентації певного виду економічної діяльності або наявність значних бюрократичних перешкод для реєстрації. Деякі види праці, які не заборонено законодавством, досить важко зареєструвати як вид економічної діяльності та регламентувати їх здійснення надалі. Прикладом такої незабороненої активності може бути вуличний співак, деякі інші види творчої діяльності.

2. Вимушене уникнення реєстрації, яке обумовлене неможливістю розвитку або виживання виробничої одиниці без «тіньової» економічної діяльності. Є досить поширеною причиною поповнення неформального сектору ринку праці в Україні. Такий мотив є притаманним, у першу чергу, малозабезпеченим та соціально незахищеним прошаркам населення, для яких оформлення офіційної реєстрації певного виду діяльності є економічно недоцільним, оскільки їх діяльність має епізодичний характер та приносить мінімальний дохід. Прикладом такої форми незареєстрованої діяльності можна назвати вуличну торгівлю, коли пенсіонери реалізують врожай із власного господарства.

3. Ініціативне уникнення реєстрації, яке пояснюється прагненням одержання додаткового прибутку. Стає основним мотивом працівників, який призводить до поширення неформального сектору ринку праці в нашій державі. Бажання приховати від оподаткування частину або весь прибуток є досить типовою рисою, яка характеризує діяльність малого, середнього та великого бізнесу. Також до цієї категорії належать представники громадян середнього класу, які надають населенню незареєстровані послуги (побутові, медичні, навчання).

4. Укриття під загрозою насильства, яке наближається до сфери криміналу. Включає здійснення діяльності, яка є забороненою чинним законодавством (проституція, продаж наркотиків, нелегальна реалізація зброї).

Проте не тільки суб'єкти господарювання є рушійною силою, що спричиняє зростання неформального сектору ринку праці. Доречно зазначити, що в нашій країні попит на послуги та продукти неформального сектору ринку праці породжують їх пропози-

цію. Останніми роками такі послуги, як, наприклад, будівництво та ремонт житла, послуги майстрів сфери “краси”, репетиторство, деякі медичні послуги, населення воліє отримувати саме у незареєстрованому сегменті, унаслідок порівняно низьких цін. Падіння рівня життя населення призводить до зниження його споживчої здатності і спричиняє зростання неформального сектору ринку праці.

Слід також зазначити особливості національного менталітету українців, які також впливають на поширення незареєстрованої діяльності на ринку праці. Прагнення економити при одночасному небажанні “ділитися” із державою є основним наслідком періоду політичної, соціальної та економічної трансформації. Таким принципом доволі часто керуються не тільки виробники, але і споживачі. Okремо можна виділити такий аспект неформальної діяльності, як пропозиція та отримання хабарів, або оплати вище офіційного тарифу. Безпрецедентною рисою цього явища в Україні є те, що ініціатором усе частіше стає саме той, хто пропонує незаконну оплату з метою отримання більш швидкого та якісного результату. Така тенденція спостерігається в державному секторі, сфері охорони здоров’я, освіті.

Важливою рисою українського неформального ринку праці є його значне розшарування та поляризація. На одному полюсі можна виділити зайнятих із досить високим рівнем доходів, які діють із метою отримання додаткових прибутків бізнесу через ухилення від сплати податків. На другому – представники малозабезпечених прошарків населення та особи зі зниженою дієздатністю, для яких можливості працевлаштуватися у формальному секторі економіки є обмеженими [3].

Характерною особливістю українського незареєстрованого ринку праці є поступове зникнення межі між формальним і неформальним секторами. Через погіршення ситуації на ринку праці, низький рівень життя населення, зростання безробіття відбувається вплив зайнятих із формального сектору до неформального [4, с. 68]. Особливістю національного неформального сектору є те, що значна частина зайнятих у ньому підтримують постійний зв’язок із формальним сектором, населення має широкі можливості отримання доходів, що не підлягають обліку, на підприємствах і в організаціях формального сектору.

Економіка будь-якої держави, як і світового господарства в цілому, розвивається циклічно, що виявляється в певній періодичності виникнення кризових явищ в економіці. Для збереження балансу ринкової системи країни ринок праці має гнучко та швидко реагувати на зміну економічної ситуації. Таким чином, під час економічного спаду, коли попит на товари та послуги зменшується, стрімко зростає зареєстроване безробіття. Так, у період фінансової кризи 2008 р. в Україні спостерігалось масове звільнення та скорочення штатів працівників підприємств усіх форм власності. У такій ситуації існування або виникнення незареєстрованої трудової діяльності у громадян, які залишилися без роботи, можна оцінювати виключно як позитивне явище, що підтримує соціально-економічну стабільність у державі. Незареєстрована трудова діяльність безробітних не тільки стримує швидке падіння рівня життя населення, але й запобігає розвитку та поширенню цілої низки небажаних соціальних явищ. До негативних соціальних наслідків циклічного безробіття можна віднести загострення криміногенної обстановки, поширення алкоголізму та наркоманії, зростання кількості розлучень, збільшення випадків психічних розладів, депресій та суїцидальних спроб. Прояв цих негативних наслідків стримується та нівелюється наявністю будь-якої, навіть незареєстрованої зайнятості, оскільки вона не тільки надає можливість отримувати дохід та забезпечувати свою життєдіяльність та основні потреби своєї родини, але і спрямовує витрачання сил та часу безробітних у конструктивному напрямі, одночасно надаючи деяку психологічну впевненість у житті та певну емоційну стабільність. Особливості формування та розвитку, а також основні риси функціонування визначають наслідки існування неформального сектору ринку праці в Україні (див. рисунок).

Неформальна зайнятість забезпечує населення додатковим доходом. Особливо це стосується працівників, які є зайнятими у формальному секторі економіки, але у вільний від основної роботи час здійснюють свою діяльність за спеціальністю також на незареєстрованому ринку праці. Прикладом може бути надання приватних уроків вчителями шкіл та викладачами ВНЗ, або надання перукарських та косметологічних послуг на дому працівниками салонів краси. Такі види послуг не тільки дозволяють одержати додатковий заробіток працівникам, але є і привабливими для спо-

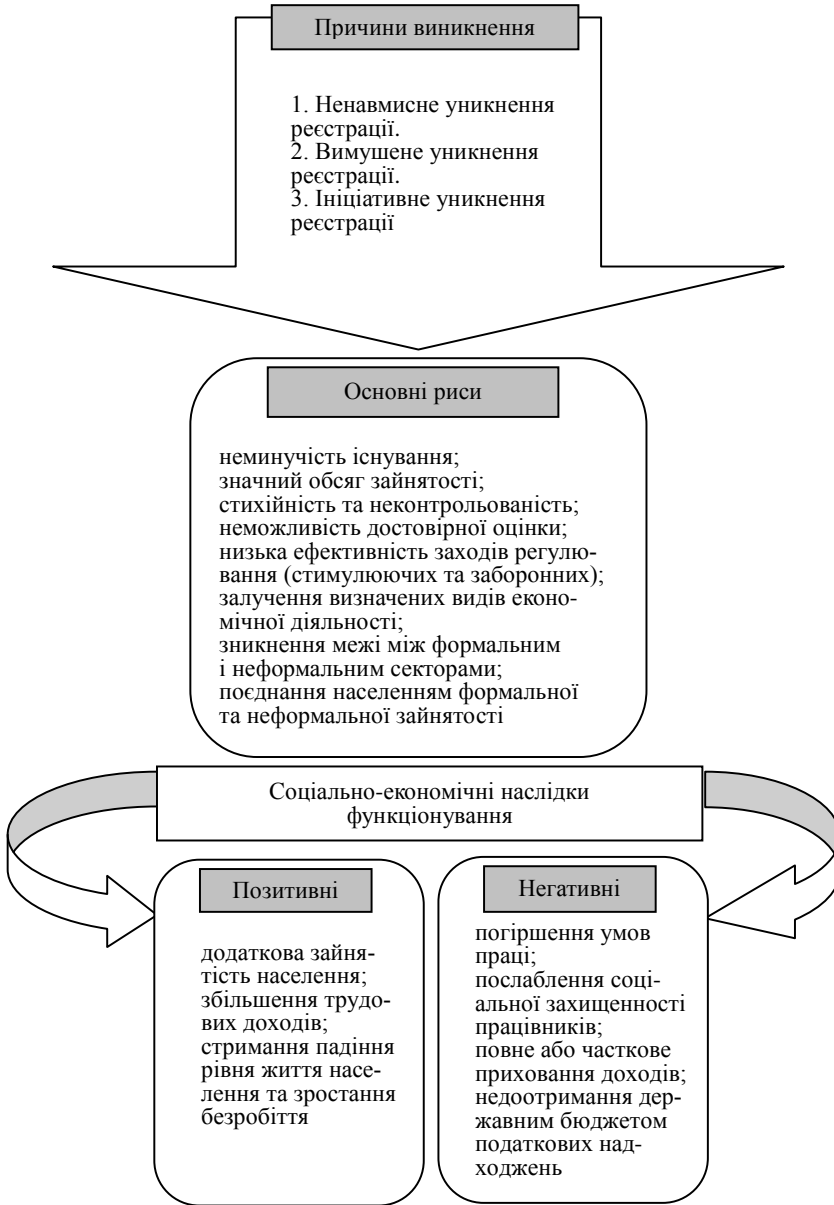


Рисунок. Причини, особливості та наслідки функціонування неформального сектору ринку праці

живачів цих послуг, оскільки коштують значно нижче порівняно із послугами, наданими спеціалізованими закладами. Таким чином, споживчий сегмент ринку стимулює розвиток певної частини неформального сектору ринку праці, створюючи суттєвий попит на незареєстровані послуги.

Одночасно необхідно усвідомлювати, що працівники, які здійснюють неформальну діяльність додатково до первинної зайнятості, не є зацікавленими у створенні на державному рівні сприятливих умов для легалізації та відповідної реєстрації. Це обумовлено тим, що вони є платниками податків та здійснюють відрахування від заробітної плати до фондів соціального страхування за основним місцем роботи. Усвідомлення факту, що вони виконують свій обов'язок перед державою, а також забезпечують себе пенсією в майбутньому, спонукає розглядати додаткову незареєстровану діяльність як дохід, на який вони "чесно заслуговують". Незважаючи на значне недоотримання податкових надходжень, наслідки існування такої форми незареєстрованої зайнятості можна оцінювати як позитивні, оскільки вона приводить до збільшення трудових доходів громадян, які надають споживачам кваліфіковані послуги високої якості.

Також наявність незареєстрованої трудової діяльності є чи не єдиним шляхом підтримання прийнятого рівня життя для таких соціально вразливих категорій населення, як пенсіонери за віком та інвалідністю, молодь та студенти, матері, що мають малих дітей, громадяни з певними фізичними вадами. Для таких громадян можливості працевлаштування у формальному секторі економіки дещо обмежені, а дохід, який вони одержують від держави, є недостатнім для задоволення повного спектра потреб. При цьому діяльність, яку обирають ці категорії населення, не забезпечує великий розмір доходу, а отже, і податкових надходжень.

Ще одним важливим позитивним наслідком існування неформального сектору ринку праці можна зазначити такий соціально-психологічний аспект, як потреба та можливість здійснювати діяльність, яка відрізняється від виду праці за основним місцем роботи. Так, наприклад, громадяни, які працюють найманими працівниками або службовцями в органах державної влади, у вільний від роботи час можуть надавати послуги з пошиття одягу або здійснювати ремонтно-будівельні роботи. У цьому випадку незареєстрована діяльність є додатковою зайнятістю, яка приносить додат-

ковий дохід. Попит на отримання таких видів послуг, що надаються не фахівцями певної галузі, на сучасному етапі існує і є досить високим через невисоку вартість.

Проте найбільш суттєвими та впливовими на соціально-економічні показники розвитку держави є негативні наслідки функціонування незареєстрованого сегмента ринку праці. Ці наслідки можна поділити на первинні, тобто прямі, безпосередні, такі, що виникають у першу чергу та є більш очевидними, та вторинні, тобто непрямі, опосередковані, які виникають як результат первинних наслідків [5, с. 50-51].

Основним негативним первинним явищем є недоотримання доходів державного бюджету, зменшення податкових надходжень через повне або часткове приховання трудового заробітку. Масштаби недоотримання податкових надходжень в Україні набувають загрозливих розмірів. Менталітет громадян нашої держави діє всупереч логіці та реальним потребам національної економіки. Недостатні фінансові надходження до дохідної частини державного бюджету впливають на планування державних витрат. І першими страждають сфери національного господарства, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів, тобто наука, освіта, охорона здоров'я, культура та інші. Проте в сучасній державі нормальне функціонування саме цих сфер є основою формування продуктивного трудового потенціалу, який забезпечують сталий соціальний розвиток та економічне зростання. Лише здорова та освічена нація здатна гарантувати країні високе місце у світовому рейтингу держав за соціально-економічними показниками розвитку.

Другим важливим негативним наслідком функціонування неформального сектору ринку праці в сучасних умовах можна вважати послаблення системи соціального захисту населення. Громадянин, який більшість свого трудового життя здійснює незареєстровану трудову діяльність, не в змозі розраховувати на гідне пенсійне забезпечення, а також відповідну державну допомогу в разі нещасного випадку на виробництві та за умов іншої необхідності. Це, у свою чергу, створює загрозу для стану держави та ряду соціальних показників, що характеризують рівень та якість життя населення, його захищеність та благополуччя. При чому ці наслідки у вигляді падіння соціальних показників, можна буде побачити лише через 10-15 років, коли перші групи населення, які почали незареєстровану трудову діяльність, досягнуть пенсійного віку.

Пенсійна система нашої держави не є досконалою і не дозволяє пенсіонерам підтримувати рівень життя згідно з європейськими стандартами. У майбутньому ситуація буде ускладнюватися появою незабезпечених літніх людей, які існують на межі бідності.

Важливим негативним наслідком функціонування незареєстрованого сектору ринку праці є недостатня соціальна захищеність працівників та незадовільний рівень організації праці. Для працівників, які здійснюють трудову діяльність за наймом без належного оформлення трудових відносин, рівень гарантій та можливості захисту своїх прав є вкрай низькими. Характерними ознаками такого стану є:

- оплата праці (довільне встановлення розміру оплати праці, часто невідповідного реальному трудовому внеску, штрафні санкції як захід дисциплінарного впливу);

- режим праці (ненормований робочий день без компенсації за понаднормові роботи і роботу у святкові та вихідні дні);

- умови праці (антисанітарні умови, недотримання норм охорони праці);

- процедури звільнення (відсутність попереднього повідомлення та виплати вихідної допомоги; незахищеність від довільного звільнення і неможливість відстоювати свої права в судовому порядку);

- соціальні гарантії (відмова в наданні щорічної відпустки і виплаті грошової компенсації в період тимчасової непрацездатності);

- пенсійне забезпечення (неофіційний заробіток не є основою для нарахування пенсії).

Досить часто інтенсивність праці у сфері незареєстрованої зайнятості значно вище, ніж у формальному секторі – середня тривалість робочого тижня становить майже 50 годин. Проте у більшості випадків це практично не впливає на розмір оплати праці.

Важливим аспектом існування неформального сектору ринку праці слід вважати незадовільні умови праці, у яких здійснюється незареєстрована трудова діяльність. Нерегламентована зайнятість не передбачає дотримання обов'язкових санітарно-гігієнічних норм та стандартів організації трудового процесу, а також відповідного контролю з боку державних органів. Незареєстрована зайнятість, яка має назву "підпільна", у багатьох випадках

здійснюється на дому, або у приміщеннях, які не є пристосованими для реалізації тих чи інших видів діяльності.

Окремі форми неформальної зайнятості, такі як послуги няні, репетитора, кравця, існували в Україні ще до початку ринкових перетворень. Проте у процесі переходу до ринкових відносин склад, масштаби, характер неформального сегмента ринку праці, його роль в економіці суттєво трансформувалися. Найбільш типовими формами неформальної зайнятості в сучасних умовах є: вулична торгівля, послуги населенню з будівництва, ремонту, пошиття одягу, приватні послуги з ведення домогосподарства, приватні уроки, репетиторство тощо. Також до цього сегмента належить кримінальна діяльність та будь-який вид діяльності суб'єктів господарювання, який відбувається без укладання контракту і не декларується в податкових органах.

Для більшості населення зайнятість у неформальному секторі ринку праці є вторинною. Особи, які зайняті вторинною незареєстрованою діяльністю, найчастіше офіційно працюють у галузях із низьким рівнем оплати праці, з неповною зайнятістю за ініціативою адміністрації, а також таких, які надають відносно вільний режим праці. Залучення населення до неформального сектору ринку праці зростає відповідно до зниження соціально-професійного статусу працівників. Виняток становлять пенсіонери, серед яких неформальна зайнятість є поширеною серед осіб, котрі мають відносно вищий рівень доходу, що свідчить про їх конкурентоспроможність на ринку праці.

Висновки. У цілому на сучасному етапі розвитку економіки України неформальний сектор ринку праці відіграє як позитивну, так і негативну роль. Незважаючи на його вади підтримати соціальний розвиток держави без його існування на даному етапі неможливо. Крім того, досвід країн із масовою неформальною зайнятістю свідчить про те, що вона не зникає автоматично зі створенням нових робочих місць у формальному секторі. Заборонні заходи щодо неформального сектору ринку праці також виявляються неефективними. Скорочення неформального сектору в результаті посилення політики держави щодо незареєстрованого сегмента ринку праці призведе до суттєвого зростання безробіття, оскільки значна частина неформально зайнятих не зможе працевлаштуватися у формальному секторі. Для тих, хто працює у неформальному секторі на умовах вторинної зайнятості, така політика призведе до

значного зниження рівня життя. Крім того, заборонений неформальний сектор ринку праці, який переслідується державою, може набути кримінальної форми.

Усвідомлюючи, що існування неформального сектору ринку праці в довгостроковій перспективі є неминучим, необхідно розуміти, що його вади можуть мати серйозні негативні наслідки: криміналізація суспільства, люмпенізація населення, поширення бідності, деградація трудового потенціалу держави. Для того щоб уникнути таких небажаних явищ, необхідно подолати негативні тенденції розвитку неформального сектору ринку праці шляхом спрямування його розвитку цивілізованим шляхом. Комплекс регулюючих заходів у сучасних умовах має формуватися за такими напрямками: стимулювання розвитку малого підприємництва з метою переведення частини діяльності з неформального сектору до формального; стабілізація зайнятості у формальному секторі, створення умов для легалізації та виведення «із тіні» окремих форм незареєстрованої діяльності, що здійснюються в рамках формального сектору економіки з метою одержання надлишкового прибутку [6].

Література

1. Fleming M.H. The Shadow Economy / M.H. Fleming, J. Roman, G. Farrell // Journal of International Affairs. – 2000. – № 2. – P. 387-409.
2. Лібанова Е.М. Ринок праці: навч. посіб. / Е.М. Лібанова. – К.: Центр навч. літ., 2003. – 224 с.
3. Тітов Я. Економічна активність населення України: аналіз та шляхи посилення / Я. Тітов // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 201-203.
4. Фесенко А.М. Безробіття як комплексна соціальна проблема / А.М. Фесенко // Наукові праці. Соціологія: наук.-метод. журн. – 2008. – Т. 103. – № 90. – С. 66-70.
5. Хоткина З.А. Социальные проблемы занятости в неформальной экономике / З.А. Хоткина // Народонаселение. – 2002. – № 4. – С. 48-58.
6. Chen M. Supporting Workers in The Informal Economy: A Policy Framework / M. Chen, R. Jhabvala, F. Lund // ILO WP on the Informal Economy. – No. 2002/2. 2002.

Надійшла до редакції 02.09.2013 р.

СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ДИНАМІКА ЗМІН

Аналіз та оцінка процесів соціалізації економіки України формує необхідний інформаційний простір для виважених управлінських рішень, які створюють підґрунтя підвищення якості державної соціально-економічної політики. Тому питанням оцінки соціальної орієнтації економіки України приділяється значна увага з боку вітчизняної наукової спільноти [1-10]. Різними науковцями пропонується понад 80 різних показників оцінки соціальної орієнтації економіки, але лише окремі з них торкаються її структурних характеристик: питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, питома вага видатків на освіту, питома вага видатків на духовний та фізичний розвиток, частка соціальних послуг у величині ВВП, питома вага оплати праці у структурі ВРП, частка населення незайнятого трудовою діяльністю у загальній чисельності економічно активного населення. Ці показники переважно стосуються сфери перерозподілу, залишаючи поза увагою інші, не менш важливі сфери соціалізації економіки. Відсутність систематизованих структурних характеристик соціальної орієнтації економіки ускладнює імплементацію механізмів її забезпечення. Це формує актуальність визначення нових методологічних підходів до оцінки структурних характеристик соціалізації економіки України, які відображають стан і вказують на тенденції її розвитку, розкривають можливості для проведення структурних маневрів із поглиблення рівня соціальної орієнтації економіки.

Метою даної статті є визначення структурних характеристик соціалізації економіки України, їх динаміки та доцільного напрямку структурних маневрів із поглиблення соціальної орієнтації економіки.

Грунтуючись на методологічних підходах до сфер соціалізації економіки, до яких належать: соціально орієнтоване виробництво, соціально орієнтований розподіл та перерозподіл, соціально орієнтоване споживання та соціально орієнтоване середовище,

було проаналізовано перелік показників, які дають змогу оцінити основні структурні зрушення та визначити стан і тенденції соціальної орієнтації економічного розвитку України.

До основних показників структурних характеристик *соціальної орієнтації виробництва* належать: частка виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у структурі промисловості; частка легкої промисловості у структурі промисловості; частка машинобудування у структурі промисловості; частка штатних працівників, зайнятих у переробній промисловості; частка штатних працівників промисловості, які мають повну вищу освіту; частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової.

Загальна галузева структура виробництва характеризує потенціал для забезпечення його соціальної орієнтації. Чинна структура, з одного боку, помірно спрямована на задоволення кінцевих споживчих потреб населення, а з іншого – слабо орієнтована на високотехнологічні галузі. Так, частка виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становить 17,17% від загального обсягу реалізованої промислової продукції, а частка легкої промисловості – лише 0,67%. Таким чином, частка виробництва, спрямованого на задоволення кінцевих потреб, становить 17,85%, та протягом 2001-2012 рр. має певну тенденцію до зменшення, ураховуючи що у 2001 р. вона дорівнювала 20,7%.

Одночасно протягом усього періоду спостереження (2001-2012 рр.) залишається низькою, порівняно із провідними економічно розвинутими країнами ЄС (Німеччина, Франція), частка машинобудування, яке належить до галузей, максимально сприятливих для впровадження інноваційних технологій. Частка машинобудування коливається від 10,6 до 13,7% та станом на 2012 р. дорівнює 11,1% від загального обсягу реалізованої промислової продукції (рис. 1).

Таким чином, можна зазначити, що чинна структура виробництва та тенденції її змінення не сприяють поглибленню соціальної орієнтації економіки, тому що зменшується як частка продукції кінцевого споживання, так і галузі з найвищим потенціалом для впровадження інновацій.

Структура зайнятості у промисловому секторі України вказує на тенденції до зменшення частки зайнятих у переробній промисловості з 71,8% у 2000 р. до 66,3% у 2012 р. (рис. 2). Ці зміни

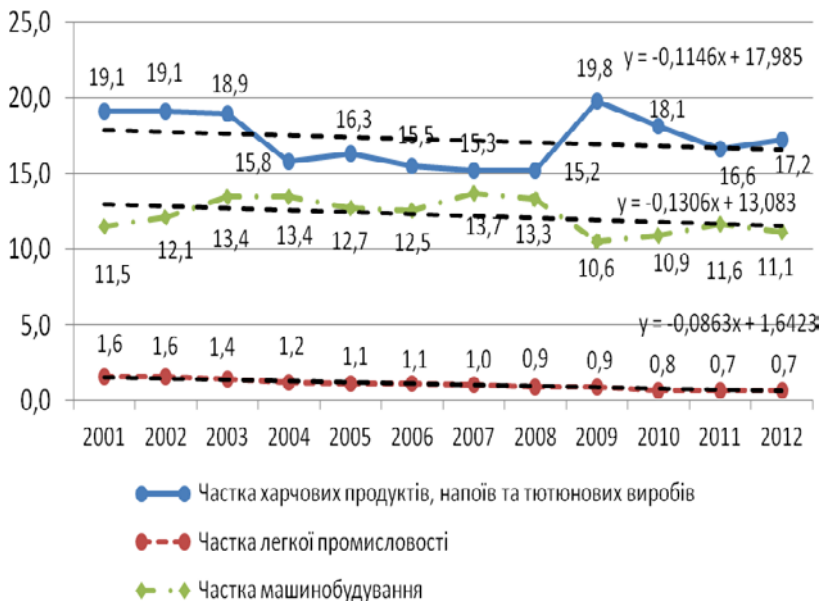


Рис. 1. Частка харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, частка легкої промисловості, частка машинобудування у структурі промисловості України у 2001-2012 рр., % до загального обсягу реалізованої продукції

відбуваються за рахунок зменшення частки штатних працівників, зайнятих у: «виробництві машин та устаткування» (мінус 3,4 в.п.), «текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра» (мінус 2,7 в.п.), «виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування» (мінус 1,6 в.п.). Відповідно відбувається збільшення частки зайнятих у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води з 13 до 18% та частки зайнятих у добувній промисловості з 15,1 до 15,7% за відповідний період. Розглянуті трансформації проходять на тлі зменшення загальної кількості зайнятих у промисловості з 4,06 млн осіб у 2000 р. до 2,76 млн у 2012 р. Можна зробити висновок, що позитивних зрушень у структурі зайнятості промисловості не відбувається, оскільки збільшується частка зайнятих у галузях із важкими та небезпечними умовами праці.

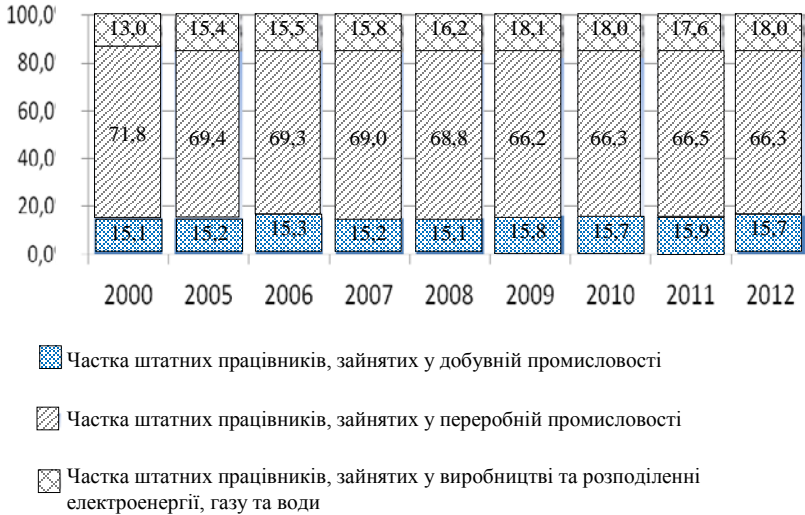


Рис. 2. Структура штатних працівників, зайнятих у промисловості України, у 2000 р., 2005-2012 рр., %

Рівень освіти працівників, зайнятих у промисловості, характеризує якість трудових ресурсів. Станом на кінець 2012 р. 46,5% облікової кількості штатних працівників у промисловості України мали неповну, базову та вищу освіту, у той час як у середньому по Україні – 58,1%. З них у промисловості 23,9% мали повну вищу освіту (по Україні – 34,5%). При цьому в добувній промисловості працівників із вищою освітою лише 16,0%, у переробній промисловості – 24,7%, а виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 27,7%.

Протягом 2008-2012 рр. спостерігалось підвищення облікової кількості штатних працівників, які мають неповну, базову та вищу освіту в добувній (з 35,5 до 38,5%), переробній (з 42,6 до 46,5%) і виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (з 50,4 до 53,5%), що відповідає загальним тенденціям по країні. Але добувна промисловість залишається видом економічної діяльності, який слабо забезпечений висококваліфікованими кадрами з повною вищою освітою. Менше лише в сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послугами – 13,7%. Низька потреба промисловості у працівниках вищої кваліфікації свідчить

про її технологічну відсталість, що гальмує процес соціалізації економіки.

Інноваційність продукції є ключовою характеристикою промисловості щодо якості її адаптації до потреб ринку та відповідності сучасним технологіям. Динаміка ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової у 2001-2012 рр. свідчить про наявність тенденції до її зменшення (рис. 3).

В Україні часта реалізованої інноваційної продукції протягом 2001-2012 рр. коливалась у межах від 3,3 до 7%. При цьому, починаючи з 2007 р., має місце стійка тенденція до її зменшення. Якщо у 2007 р. вона становила 6,7%, то у 2012 р. – 3,3%. Тобто відбулося падіння у два рази. Наприклад, у Німеччині частка інноваційної продукції в загальному обсязі продажів станом на 2011 р. склала 14,2% [11, с. 8].

Однією з ключових якісних характеристик соціальної орієнтації виробництва є стан виробничого травматизму. Станом на 2012 р. на промисловість припадає 61% загальної кількості випадків травматизму та 41% смертельних випадків від загальної кількості по Україні. Динаміка протягом 2010-2012 рр. має тенденцію до зменшення кількості нещасних випадків як у цілому по країні, так у промисловості, включаючи смертельні випадки.

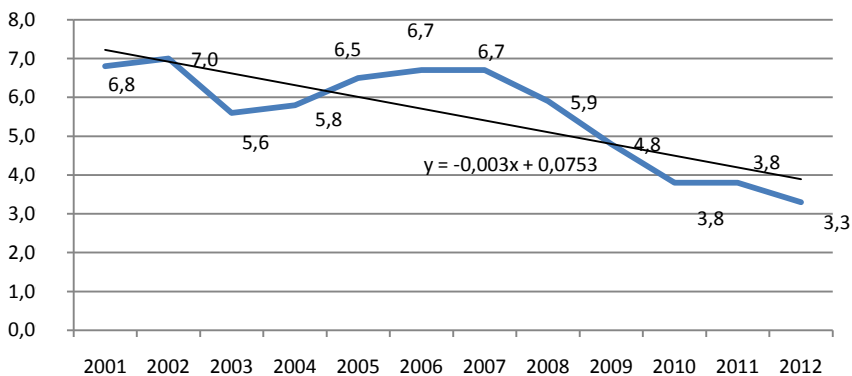


Рис. 3. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової у 2001-2012 рр., %

При цьому, незважаючи на те що в добувній промисловості працює лише 15,7% зайнятих у промисловості, саме на неї припадає 66% нещасних випадків на виробництві, у тому числі 57% смертельних випадків (табл. 1).

Таблиця 1

*Стан виробничого травматизму у 2010-2012 рр.**

Промисловість	2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	усього випадків виробничого травматизму	у т.ч. смертельних	усього випадків виробничого травматизму	у т.ч. смертельних	усього випадків виробничого травматизму	у т.ч. смертельних
Абсолютні значення						
Добувна промисловість	5 263	149	4 562	179	3 983	146
Переробна промисловість	2 110	94	1 941	73	1 859	86
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	202	31	157	21	154	23
Промисловість	7 575	274	6 660	273	5 996	255
Структура, %						
Добувна промисловість	69	54	68	66	66	57
Переробна промисловість	28	34	29	27	31	34
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3	11	2	8	3	9

*Складено за даними Державної служби гірничого нагляду та промислової безпеки України [12] (до «добувної промисловості» увійшли такі галузі нагляду: вугільна, гірничорудна та нерудна, нафтогазовидобувна та геологорозвідка; до «переробної промисловості» увійшли такі галузі нагляду: машинобудування, металургійна, хімічна, газова промисловість, деревообробна промисловість, легка та текстильна промисловість; до «виробництва та розподілення електроенергії, газу та води» увійшла енергетика).

Узагальнюючи тенденції за головними структурними характеристиками соціалізації виробництва, можна зробити висновок, що незважаючи на підвищення освітнього рівня та поліпшення стану виробничого травматизму відбувається зниження якості структури виробництва та його інновативності, що матиме довгостроковий негативний вплив на соціалізацію виробництва економіки України.

До основних структурних характеристик *соціально орієнтованого розподілу та перерозподілу* належать: частка оплати праці найманих працівників у ВВП України; частка соціально орієнтованих видатків у зведеному бюджеті України; частка соціально орієнтованих видатків у ВВП; частка податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету України; частка податку на додану вартість у доходах зведеного бюджету.

Частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП за категоріями доходу дозволяє провести оцінку внеску працюючого населення у створенні суспільного доходу та його первинного розподілу. Як свідчить динаміка зміни структури ВВП України у 2000-2012 рр., за доходами частка оплати праці найманих працівників має тенденцію до збільшення з 42,3% у 2000 р. до 51% у 2012 р. Але в економічно розвинутих країнах ця частка є більшою і становить 61,7% [13, с. 44], хоча має місце тенденція до її зниження. Значно нижча частка оплати праці у ВВП обумовлена низькою вартістю робочої сили в Україні, поширенням тіньової оплати праці, що не відповідає принципам соціальної орієнтації економіки.

Однією з основних структурних характеристик соціально орієнтованого перерозподілу є частка соціально орієнтованих видатків зведеного державного бюджету України. Як свідчать результати виконання державного бюджету у 2012 р., близько 65% видатків мають соціальну спрямованість. При цьому динаміка цього показника протягом 2002-2012 рр. має певну тенденцію до збільшення державних видатків на соціальну сферу (рис. 4).

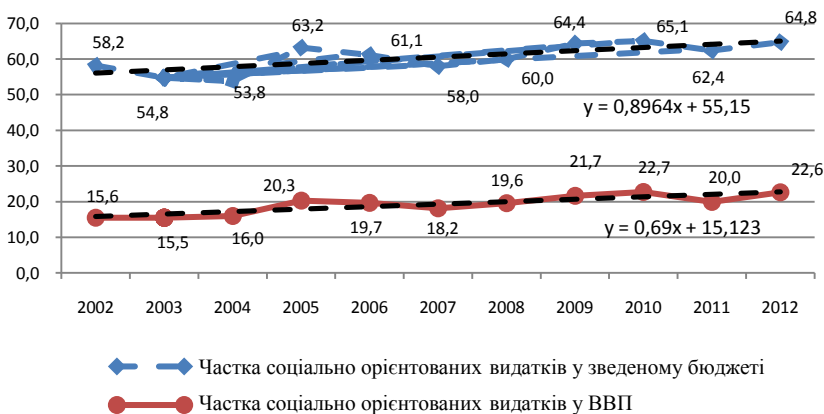


Рис. 4. Структура видатків державного бюджету України у 2002-2012 рр., %

Синхронно з часткою соціальних видатків у зведеному бюджеті коливається частка державних видатків у ВВП, яка протягом 2002-2012 рр. мала значення від 15,5 до 22,7%. Вона хоч і зросла, однак є значно нижчою порівняно з європейськими країнами. Наприклад, у Німеччині частка соціально видатків дорівнює 31,3% у ВВП та 67,7% у зведеному бюджеті (станом на 2009 р.) [14].

Структура податкових надходжень протягом 2002-2013 рр. (рис. 5) вказує на збільшення податку на додану вартість, який сплачується всіма кінцевими споживачами товарів і послуг, та одночасне незначне зниження частки податку на прибутки. Таким чином, відбувається перерозподіл джерел наповнення бюджету від підприємницького сектору вбік усього населення незалежно від економічної активності людей, що суперечить принципам соціально орієнтованої економіки.

До основних показників структурних характеристик **соціально орієнтованого споживання** належать: частка кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП; частка послуг, реалізованих населенню, у ВВП; частка споживчих витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у структурі сукупних витрат домогосподарств.

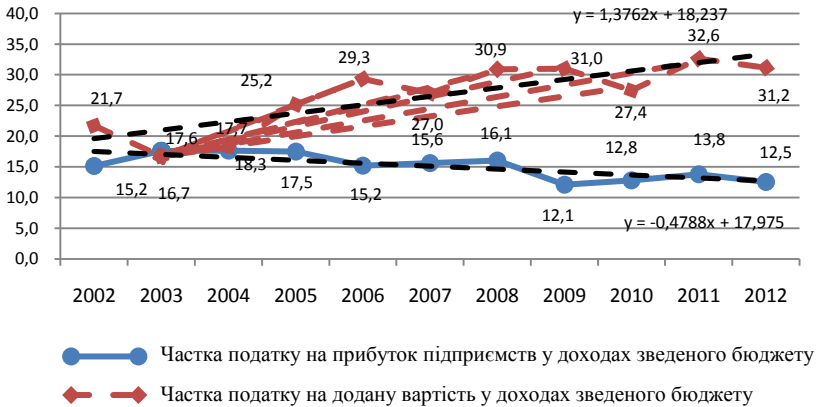


Рис. 5. Частка податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у доходах зведеного бюджету України у 2002-2013 рр., %

Протягом 2000-2012 рр. має місце тенденція до збільшення частки кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП з 54,3 до 70,0% (рис. 6). При цьому значне збільшення відбувалося у посткризовий період з 61,4% у 2008 р. до 70,0% у 2012 р. Одночасно різко скоротилося валове нагромадження основного капіталу протягом 2008-2012 рр. з 27,5 до 18,8% ВВП.

У переважній більшості країн-членів ЄС у 2011 р. ця частка була більша за 50%. Так, у Німеччині, Франції та Польщі вона становила 54,0%, 55,3 та 64,% відповідно. При цьому значне відхилення від показників 2001 р. не спостерігалось (у 2001 р. Німеччина – 55,6%; Франція – 55,3; Польща – 60,8%) [15]. Одночасно найвище значення частки споживчих витрат домогосподарств у ВВП у 2011 р. було зафіксована на Кіпрі (72,2%) та у Греції (76,2% за даними 2010 р.), на які суттєво вплинула глобальна соціально-економічна криза. Навпаки, найнижче значення було в Люксембурзі (36,4%, дані 2010 р.), який посідає найвищі позиції за середніми витратами домогосподарств на споживання на душу населення.

Таким чином, в Україні, з одного боку, має місце соціалізація витрат у теперішньому часі, а з іншого – формуються ризики та скорочується потенціал економічного розвитку і його соціалізації в майбутньому через зменшення валового нагромадження основного капіталу.



Рис. 6. Частка кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП та частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП у 2000-2012 рр., %

Частка послуг, реалізованих населенню, у ВВП має стійку тенденцію до зменшення. Протягом 2000-2012 рр. вона дещо збільшилась з 4,71 до 5,44% від ВВП, але динаміка є вкрай нестійкою, про що свідчить напрям тенденцій (зростання/зменшення), який змінювався 5 разів (рис. 7). Це вказує на відсутність значного прогресу в забезпеченні життєдіяльності людей, оскільки послуги освіти, охорони здоров'я, комунальні та інформаційні послуги стали невід'ємним атрибутом суспільного життя. Їх фактична стагнація у структурі ВВП не відповідає загальним тенденціям соціалізації економіки.

Позитивною тенденцією є зменшення частки споживчих витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у структурі сукупних витрат домогосподарств протягом 2000-2012 рр. з 64% у 2000 р. до 50,2% 2012 р. (рис. 8). При цьому однозначно простежується вплив економічної кризи 2009-2010 рр., коли наявне протягом 2000-2008 рр. постійне зменшення витрат на продукти харчування було змінено на зростання цих витрат із 48,9% у 2008 р. до 51,6% у 2010 р. Зменшення частки витрат на харчування свідчить про підвищення життєвого рівня населення. У той

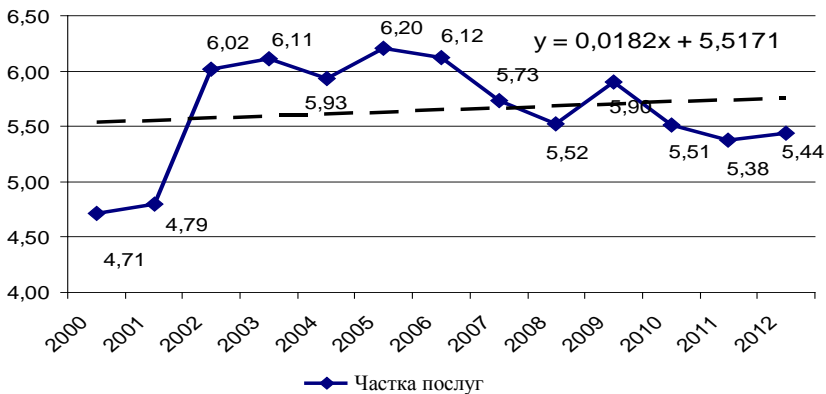


Рис. 7. Частка обсягу послуг, реалізованих населенню, у ВВП у 2000-2012 рр., %



Рис. 8. Частка споживчих витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у структурі сукупних витрат домогосподарств у 2000-2012 рр., %

же час він залишається низьким, оскільки за міжнародними стандартами населення, яке витрачає більше 50% своїх витрат на харчування, відноситься до бідного.

У країнах ЄС-27 у 2010 р. витрати на продукти харчування та безалкогольні напої склали лише 12,9% від загального обсягу витрат домашніх господарств [16].

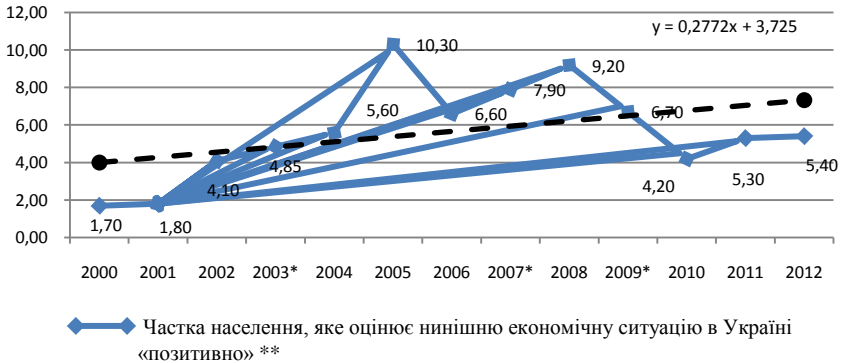
Показниками, які характеризують *соціально орієнтоване середовище* та одночасно загальні процеси соціалізації економіки, обрано такі: частка населення, яке оцінює економічне становище в Україні як добре; частка населення, яке відносить себе до середнього класу; частка людського капіталу в національному багатстві.

Частка людського капіталу у структурі національного багатства вказує на загальну орієнтацію економіки на людину. Чим більша ця частка, тим більш соціально орієнтованою може вважатися економіка, тому що обсяг людського капіталу залежить від кількості та якості економічно активного населення, тобто його рівня освіти, кваліфікації та здоров'я, а також стану оплати праці.

В економічно розвинутих країнах із високим доходом частка людського капіталу у структурі національного багатства становить близько 4/5 [17, с. 4], у той час як в Україні коливається на рівні 1/2 [18, с. 190]. При цьому згідно з певними методиками обчислення «вартість людського капіталу в Україні в середньому зросла у 2,17 раза» протягом 2002-2008 рр. [19, с. 166], а матеріальне багатство збільшилось у 2,7 раза [20]. Таким чином, можна вважати, що частка людського капіталу дещо зменшилась.

Соціологічний моніторинг населення України щодо економічного становища відображає сприйняття економічних процесів соціумом, тому має враховуватися при оцінці соціальної орієнтації загального середовища країни.

Частка населення, яка оцінює нинішню економічну ситуацію в Україні в рамках 11-бальної шкали (0-10) як «добре» (6-11), становить на 2012 р. складає лише 5,4% (рис. 9). Таким чином, переважна більшість населення тяжіє до низької оцінки поточної економічної ситуації.



*Роки, значення показника за яким розраховано у вигляді середнього арифметичного найближчих років.

**Ураховуючи, що згідно з оригінальним дослідженням [21, с. 529] відповіді на питання «Як Ви оцінюєте нинішню економічну ситуацію в Україні?» розподіляються за шкалою від 0 (дуже погано) до 10 (дуже добре) до категорії «позитивно» було віднесено відповіді, які потрапили до інтервалу [6; 10].

Рис. 9. Частка населення, яке оцінює нинішню економічну ситуацію в Україні «позитивно» у 2000-2012 рр., % від загальної кількості опитаних

Хоча протягом 2000-2012 рр. має місце позитивна динаміка збільшення частки позитивних оцінок чинної економічної ситуації з 1,7 до 5,4%, але динаміка не є стабільною. Так, максимальне значення, яке було зафіксовано у 2005 р. (10,3%), порівняно з 2012 р. зменшилося майже вдвічі.

Самоідентифікація населення як середнього класу вказує на його активну соціальну позицію та готовність взяти відповідальність щодо економічного розвитку країни і тому характеризує загальний стан соціалізації економіки.

Частка населення України, яке вказує на свою приналежність до «середнього класу», дещо зменшилась із 38,9% опитаних у 2006 р. до 35,1% опитаних у 2012 р. (рис. 10), що є негативною тенденцією.

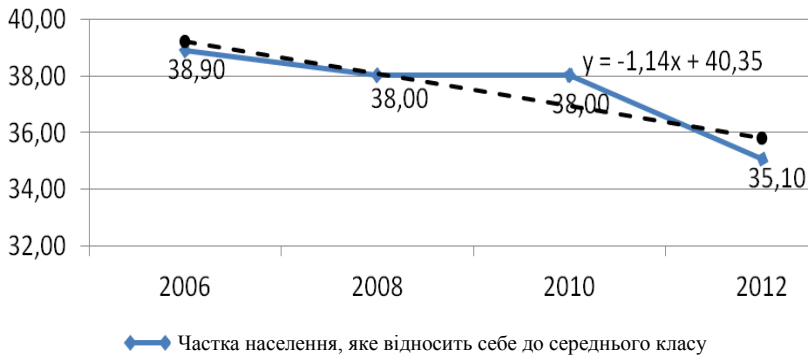


Рис. 10. Частка населення, яке відносить себе до середнього класу, %

Узагальнюючи тенденції основних структурних характеристик соціальної орієнтації економіки (табл. 2), можна зробити висновок, що динаміка є різноспрямованою з незначним домінуванням негативних тенденцій.

Таблиця 2

Узагальнення оцінок динаміки структурних показників соціальної орієнтації економіки (COE) України

Сфера COE	Структурний показник	Знак кутового коефіцієнта лінії тренду	Оцінка тенденції щодо соціалізації економіки	Цільовий напрям зміни	Коментар
1	2	3	4	5	6
1. Соціально орієнтоване виробництво	1.1. Частка харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у структурі промисловості	Мінус	Негативна	Збільшення	Зниження частки товарів, які спрямовані на задоволення споживчих потреб населення, не відповідає цілям випуску соціально орієнтованих товарів. Тому доцільне його збільшення
	1.2. Частка легкої промисловості у структурі промисловості	Мінус	Негативна	Збільшення	
	1.3. Частка машинобудування у структурі промисловості	Мінус	Негативна	Збільшення	Зниження частки машинобудування призводить до звуження можливостей використання технологічних інновацій та зменшує конкурентоспроможність національної економіки. Тому доцільне його збільшення
	1.4. Частка штатних працівників, зайнятих у переробній промисловості	Мінус	Негативна	Збільшення	Зменшення частки штатних працівників у переробній промисловості призводить до зменшення частки технічних спеціалістів, що звужує можливості для створення та розповсюдження нових інноваційних технологій
	1.5. Частка штатних працівників промисловості, які мають повну вищу освіту	Плюс	Позитивна	Збільшення	Підвищення рівня освіти зайнятих у промисловості є підґрунтям як для розробки та використання нових технологій, так і умовою якісного підвищення заробітної плати та прибутків

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
	1.6. Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової	Мінус	Негативна	Збільшення	Підвищення частки реалізованої інноваційної продукції є індикатором якості виробництва продукції, відповідності цієї продукції вимогам парадигми НПП
2. Соціально орієнтований розподіл і перерозподіл	2.1 Частка оплати праці найманих працівників у ВВП України	Плюс	Позитивна	Збільшення	Збільшення частки оплати праці найманих працівників у ВВП розширює можливості працюючого населення на забезпечення соціально корисних потреб
	2.2 Частка соціально орієнтованих видатків у зведеному бюджеті	Плюс	Позитивна	Збереження поточного рівня	
	2.3 Частка соціально орієнтованих видатків у ВВП	Плюс	Позитивна	Збільшення	Частку соціально орієнтованих видатків у ВВП доцільно збільшити до параметрів континентально-європейської моделі, що в середньому становить 28% [22, с. 12]
	2.4 Частка податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету, %	Мінус	Негативна	Збільшення	Збільшення частки податку на прибуток вказує на зростання прибутків, та соціально орієнтований перерозподіл цих прибутків від найбільш економічно успішної частини суспільства до менш успішної
	2.5 Частка податку на додану вартість у доходах зведеного бюджету, %	Плюс	Негативна	Зменшення	Збільшення частки податку на додану вартість вказує на збільшення податкового тиску на все населення країни. Тому його зменшення можна розглядати, як індикатор соціально орієнтованого розподілу
3. Соціально орієнтоване споживання	3.1 Частка кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП	Плюс	Позитивна	Зменшення	Зменшення частки кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП має відбуватися на тлі збільшення фактичного споживання в розрахунку на одне домогосподарство
	3.2 Частка послуг, реалізованих населенню, у ВВП	Плюс	Позитивна	Збільшення	Зменшення частки послуг, реалізованих населенню, свідчить про десоціалізацію споживання. Тому доцільним є зміщення наявної тенденції на зворотню
	3.3 Частка споживчих витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у структурі сукупних витрат домогосподарств	Мінус	Позитивна	Зменшення	Доцільним є подальше зменшення частки витрат на харчування до рівня країн ЄС-27, при збільшення їх кількості та якості у зростаючих сукупних витратах домогосподарств
4. Соціально орієнтоване середовище	4.1 Частка населення, яке оцінює економічне становище в Україні як добре	Плюс	Неоднозначна	Збільшення	Тенденція є неоднозначною, бо, незважаючи на зростання частки населення, яке оцінює економічне становище в Україні як добре порівняно з початком 2000-х, в умовах соціально-економічної кризи вона значно скоротилася
	4.2. Частка населення, яке відносить себе до середнього класу	Мінус	Негативна	Збільшення	Зростання частки населення, яке ідентифікує себе із середнім класом, свідчить про соціальну спрямованість економіки
	4.3 Частка людського капіталу в національному багатстві	Мінус	Негативна	Збільшення	Людські ресурси в Україні залишаються недокапіталізовані та потребують подальшої капіталізації, яка призведе до збільшення частки людського капіталу в національному багатстві

Висновки.

1. Чинний стан та динаміка структурних характеристик соціалізації економіки вказують на наявність різноспрямованих тенденцій, серед яких переважають негативні. Так, з 17 розглянутих структурних показників лише 7 мають позитивну динаміку, а 9 – негативну, 1 показник – неоднозначну.

2. Суттєві структурні проблеми мають місце у сфері соціальної орієнтації виробництва, де серед 6 структурних показників, 5 мають негативну динаміку і лише 1 – позитивну. Найбільш відчутне погіршення ситуації відбувається з інновативністю продукції, питома вага реалізації якої в обсязі промислової продукції України скоротилася у два рази з 2007 до 2012 р.

Низька частка інноваційної продукції певною мірою обумовлена низькою питоною вагою машинобудування в переробній промисловості, яка складає станом на 2012 р. лише 11,1%, що значно менше за економічно розвинуті країни ЄС.

Позитивні зрушення відбувалися лише стосовно освіченості штатних працівників, зайнятих у промисловості, де частка осіб, які мають неповну, базову вищу та повну вищу освіту, збільшилася протягом п'яти років (2008-2012 рр.) на 4 в.п.

Таким чином, соціалізація виробництва в першу чергу потребує проведення структурних маневрів, націлених на розширення інновативності продукції через розширення високотехнологічних галузей та залучення кадрів найвищої кваліфікації.

3. Позитивні тенденції в забезпеченні соціально орієнтованого розподілу й перерозподілу суспільного блага стосуються збільшення соціальних видатків та збільшення частки витрат на робочу силу у ВВП. Одночасно податкова політика свідчить про певну десоціалізацію розподілу за рахунок зміщення податкових надходжень від податку на прибуток до податку на додану вартість, що вказує на зміну джерел фінансування державних видатків від підприємницького сектору вбік усього населення незалежно від економічної активності людей, що суперечить принципам соціально орієнтованої економіки.

4. Усі структурні показники, які характеризують сферу соціалізації споживання товарів та послуг, є позитивними. Відбувається одночасне збільшення кінцевих споживчих видатків у ВВП та

частки послуг, реалізованих населенню у ВВП. Зменшення видатків домогосподарств на продукти харчування є також позитивною характеристикою сфери соціальної орієнтації споживання товарів та послуг. Але необхідне подальше зростання цих показників для поглиблення соціалізації економіки України.

5. Соціально орієнтоване середовище відображається у ставленні населення до економічних процесів та власній самоідентифікації в цих процесах. Незважаючи на неоднозначну динаміку оцінки економічного становища в Україні, частка населення, яке сприймає це становище як добре, залишається вкрай низькою. Понад 90% населення сприймають економічне становище, як негативне. При цьому частка населення, яке готове брати на себе відповідальність за соціально-економічне становище у країні, відносячи себе до середнього класу, не перевищує 40% та має тенденції до зниження.

Загальна структурна характеристика соціальної орієнтації економіки України – частка людського капіталу в національному багатстві – вказує на недокапіталізованість населення України порівняно з економічно розвинутими країнами та визначає вектор соціалізації економіки України через нагромадження людського капіталу.

Таким чином, середовище для забезпечення соціальної орієнтації економіки є незадовільним і потребує структурних змін щодо збільшення частки людського капіталу у структурі національного багатства та збільшення частки населення, яке сприймає позитивно економічні зрушення у країні й ідентифікує себе як рушійну силу цих процесів.

Література

1. Амоша О.І. Соціальна орієнтація економіки: проформа чи реальність? / О.І. Амоша, С.М. Гринецька // Економіст. – 2012. – № 7. – С. 4-7.

2. Бузгалин А.В. Теория социально-экономических трансформаций. Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире / А.В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: Теис, 2003. – 697 с.

3. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : моногр. / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернів. нац. ун-т, 2009. – 408 с.

4. Герасимчук З.В. Регіональна політика соціально-орієнтованого розвитку економіки: теорія, методологія, практика / З.В. Герасимчук, Л.В. Стрижеус. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 260 с.

5. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: моногр. / В.О. Гришкін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498 с.

6. Деєва Н.М. Оцінка змін соціалізаційних можливостей регіонів / Н.М. Деєва // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 32-42.

7. Ковальов В.М. Трудовий потенціал регіону: розвиток, стимулювання, ефективність використання: моногр. / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва. – Х.: Укр. інженерно-педагогічна акад., 2011. – 204 с.

8. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / В.І. Куценко. – К.: Наук. думка, 2010. – 735 с.

9. Міхуринська К. О. Забезпечення розвитку соціально орієнтованої економіки у регіоні (на матеріалах АР Крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / К.О. Міхуринська; Нац. акад. природоохоронного та курортного будівництва. – Сімферополь, 2010. – 36 с.

10. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізм державного регулювання: моногр. / О.Ф. Новікова, С.М. Гріневська, Л.Л. Шамілева; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 220 с.

11. Innovationsverhalten der deuthshen Wirtshschaft. Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2012 / Rammer C., Aschhoff., Crass D. und a.m. – Mannheim: ZEW, 2013. – 20 s.

12. Відомості про стан виробничого травматизму [Електронний ресурс] / Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки України. – Режим доступу: <http://www.dnopr.gov.ua/index.php/uk/operativna-informatsiya/travmatizm>.

13. Доклад «Зароботна плата в мире в 2012-2013 гг.»: Зароботна плата и справедливый рост / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М.: МОТ, 2013. – 118 с.

14. Social budget [Electronic resource] / Statistisches Bundesamt. – Mode of access: <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/SocietyState/SocialStatistics/SocialWelfareBudget/SocialWelfareBudget.html>.

15. Table 6: Consumption expenditure of households (domestic concept), 2001, 2006 and 2011 [Electronic resource] / National accounts and GDP. – Eurostat. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_%E2%80%93_GDP.

16. Figure 12: Consumption expenditure of households, EU-27, 2011 (% of total household consumption expenditure) [Electronic resource] / National accounts and GDP. – Eurostat. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_%E2%80%93_GDP.

17. Where is the Wealth of nations? Measuring capital fro the 21th century / The World Bank. – Washington, 2006. – 188 p.

18. Капіталізація економіки України / за ред. В.М. Гейця, А.А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 220 с.

19. Горячук В.Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та національний вимір: моногр. / В.Ф. Горячук. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 277 с.

20. Global Wealth Databook 2013 / A. Shorrocks, J.B. Davis, R. Liuberas. – Zurich: Credit Suisse Research Institute, 2013. – 155 p.

21. Українське суспільство 1992-2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2012. – 660 с.

22. Акопов В.И. Региональное измерение национальной модели благосостояния [Электронный ресурс] / В.И. Акопов, Ю.А. Гаджиев. – Сыктывкар: ИСЭиЭПС РАН, 2004. – Режим доступа. – www.komisc.ru/ecosoc/putreg.doc.

Надійшла до редакції 16.12.2013 р.

АКТИВІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ ЧИННИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ: ДУХОВНО-КУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ

Протягом свого існування концепція сталого розвитку поступово змінюється згідно із суттєвими змінами умов, у яких необхідно вирішувати завдання її практичного втілення. Значні зміни відбуваються в самому розумінні сталого розвитку, але в першу чергу це стосується факторів, які на нього впливають, та механізмів, необхідних для його забезпечення.

Один із найбільш важливих напрямів розвитку теорії та практики забезпечення сталого розвитку пов'язаний зі зростаючим визнанням значущості соціальних чинників цього процесу, зокрема – їх духовно-культурної та ціннісної складової. Загальновизнаною стає точка зору, згідно з якою реальне втілення концепції сталого розвитку потребує наявності у суб'єктів, що мають його забезпечити, відповідних ідеалів, цінностей, правил, моделей та стандартів поведінки, за відсутності яких сталий розвиток так і залишиться лише ідеєю. Відповідно активізація цих чинників, їх розвиток та залучення стають одним із ключових напрямів діяльності щодо забезпечення сталого розвитку.

Це знайшло відображення в базових документах у ООН та ЮНЕСКО, присвячених питанням сталого розвитку. У них, зокрема, йдеться і про необхідність створення відповідної ціннісної основи сталого розвитку, щоб поведінка людей відповідала його вимогам і сприяла його забезпеченню.

Відповідні зміни відбуваються й у сучасних гуманітарних (політичних, соціологічних, культурологічних, економічних тощо) дослідженнях. Важливою їх рисою стало те, що ідеали, цінності та інші духовно-культурні регулятори поведінки розглядаються як один із важливих ресурсів, наявність, відсутність або характер яких вирішальною мірою визначає спрямованість, ефективність та успішність певної діяльності людей та спільнот, у тому числі діяльності із забезпечення сталого розвитку.

Згідно з цією точкою зору сталий розвиток, окрім загально-визнаних економічної, соціальної та екологічної складових, має характеризуватися ще й відповідними духовно-культурними засадами практичного втілення цих складових розвитку, а також діяльності із їх узгодження та збалансування. Ці засади не відокремлюються від цілісного процесу забезпечення сталого розвитку, а виступають наскрізним аспектом для всіх його складових. Механізми забезпечення сталого розвитку також мають враховувати стан та, за необхідності, забезпечення відповідних змін духовно-культурних засад сталого розвитку.

При цьому духовно-культурні передумови, що виступають ресурсом діяльності із забезпечення сталого розвитку, залежно від їх структури та змісту можуть сприяти або перешкоджати здійсненню цієї діяльності.

Розгляд духовно-культурних передумов розвитку як ресурсу його забезпечення актуалізує питання активізації та залучення цього ресурсу до забезпечення сталого розвитку. Таким чином, актуальними є формування та активізація відповідної системи цінностей усіх ключових учасників процесу забезпечення сталого розвитку на різних рівнях. Інакше кажучи, має бути створений духовно-культурний потенціал практичної реалізації ідеї сталого розвитку, який включатиме відповідні базові принципи діяльності, цінності, норми, стандарти поведінки та взаємодії.

На етапі розробки стратегій сталого розвитку та планування діяльності з їх реалізації духовно-культурні засади доцільно розглядати як ресурс, що може бути потенційно задіяним, і в цьому контексті цілком доречним буде визначення їх як духовно-культурного потенціалу сталого розвитку. Оцінка стану духовно-культурного потенціалу та міри його відповідності вимогам сталого розвитку має стати обов'язковим елементом розробки стратегій сталого розвитку, а діяльність із розвитку та залучення цього потенціалу – обов'язковим елементом самих стратегій.

Дослідження соціальних чинників сталого розвитку вже набули в Україні певного розвитку [1]. Але загальноприйнятий підхід до визначення саме духовно-культурної складової та розуміння її ролі в активізації соціальних чинників забезпечення сталого розвитку ще не склалися. Це є однією з причин недостатньої розробленості питань щодо формування та використання духовно-

культурного потенціалу сталого розвитку регіонів. Практичні питання збереження, накопичення та використання духовно-культурного потенціалу сталого розвитку регіонів України за допомогою відповідних інституційних механізмів майже недосліджені. Це не дозволяє розробляти та реалізовувати ефективну політику забезпечення сталого розвитку як на національному, так і на регіональному рівнях, у тому числі розробляти відповідні управлінські рішення.

Окремою проблемою є те, що духовно-культурна складова сталого розвитку України та її регіонів має гармонійно поєднувати універсальні цінності сталого розвитку з базовими цінностями українського суспільства, які обумовлені його соціокультурними особливостями та набутим соціально-історичним досвідом. Але дослідження, спрямовані на вирішення проблеми поєднання універсальних цінностей сталого розвитку та самобутніх цінностей українського суспільства, фактично відсутні. До того ж в Україні ці самобутні цінності мають відчутну регіональну специфіку, обумовлену значними відмінностями соціально-історичного досвіду українських регіонів.

Виходячи з викладеного вище, можна стверджувати, що важливим чинником впливу на сталий розвиток регіонів України є відповідність управлінських рішень, що приймаються, та дій всіх основних суб'єктів цього процесу базовим духовно-культурним засадам соціально-відтворювального процесу українського суспільства (з урахуванням їх регіональної специфіки). До таких засад належать базові принципи, ідеали, цінності, притаманні населенню регіонів України, які в сукупності визначаються як культура суспільства та можуть розглядатися як духовно-культурний потенціал сталого розвитку країни.

Мета статті полягає у визначенні ролі духовно-культурного потенціалу в активізації соціальних чинників забезпечення сталого розвитку, виявленні складових елементів духовно-культурного потенціалу, розробці його структурної моделі в поєднанні із трьома аспектами сталого розвитку – економічним, соціальним та екологічним, а також у визначенні напрямів подальших досліджень цих питань.

Серед дослідників загальноновизнаною є точка зору, згідно з якою основним елементом системи соціальної регуляції, який за-

безпечує здійснення і відтворення будь-яких соціальних взаємодій, є культура, яка створює єдину впорядковану картину світу, спільну систему орієнтирів діяльності, що обумовлює критерії оцінки поведінки [2, с. 205]. Інакше кажучи, культура є механізмом збереження і трансляції соціального досвіду, набутого суспільством у процесі історичного розвитку, обумовлює механізми взаємодії особистості та спільноти з навколишнім середовищем (природним, матеріальним та соціальним).

У широкому сенсі під духовною культурою розуміють усю сукупність нематеріальних продуктів духовної й інтелектуальної діяльності людини (тобто таких, які не мають предметного, речового характеру): релігійні системи, міфи, філософські концепції, наукові теорії, моральні принципи, звичаї, системи соціальної організації, цінності, установки, що регулюють поведінку людей та груп, тощо.

Виходячи із зазначеного вище розуміння духовної культури, а також із того, що духовно-культурна складова є ресурсом розвитку, у даній роботі під духовно-культурною складовою (духовно-культурним потенціалом) сталого розвитку буде розглядатися сукупність значущих для суспільства ідеалів, уявлень про належне, принципів, цінностей, цілей, поведінкових установок, соціально схвалюваних зразків поведінки та взаємодії з тих чи інших питань, наявних або потенційно можливих соціальних практик, які можуть бути використані як інтеграційні та мотиваційні ресурси для управління сталим розвитком України та її регіонів.

На Заході дослідження духовно-культурної складової сталого розвитку вже набуло певного розвитку. При цьому західні науковці та практики найбільшу увагу приділяють дослідженню такого її елемента, як цінності.

Так, Інститут людських цінностей Якова Соетендорпа (Jacob Soetendorp Institute for Human Values) спільно з робочою групою Хартії Землі (однієї з ініціатив ООН) з питань релігії, духовності та етики розпочав реалізацію Проекту «Духовні виміри сталого розвитку». Метою даного проекту є створення глобального альянсу релігійних, духовних і етичних організацій з метою поглиблення розуміння, інформування громадськості та практичного застосування етичних і духовних основ сталого розвитку [3].

Цінності, пов'язані зі сталим розвитком, були сформульовані Хартією Землі (2000) [4], Всесвітнім самітом зі сталого розвитку (WSSD 2002) [5] та Групою глобального сценарію (Global Scenario Group). Як зазначає американський дослідник Е. Лейзеровіц (А. Leiserowitz), фундаментальні цінності, необхідні для досягнення сталого розвитку, представлені у Декларації Тисячоліття (2000). Цими фундаментальними цінностями є свобода, рівність, солідарність, толерантність, повага до природи та спільна відповідальність.

Тож можна відзначити, що в сучасних роботах західних дослідників визнається велика значущість ідеалів, цінностей та інших духовно-культурних регуляторів поведінки для забезпечення сталого розвитку. Більшість дослідників погоджуються з тим, що цінності переважно визначають моделі поведінки людей, їх відповідність вимогам забезпечення сталого розвитку. У свою чергу, значущість моделей поведінки (моделей споживання та виробництва) знаходить відображення у відповідних нормативних документах (зокрема, у Плані виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку). У ньому зазначено, що "задля досягнення глобального сталого розвитку необхідні докорінні зміни у структурах виробництва і споживання, що склалися у країнах світу. Усі країни повинні спонукати сталі моделі споживання і виробництва ... Уряди, відповідні міжнародні організації, приватний сектор і всі інші основні групи мають відіграти активну роль у діяльності зі зміни несталіх моделей споживання і виробництва" [5]. У цьому контексті загальносистемна проблема полягає в тому, що цінності суспільства споживання та механізми економічного розвитку є фактично несумісними з ідеєю та сенсом сталого розвитку та фактично виключають одне одного.

Слід відзначити, що в умовах України одна з проблем визначення духовно-культурного потенціалу сталого розвитку українських регіонів та українського суспільства в цілому полягає в тому, що підходи до забезпечення сталого розвитку, які запозичуються у західних країнах, не враховують соціокультурні особливості духовно-культурного потенціалу України та її регіонів, і орієнтовані на власну, характерну для сучасного західного суспільства, систему ідеалів, цінностей, зразків поведінки. Результати культурологічних досліджень свідчать, що базисні цінності українського соціуму

суттєво відрізняються від цінностей сучасного західного суспільства і, крім того, мають значну регіональну специфіку в межах України. Саме через це пряме некритичне запозичення західних моделей не дозволяє використовувати інтеграційні та мотиваційні можливості духовно-культурного потенціалу українського суспільства для забезпечення його сталого розвитку.

Тому виникає необхідність визначення власних, притаманних українському суспільству, духовно-культурних регуляторів поведінки (ідеалів, цінностей, норм) для формування в органів влади, населення, об'єднань громадян, бізнес-структур та інших соціальних суб'єктів відповідних настанов та уявлень щодо значущості сталого розвитку та механізмів його досягнення.

Актуальність вивчення ціннісних орієнтацій зростає в періоди трансформацій, а також з огляду на процеси глобалізації [6, с. 11]. Складність сучасного моменту, як зазначає О. Балакірева, полягає в тому, що українське суспільство «розірване» в декількох вимірюваннях одночасно: традиційний конфлікт поколінь посилений процесами трансформації системи цінностей, майнове розшарування увійшло в суперечність зі стратифікацією за багатством освітньо-культурного капіталу, культурно-історичні територіальні відмінності і територіально-економічна нерівність підігріваються політичними спекуляціями [6, с. 8]. У суспільстві поширеним є соціальне невдоволення, апатія, песимізм, деградація морально-етичних цінностей, що є гальмом на шляху до формування духовно-культурної соціального потенціалу сталого розвитку України та її регіонів.

Але, незважаючи на всі фактори, які ускладнюють дослідження духовно-культурного потенціалу сталого розвитку, без такого дослідження обґрунтування та визначення адекватних механізмів державного та регіонального управління сталим розвитком, є неможливим.

Першим кроком у вирішенні зазначеного вище кола питань може стати розробка теоретичної структурної моделі духовно-культурного потенціалу сталого розвитку, яка має поєднати ключові духовно-культурні засади діяльності з основними аспектами сталого розвитку (економічний, екологічний, соціальний) та основними суб'єктами цієї діяльності (які й виступають носіями духовно-культурного потенціалу сталого розвитку).

Розробка такої структурної моделі має базуватися на трьох основних складових:

1) **структура духовно-культурного потенціалу** як сукупності значущих для суспільства ідеалів, уявлень про належне, принципів, цінностей, цілей, поведінкових установок, соціально схвалюваних зразків поведінки та взаємодії з тих чи інших питань, сучасних соціальних практик.

Як уже зазначалось вище, саме цінності є одним із ключових регуляторів індивідуальної та колективної поведінки людей. Вони визначають ставлення людини чи спільноти до певних матеріальних, соціальних духовних об'єктів чи явищ, а також дають розуміння, які дії є такими, що схвалюються, яким надається перевага, а які є недоцільними. Саме тому певна зміна системи цінностей людини є необхідною передумовою відповідної зміни її діяльності та життя.

Причому певні за змістом цінності визначають особливості кожного з трьох аспектів сталого розвитку (соціального, економічного, екологічного), а також діяльності щодо збалансування цих аспектів;

2) **ключові аспекти сталого розвитку**: економічний, соціальний, екологічний.

Загальновизнаним є те, що стабільний та тривалий розвиток суспільства можливий лише за умови збалансування економічного, соціального та екологічного аспектів розвитку в довгостроковій перспективі:

а) **економічний розвиток** має бути таким, що якнайменше шкодить навколишньому середовищу, характеризується дбайливим ставленням до використання природних ресурсів та забезпечує гідний рівень та якість життя громадян;

б) рівень та стандарти **соціального розвитку** мають стримуватися розумними темпами економічного розвитку та принципами дбайливого ставлення до можливостей біосфери, запасів невідновлюваних ресурсів та з огляду на права та інтереси прийдешніх поколінь;

в) **екологічний аспект** має забезпечити захист та підтримку біологічного різноманіття та параметрів екологічного середовища з метою забезпечення прийнятних темпів економічного розвитку та соціальних стандартів тепер і в майбутньому;

3) *ключові суб'єкти*, що впливають на забезпечення сталого розвитку:

а) органи влади різного рівня (сфера розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку);

б) бізнес-структури (сфера господарської діяльності та економічного розвитку);

в) громадянське суспільство (сфера громадської активності та самоорганізації, інститути громадянського суспільства);

г) людина (сфера повсякденного життя, повсякденні життєві практики, стиль життя та споживання).

Виходячи із зазначених вище складових елементів, структурна модель духовно-культурного потенціалу сталого розвитку може бути подана у вигляді схеми (див. рисунок).

Висновки. Використання запропонованої структурної моделі в подальших дослідженнях можливостей активізації соціальних чинників сталого розвитку шляхом залучення його духовно-культурного потенціалу дозволить:

1. Розробити на основі цієї структурної моделі системну теоретичну модель духовно-культурного потенціалу, яка буде містити перелік параметрів, через які розкриватиметься зміст духовно-культурного потенціалу, з урахуванням особливостей різних суб'єктів розвитку та відповідного аспекту сталого розвитку – економічного, соціального, екологічного (тобто доповнити запропоновану структурну модель духовно-культурного потенціалу змістовним описом його структурних елементів).

2. Розробити згідно зі структурною та теоретичною моделями нормативну модель духовно-культурного потенціалу сталого розвитку – тобто яким має бути духовно-культурний потенціал суспільства, який зміг би забезпечити реальне втілення у життя принципів сталого розвитку. При розробці цієї моделі обов'язково має бути врахована соціокультурна специфіка України та її регіонів – насамперед базові цінності.

3. Проаналізувати на основі розроблених моделей реальний стан духовно-культурного потенціалу українського суспільства в контексті забезпечення сталого розвитку як на рівні окремих регіонів, так і на рівні суспільства в цілому. Результати аналізу служать підґрунтям для розробки стратегій та програм сталого роз-

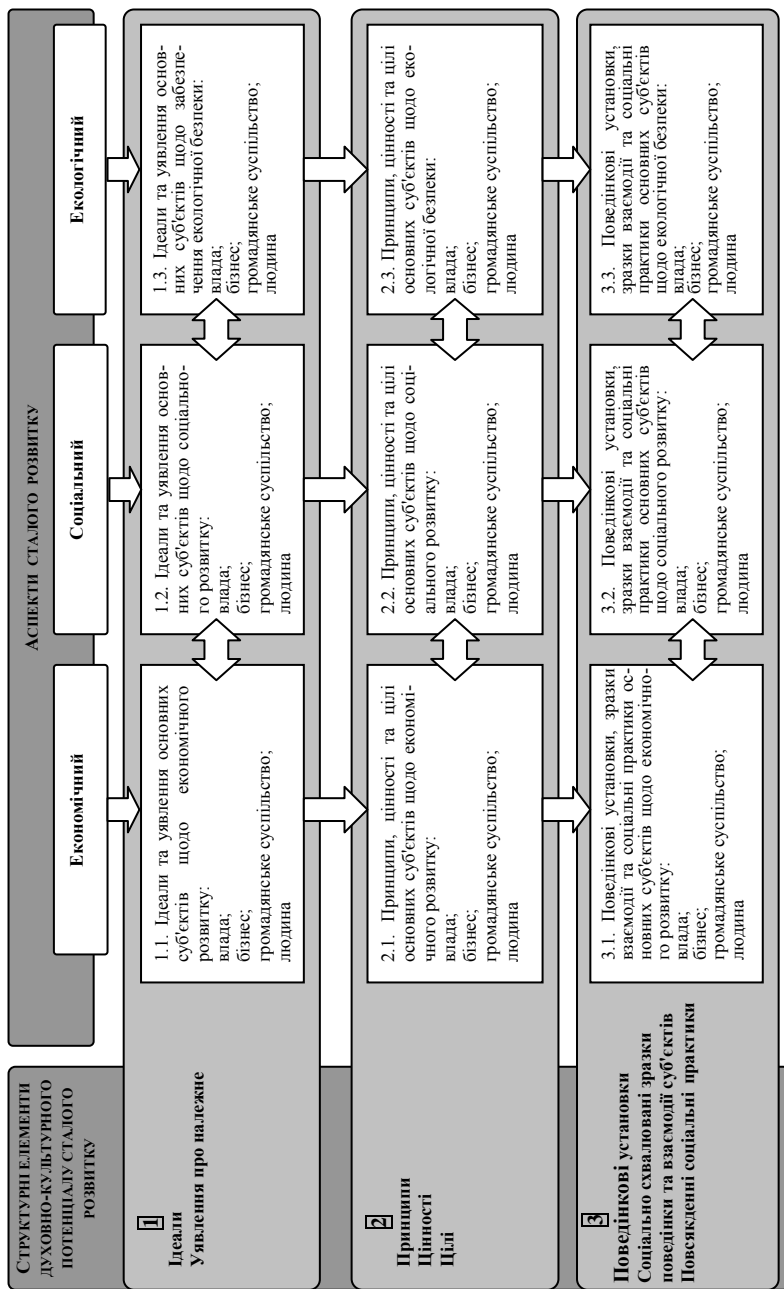


Рисунок. Структурна модель духовно-культурного потенціалу сталого розвитку

витку регіонального та національного рівня, розробки та реалізації відповідних управлінських рішень.

4. У більш віддаленій перспективі – розробити комплексну методичку дослідження й моніторингу стану та динаміки духовно-культурного потенціалу сталого розвитку щодо різних його аспектів та суб'єктів, що мають його забезпечувати.

5. Розробити практичні рекомендації щодо активізації соціальних чинників сталого розвитку шляхом формування духовно-культурного потенціалу та залучення його інтеграційних та мотиваційних ресурсів до забезпечення сталого розвитку на регіональному та національному рівнях.

6. В управлінській практиці застосування цієї моделі дозволить розробляти більш структуровані та адресні рішення, підвищити комплексність і системність стратегій та програм сталого розвитку, що розробляються, а також заходів щодо їх практичної реалізації.

Література

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.

2. Злобина Е. Особенности нормативной регуляции украинского социума // Украинское общество в европейском пространстве / под ред. Е. Головахи, С. Макеева. – К.: Институт социологии НАНУ; Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, 2007. – С. 205-225.

3. The Spiritual Dimensions of Sustainability Project – 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.earthcharterinaction.org/invent/images/uploads/Task_Force_Project_Spiritual_Dimensions_of_SD.pdf.

4. Хартия Земли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.earthcharter.ru/upload/File/Earth_Charter_Rus.pdf.

5. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию (26 августа – 4 сентября 2002 года, г. Йоханнесбург, ЮАР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/russian/conferen/wssd/docs/plan_wssd.pdf.

6. Балакірева О.М. Трансформація ціннісних орієнтацій в українському суспільстві / О.М. Балакірева // Український соціум. – 2007. – №2. – С. 7-19.

Надійшла до редакції 09.09.2013 р.

В.В. Лымарь, к.э.н.

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ ЕВРОПЫ: СТРАТЕГИЯ РАЗУМНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Понимание необходимости стратегического планирования социально-экономического развития в противовес разрозненным «отраслевым» проектам появилось с конца XX в. в Европе и чуть раньше в США. Первые шаги многих старопромышленных городов и регионов зачастую были неэффективны не столько из-за в корне неверного понимания проблем, сколько из-за отсутствия системного видения взаимозависимости разнообразных аспектов экономической и социальной жизни городов.

Проблема стратегического развития старопромышленных регионов имеет достаточно серьезную научно - теоретическую базу. Ей посвящены работы как отечественных ученых (А.И. Амоши, О.Ф. Новиковой, В.И. Ляшенко, Ю.В. Макогона, И.М. Новак, Я.В. Белинской), так и зарубежных (К.М. Глонти, И. Стародубровской, Р. Бошмы, Дж. Лэмбуя, М. Штайнера, Б. Мюллера).

По определению К.М. Глонти, старопромышленный регион – это территория с относительно низким уровнем технологического развития промышленного комплекса, размещенного в ее границах, сложившихся с течением времени. Таким территориям присуще наличие обостренных проблем гуманитарного плана (от демографии до экологии). Основная проблема регионов такого типа – избыток производственных мощностей, представленных крупными и средними предприятиями с устаревшими оборудованием и технологиями [1].

Стратегия координирует проекты не только организационно. Ее основополагающая функция состоит в выработке некоторого

© В.В. Лымарь, 2013

общего видения пути развития, которое задает ограничения на спектр проектов, их характер и масштаб, создает систему приоритетов и критериев решения «конфликта интересов», неизбежно возникающего при реализации системной перестройки.

В контексте выработки общего видения пути развития старопромышленного города ключевым моментом является определение роли своего промышленного прошлого в будущем города. С одной стороны, города, из которых промышленность ушла (как правило, это города США и Великобритании), основывают свое развитие по «постиндустриальным» принципам, в частности, развивая сферу услуг, креативные индустрии и высокие технологии. С другой стороны, не освободившиеся от промышленности города могут выбирать разнообразные стратегии.

Целью данной статьи является изучение стратегии разумной специализации (smart specialization), которая является ключевым элементом инновационной политики Европы, провозглашенной в «Европейской стратегии 2020» [2].

Основываясь на результатах эмпирических исследований, специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, или OECD) говорят о том, что стратегией многих успешных городов и регионов становится не кардинальная смена специализации промышленности, а применение новейших технологий в уже существующей (например, в сфере оптико-электронного приборостроения). Более того, при определенных условиях достаточно узкая специализация в нескольких взаимосвязанных промышленных областях позволяет территории добиться успеха. В то же время в некоторых городах и регионах успешной была стратегия ухода от традиционной индустрии, находящейся в упадке (например, производство цемента и бумаги) [3, с. 54].

Очевидно, что однозначную стратегию определить нельзя, однако можно выделить несколько факторов, от которых зависит глубина кризиса старопромышленных территорий, а следовательно, масштаб необходимых трансформаций по тому или иному сценарию развития. К этим факторам можно отнести следующие:

вид промышленной деятельности и конъюнктура рынка (существуют ли перспективы технологического совершенствования продукта и спроса на него);

глубина эффекта блокировки (от жесткой сети до фрагментарности);

размер и степень диверсификации кластера [4].

Европа столкнулась с серьезными экономическими вызовами, которые требуют разработки незаурядной экономической политики в XXI веке. Европейский Союз представил свое видение европейской социальной рыночной экономики в «Европейской стратегии 2020», которая нацелена на преодоление структурных диспропорций благодаря:

разумному росту на основе знаний и инноваций;

устойчивому росту ресурсосберегающей, экологически чистой экономики;

содержательному росту, способствуя высокому уровню занятости на основе экономического, социального и территориального единства.

Инвестирование исследований, инноваций и предпринимательства является основой «Европейской стратегии 2020». Как часть этой стратегии Европейская комиссия приняла ведущей инициативой «Инновационный Союз» (“Innovation Union”). Данная инициатива представляет комплексную инновационную стратегию, направленную на стимулирование европейской экономики демонстрировать разумный, устойчивый и содержательный рост, и акцентируется на концепции разумной специализации как пути достижения поставленных целей.

В «Европейской стратегии 2020» разумная специализация выступает ключевым элементом инновационной политики. Разумная специализация представляет собой интегрированную экономическую программу, основными направлениями которой являются:

политическая поддержка ключевых национальных/ региональных приоритетов, задач и нужд для развития, основанного на знаниях;

развитие «сильных сторон» и конкурентных преимуществ страны/ региона;

поддержка технологических инноваций и стимулирование инвестирования частного сектора;

привлечение заинтересованных сторон стимулировать инновационно-экспериментальную деятельность;

разработка систем мониторинга и оценки [5].

Этапы разумной специализации

Этап 1. Анализ состояния инновационного потенциала региона.

Анализ и оценивание инновационного потенциала являются ключевыми процессами стратегии разумной специализации. Необходимость анализа инновационного потенциала региона стала ключевым фактором истории инновационных стратегий Европы. В данном случае акцентируется внимание на анализе потребностей и барьеров малых и средних предприятий в инновациях, а также оценка содействия инфраструктуры региона внедрять данные инновации в производство.

Методы определения потенциальных ниш для разумной специализации.

Анализ научной и технологической специализации подразумевает анализ инвестирования НИОКР, научных публикаций, индекса цитирования и внедрения патентов. Регион имеет конкурентное преимущество в определенной отрасли, если он демонстрирует уровень этих индикаторов выше среднего в сравнении с другими оцениваемыми странами или регионами.

Анализ региональной экономической специализации – это качественный анализ экономики региона на основе данных о занятости или валовой добавленной стоимости. Локационные коэффициенты показывают наличие репрезентативных отраслей региона или страны. Данные показатели также выявляют отрасли, находящиеся в состоянии стагнации или упадка.

Глубокий и тщательный анализ кластеров подразумевает изучение связей между определенным кластером и другими кластерами или отраслями с целью выявления связанных различий региональной специализации. В данном случае анализируются генерация и трансфер знаний, возможности и барьеры, стимулирование предпринимательства, управление рисками, формирование рынка, мобилизация ресурсов и правовое поле. Анализ представленных показателей производится экспертами при участии субъектов кластера: это помогает определить лидеров (университеты, предприятия, посредники и т.д.).

Прогнозирование. Целью прогнозирования является возможность предусмотреть сценарии развития региона в будущем.

Этап 2. Управление: стимулирование участия субъектов инновационного процесса.

Определение масштаба разумной специализации является очень важным моментом, так как различные заинтересованные стороны имеют различные ожидания и цели. Задачей разумной специализации является достижение максимальной эффективности и полезности для всех субъектов региона. Вне зависимости от того, какие субъекты включены в стратегию разумной специализации, она должна быть интерактивной и согласованной. Инновационный процесс – это коллективное усилие, в котором успех достигается благодаря способности субъектов, в нем участвующих, генерировать, аккумулировать и распространять знания. В свою очередь региональное развитие представляет собой коллективное социальное усилие, в котором важную роль играют как национальный уровень власти, так и наднациональный (европейский). В данном случае речь идет о структурных фондах, выполняющих различные задачи и реализовывающих определенные цели (см. рисунок).

Этап 3. Разработка концепции развития региона в перспективе.

Разработка концепции требует определения территориальных характеристик региона.

Этап 4. Определение приоритетов.

Приоритеты разумной специализации должны:

определять конкретные и достижимые цели. Данные цели должны базироваться на имеющихся и будущих конкурентных преимуществах;

вместе с технологическими, секторальными и кросс-секторальными приоритетами должны быть определены и горизонтальные приоритеты.

Процесс отбора должен базироваться как на качественных показателях, характеризующих отрасль, так и на количественных. Ключевыми критериями выбора приоритетов являются:

наличие ключевых активов и возможностей (включая квалифицированную рабочую силу) для каждой отрасли, а также их комбинации (межотраслевые, кросс-кластерные);

диверсифицированный потенциал отраслей;

возможный внутренний потенциал каждой отрасли;

международная позиция региона в глобальном пространстве.

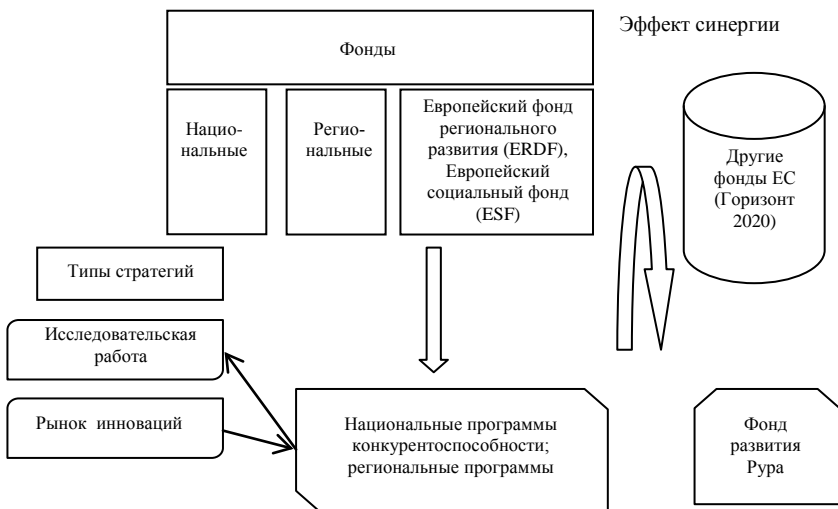


Рисунок. Роль структурных фондов в стратегии разумной специализации [5]

Данная информация должна тщательно изучаться представителями власти с целью выбрать несколько приоритетов, акцентируя внимание как на имеющихся сильных сторонах региона, так и на потенциально возможных преимуществах. Сильная стратегия разумной специализации ускорит структурные изменения и возникновение необходимых кластеров, поэтому экстерналии агломерации, экономия масштаба и местные потоки будут полностью задействованы в процессе генерации, трансфера и использования знаний.

Этап 5. Определение состава интеграционной политики, дорожных карт и плана действий.

Процесс определения плана действий должен включать как существующие программы и инструменты, так и разработанные ранее, которые были эффективными и результативными. Далее представлены примеры стратегий и инструментов в соответствии с типологией и институциональной средой регионов (табл. 1).

Таблица 1

Инструменты региональных инновационных потоков [5]

Процессы / инструменты	Генерация знаний	Трансфер знаний	Использование знаний
Традиционные инструменты	Фонды технологий, НИ-ОКР, стимулы, гранты	Научные парки	Инкубаторы
	Поддержка научных исследований и технологических центров	Офисы трансфера технологий	Поддержка "стартапов"
	Поддержка инфраструктуры развития	Технологические брокеры	Инновационные услуги
	Человеческий капитал для науки и технологий	Схемы привлечения талантов	Переквалификация и повышение квалификации кадров в инновационной сфере
Инновационные награды			
Новые инструменты	Публичное и частное партнерство в инновационной сфере	Инновационные гарантии	Поддержка креативности
	Исследовательские сети	Инновационные сертификаты	Введение ученой степени доктора философских наук (PhD) по промышленным специальностям
			Инновационное тестирование
	Центры конкуренции		
	Центры компетенции		
	Новое поколение научных и технологических парков и кластеров		
	Венчурный и начальный капитал		
Гарантийные схемы финансирования инноваций			
Экспериментальные инструменты	Трансграничные исследовательские центры	Рынок знаний	Региональная промышленная политика Инновационно ориентированные общественные закупки

Этап 6. Интеграция механизмов мониторинга и оценивания.

Стратегия разумной специализации строится на различных компонентах, нацеленных на решение одной или нескольких задач. Система мониторинга может включать три типа индикаторов:

индикаторы среды, определяющие место региона среди подобных оцениваемых регионов;

результатирующие индикаторы, отражающие эффективность разработанных мероприятий (в случае неэффективности необходимо их пересмотр);

индикаторы выхода, показывающие прогресс мероприятий, предпринятых для достижения поставленных целей (табл. 2).

Таблица 2

Примеры индикаторов [5]

Задачи	Ожидаемые результаты		
	Выход	Краткосрочные результаты	Средне- и долгосрочные результаты
Повысить осведомленность о новых технологиях	Компании осведомленности, посещение выставок, консалтинговые услуги	Внедрение технологий	Повышение производительности бизнеса, дальнейшая осведомленность и внедрение новых технологий
Повысить квалификацию трудовых ресурсов в соответствии с нуждами промышленности	Тренинги, обмен персоналом	Повышение компетенции персонала, рост эффективности внутрифирменных НИОКР	Повышение инновационной производительности, увеличение способности абсорбировать инновации
Повысить научно-производственные связи	Размещение студентов на предприятиях, кооперационные проекты или сети	Повышение навыков, технической компетенции и базиса знаний, изменение поведения	Новые товары и услуги на базе инноваций, рост качества продукции
Повысить исследовательскую деятельность в регионе	Исследовательские лаборатории на предприятиях, в университетах	Рост количества публикаций, патентов	Повышение инновационной производительности, рост репутации
Стимулировать создание новых высокотехнологичных предприятий	Финансирование и информирование потенциальных предпринимателей	Создание новых высокотехнологичных компаний	Долгосрочный рост и стабильное развитие нового высокотехнологичного промышленного сектора
Возможные индикаторы	Количество визитов, проектов, "стартапов" и сумма финансирования будущих предпринимателей	Количество новых предприятий, созданных в регионе, количество предприятий, внедривших технологии, количество персонала с измененными характеристиками поведения в работе	Рост уровня производительности в регионе, увеличение доли оборота на базе инноваций, рост доли экспорта, новая продукция на рынке, рост занятости в знаниеемых отраслях, затраты на НИОКР на одного работника и т.д.

На основе проведенного исследования можно сформулировать следующие *выводы*.

Многие регионы ЕС реализовывали и развивали инновационные стратегии в течение последних десятилетий. Данные регионы должны пересмотреть свои стратегии и включить полезные компоненты, предложенные концепцией разумной специализации. Другие регионы ЕС имеют только наброски развития своих региональных инновационных стратегий, поэтому они могут сконцентрировать свое внимание именно на стратегии разумной специализации.

Далее представлены вопросы, которые должны стать основой разрабатываемых инновационных стратегий.

Привлекаются ли в стратегию соответствующие заинтересованные лица? Каким образом процесс предпринимательского открытия станет основой создания новых возможных отраслей?

Как определить сильные стороны будущих отраслей?

Включает ли стратегия приоритеты инновационного и знаниеемкого развития?

Определяет ли стратегия план действий политики?

Как стратегия развивает имеющийся потенциал?

Как взаимодействуют местные, региональные и европейские органы власти в поддержке текущих и потенциальных будущих сильных сторон?

Достигает ли стратегия поставленных целей, измерим ли прогресс?

Литература

1. Глонти К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития. Проблемы федерализма / К.М. Глонти // Регионология. – 2008. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regionsar.ru/node/197>.

2. Europe 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm.

3. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.]; под ред. И. Стародубровской. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 248 с.

4. Гнедовский В. Современные проблемы развития постиндустриального общества в городах США и Европы / В. Гнедовский. – М.: Изд-во «Русский архипелаг», 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/version/contemporary-problem>.

5. Guide to research and innovation strategies for smart specialisation (RIS3). Luxemburg, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf.

Представлена в редакцию 09.09.2013 г.

ФЕНОМЕН КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНИХ ВАЖЕЛІВ ЯКІСНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Досвід країн ринкової економіки переконливо свідчить, що вагомим важелем якісного розвитку трудового потенціалу та піднесення інноваційної активності працівників підприємств та організацій є розвинута корпоративна культура. Корпоративна культура формує ціннісні орієнтири поведінки керівництва і підлеглих на підприємствах, об'єднує їх у спільних прагненнях до всебічного розквіту організації, формування іміджу команди, здатної до розробки й упровадження передових, оригінальних ідей і новацій.

В Україні корпоративна культура поки залишається невикористаним ресурсом, що не сприяє економічному зростанню та інноваційному розвитку підприємств, піднесенню конкурентоспроможності персоналу. Для більшості українських підприємств наявна корпоративна культура ввійшла у протиріччя із завданнями адаптації до вимог конкурентного середовища. Недоліки і проблеми формування корпоративної культури негативно відбиваються на мотивації персоналу до ефективної праці, стані соціально-трудова відносин, особливостях трудового менталітету, що, у свою чергу, стає однією з відчутних перешкод у забезпеченні ефективної діяльності підприємств.

Перші наукові уявлення про корпоративну (організаційну) культуру з'являються у західній літературі на початку 80-х років ХХ ст. завдяки дослідженням Т.Дж. Пітерса, Р.Х. Уотермена, Г. Хофстеда та інших учених. У вітчизняній літературі окремі аспекти зазначеної проблеми відображені у публікаціях А. Воронкової, Г. Дмитренка, Ф. Зінов'єва, О. Грیشнової, А. Колота, В. Онікієнка, І. Петрової та ін. Між тим сутність корпоративної культури, концепція її становлення та розвитку все ще залишається в літературі недостатньо вивченою, спостерігаються суперечливі погляди дослідників щодо ролі такої культури та її впливу на стан соціально-трудова відносин.

Метою статті є дослідження сутності корпоративної культури, визначення особливостей її розвитку та проблем трансформації в умовах ринкового господарювання, ролі у якісному розвитку трудового потенціалу підприємств та організацій.

На початку нового століття у світі відбувалася зміна пріоритетів у розвитку корпоративної культури підприємств у бік піднесення її ролі у якісному розвитку трудового потенціалу персоналу, підвищенні інноваційної активності працівників. Це обумовлено проявом таких тенденцій:

глобалізація світового розвитку, яка передбачає не лише зближення та інтеграцію економік, а й поглинання слаборозвинених країн найбільш економічно розвиненими державами, перетворення їх на сировинні придатки, постачальників дешевої робочої сили (аналогічне поглинання відбувається на рівні корпорацій та підприємств);

загострення міжнародної конкуренції на світових ринках;

перехід людства від індустріального до інформаційного суспільства (поширюється інтелектуалізація трудової діяльності, зростає роль інноваційної праці);

визнання здатності до творчості й інновацій пріоритетним чинником зростання матеріального та духовного багатства, підвищення конкурентоспроможності підприємств і країн.

Унаслідок дії цих тенденцій на підприємствах багатьох розвинутих країн ринкової економіки якісно змінюється зміст праці, вимоги до рівня знань, трудової та інноваційної активності персоналу. Зростає усвідомлення того, що піднесення конкурентоспроможності підприємства у XXI ст. може бути пов'язане тільки з розробкою нововведень, необхідних для створення конкурентоспроможних продукції, товарів, послуг. Важливим пріоритетом в управлінні персоналом стає заохочення інноваційної активності, зростання професійної компетенції, розвиток освітньо-професійних здібностей, підвищення конкурентоспроможності кадрів в інтересах зростання конкурентоспроможності підприємств і країни загалом [1-3].

В Україні на феномен корпоративної культури звернули увагу на етапі переходу до ринкових відносин. Поштовхом для цього стали ринкові перетворення, проголошення демократичного шляху розвитку держави, приватизаційні процеси, відмова від

планового управління економікою. Усі ці багатоманітні явища в житті українського суспільства наприкінці ХХ ст. призвели до кардинальних змін в економіці й управлінні підприємствами. Індикатором таких змін стала зміна методів управління, зумовлена новими умовами господарювання, принципово інша організаційна структура більшості підприємств.

Проте, незважаючи на численні зміни в діяльності підприємств, менеджери і вчені помітили, що найбільш консервативним елементом у системі вітчизняного менеджменту залишається організаційна культура, а корпоративна культура у західному розумінні цього слова ще не склалася. Поширеною перешкодою в інноваційному розвитку підприємств та організацій стала неготовність значної частини керівників та їх підлеглих до нововведень, а також особистого прояву інноваційної активності в ситуаціях, які потребують адаптації до змін. Традиційна культура в цьому сенсі виявила консервативні риси. Знання, накопичені у вітчизняній літературі, поки не дають відповідей на багато запитань, що стосуються формування корпоративної культури у специфічно нових умовах ринкового господарювання.

Зауважимо, що у багатьох наукових джерелах корпоративну культуру практично ототожнюють з організаційною культурою. Дискусія з приводу, у чому полягає сутність та відмінності культури організаційної і культури корпоративної, у літературі продовжується. Такі вітчизняні автори, як А. Воронкова, М. Баб'як, Е. Коренев, І. Мажура дотримуються погляду, що корпоративна культура, організаційна культура, культура фірми, виробнича культура, є, по суті, однаковими за змістом, що дає змогу використовувати узагальнюючий термін «культура підприємства» [2, с. 330-331]. З такою позицією погоджуємося лише частково.

На наш погляд, корпоративну культуру можна трактувати як підсистему організаційної культури підприємства, яка відображає сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються й реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність у процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовища.

Корпоративна культура, як і організаційна культура будь-якого підприємства загалом, є динамічною системою, яка передбачає існування:

- по-перше, певної ієрархії цінностей, що домінує серед керівників та персоналу організації;

- по-друге, сукупності способів їх реалізації, які переважають на певному етапі розвитку підприємства.

І домінуючі цінності, і способи їх реалізації, незалежно від специфіки діяльності сучасного підприємства, не можуть існувати ізольовано, вони перебувають під впливом зовнішнього середовища – ринкового попиту, конкуренції, різноманітних чинників і тенденцій (на рівнях регіону, галузі, країни, світових ринків), що з різною спрямованістю і силою впливають на організаційну культуру підприємств.

Розвиваючи наукові погляди, зазначимо, що корпоративна культура як складова культури організаційної характеризується низкою характеристик, серед яких виділено такі особливості:

- цілісність, системність, комплексно відбивається на розвитку різних сфер трудової діяльності;

- еволюційний (історичний) розвиток;

- соціальна основа (відображає соціальні інтереси, зв'язки домінуючої групи людей в організації);

- має тісний зв'язок з особливостями національного трудового менталітету, культурою праці, моральними цінностями певної нації, певного регіону;

- відображає формування цінностей, норм поведінки;

- сприяє формуванню ритуалів, традицій, символів;

- має стійкий характер, важко піддається зміні.

Не можна не погодитися з тим, що вагомий відбиток на стан організаційної, у тому числі корпоративної, культури дає національна культура, зокрема національна трудова культура, національна культура господарювання, специфічні особливості трудового менталітету. Виходячи з таких міркувань, стає зрозумілим, чому не може бути автоматично перенесена на «український ґрунт» японська або американська модель корпоративна культура.

Для розуміння перешкод у формуванні інноваційної поведінки персоналу та причин тривалого періоду адаптації до змін потребує окремої уваги така риса корпоративної культури, як стійкий

характер, важкість трансформацій. Пояснюємо її тим, що культура тісно пов'язана з особливостями менталітету, який вважається найбільш консервативною її частиною, оскільки формується протягом багатьох поколінь, віддзеркалюється у свідомості батьків, дітей, онуків та правнуків, обумовлений історичними, етнічно-культурними коренями. Ураховуючи таку особливість, слід очікувати складність і довготривалість трансформацій корпоративної культури.

Отже, вряд чи можна очікувати на стислі терміни її формування на будь-якому підприємстві. Крім того, формування корпоративної культури, як і культури інноваційної, не може бути справою ізольованою. Важливо, щоб не лише на підприємстві, а й у регіоні, у країні формувалося середовище, сприятливе для прояву творчості, інноваційної активності [7, с. 210-217]. Виходячи з досвіду розвинутих країн варто пам'ятати, що формування інноваційної активності персоналу потребує інноваційної мотивації, тобто системного спонукання до участі в розробці й упровадженні інновацій. Останнє, до речі, слід розглядати як важливу складову корпоративної культури. Визнання вагомим і цінним участь персоналу в розробці й упровадженні інновацій, заохочення інноваційної активності працівників за допомогою різноманітних методів матеріальної та нематеріальної мотивації, зокрема організаційної, економічної, адміністративної, соціальної, морально-психологічної підтримки, – саме такими мають бути цільові орієнтири корпоративної культури сучасного підприємства.

Нині зрозуміло, що для більшості українських підприємств корпоративна культура, як і загалом організаційна культура, увійшли у протиріччя із завданнями адаптації до ринкових вимог, прискороного економічного зростання та інноваційного розвитку. Недоліки і проблеми у формуванні такої культури негативно відбиваються на організаційній поведінці керівників, мотивації персоналу до ефективної праці, прояву інноваційної активності, що, у свою чергу, стає однією з відчутних перешкод у забезпеченні ефективної діяльності підприємств.

Аналіз наукових джерел і практичного досвіду підводить до думки, що протягом історії зміст корпоративної культури, її цільові орієнтири, принципи, засоби реалізації якісно змінювалися залежно від зміни суспільно-політичного устрою, форм власності,

стану розвитку загальної культури суспільства, пануючих ідеологічних цінностей і норм поведінки. Проте цікаво зазначити, що ці зміни, на відміну від зміни виробничих відносин, способів виробництва, не можна в будь-якому разі визнавати швидкими і гнучкими, вони завжди потребували достатньо тривалого часу.

У радянські часи корпоративної культури, орієнтованої на успіх підприємства, на ринку не було через відсутність ринкового середовища. Тому доцільніше згадувати про так звану організаційну культуру підприємств, оскільки мали місце лише окремі паростки корпоративної культури у сучасному розумінні цього терміна.

Слід зазначити, що організаційна культура тих часів із деяким запізненням реагувала на зміни матеріальних чинників виробництва, більше того, певний час зберігала колишній зміст у якісно нових умовах діяльності, поступово накопичуючи конфліктний потенціал у соціально-трудових відносинах (відносинах роботодавців і найманих працівників із приводу змісту праці, її умов, оплати, організації, безпеки тощо). Так, в умовах колишнього Союзу РСР, організаційна структура підприємств будувалася переважно за функціональними ознаками, згідно з видами діяльності (робіт), які закріплювалися за окремими підрозділами підприємств. В умовах планової централізованої економіки та панування комуністичної ідеології організаційна культура мала свої яскраві особливості, свої переваги і недоліки.

До переваг організаційної культури підприємств у радянські часи слід віднести її спрямування на створення єдиних об'єднуючих цінностей – колективізму, почуття гордості за своє підприємство, готовності присвятити йому все своє свідоме трудове життя, свої знання, досвід, талант. При цьому вважався безумовним пріоритет виробничих завдань, які декларувалися як завдання партії, пріоритет колективних інтересів над особистими. Для багатьох виробничників було нормою прагнення до виконання та перевиконання планових показників, прояв трудового героїзму за будь-якою ціною. При цьому заохочення в матеріальному вимірюванні були, як правило, мізерними, великого значення для персоналу мали моральні заохочення, пов'язані з перемогами в соціалістичному змаганні, публікаціями у пресі, розміщенням портретів кращих працівників на дошках пошани. Колективним та держав-

ним (партійним) інтересам щодо прояву безоплатного масового трудового героїзму підпорядковувалася кадрова робота на підприємствах, проведення трудових свят, суботників, шанування передовиків, їх нагородження, участь у святкових демонстраціях, запровадження відповідної символіки, фірмового одягу тощо. Такі складові культури на підприємствах спрацьовували на підтримання високої ролі трудових цінностей, сприяли трудовому вихованню молоді на зразках трудового героїзму, утвердженню морально-етичних норм у душі поваги до людини праці [8, с. 200].

Безумовно, ці позитивні прояви культури підприємств певний час слугували джерелом ефективізації діяльності підприємств і національної економіки загалом. Зауважимо, що у критичні часи історії країни організаційна культура такого типу допомагала в короткі терміни мобілізувати працівників підприємств на вирішення важливих виробничих завдань при низькій технічній озброєності праці, роботи в несприятливих і шкідливих умовах, досягати поставленої мети – максимальної трудової віддачі, навіть ціною втрат здоров'я. Проте на етапі стабільного розвитку країни та підприємств не можна постійно, по інерції, експлуатувати трудовий ентузіазм працівників і за рахунок цього забезпечувати економічну ефективність діяльності підприємств. Неодмінно настає девальвація трудових цінностей, оскільки виявляється неадекватність трудових зусиль і стимулів, що пропонуються в результаті оцінки праці.

Нагадаємо, що організаційній культурі тих часів поряд із перевагами були притаманні й суттєві недоліки, які на етапі стабільного розвитку економіки в мирних умовах не могли не вплинути негативно на динаміку продуктивності праці у країні. Йдеться про поширення формалізму в оцінці трудових зусиль, часті та вимушені «трудова штурми» на виробництві як наслідок порушень трудової та технологічної дисципліни, «приписки» у виконанні виробничих планів. До зниження трудової активності у 70-80-ті роки минулого століття призвели: існування низьких стандартів в оплаті праці переважної більшості працівників, поширена зрівнялівка в оплаті праці, недооцінка керівництвом особистих інтересів працівників, невідчутне матеріальне заохочення проявів трудового ентузіазму, творчої активності, недостатня увага керівництва до соціальних проблем персоналу тощо. Іншими словами, загострення

протиріч у розвитку організаційної культури призвело до незбігу цілей та інтересів керівників і підлеглих на різних рівнях економічного управління, обумовило різницю між цінностями, що декларувалися, і організаційною поведінкою, яка мала місце на практиці. Недосконалість організаційної культури негативно вплинула на результати економічної діяльності підприємств, що має бути уроком на майбутнє.

Здобуття Україною незалежності та перехід до ринкової економіки привніс чимало змін в організаційну культуру підприємств. Формування ринкових відносин, приватизаційні процеси, свобода трудового вибору та працевлаштування, конкуренція між роботодавцями, з одного боку, між працівниками або особами, які шукають роботу, з іншого, – усе це вплинуло на цінності, поведінку та взаємовідносини керівників і підлеглих. Відійшли в минуле централізоване управління підприємствами, гарантоване забезпечення всіма видами ресурсів з боку держави, зокрема централізований розподіл випускників навчальних закладів згідно з дефіцитними потребами підприємств. Стало зрозумілим, що інтереси керівників підприємств і персоналу стали залежними від ринкового попиту на результати їх спільної праці (продукцію, послуги). Ускладнення управлінських завдань зумовило необхідність жорсткої самоорганізації, нагальних змін в організаційній культурі вітчизняних підприємств, потребу у формуванні у її складі культури корпоративної. При цьому, як доводить український досвід, еволюція організаційної культури старого типу та формування корпоративної культури, адекватної вимогам часу, відбувається вкрай повільно й суперечливо, інколи втрачаючи колишні переваги, супроводжуючись низкою нових і старих протиріч.

Власні спостереження, експертні оцінки та соціологічні обстеження на підприємствах Черкаської, Кіровоградської, Дніпропетровської, Миколаївської, Хмельницької та Донецької областей дають змогу виокремити декілька типів культури, притаманних діяльності сучасних українських підприємств, що, по суті, характеризуються як окремі сегменти корпоративної культури:

«Бюрократична піраміда» – тип культури, притаманний більшості великих акціонерних та державних підприємств, які мають стабільні конкурентні позиції на ринку; між працівниками підприємства існує адміністративна ієрархія, усі рішення прийма-

ються керівником без урахування іншої думки підлеглих, у побудові соціально-трудових відносин переважає патерналізм, який будується на підпорядкуванні-підкоренні підлеглих по усіх питаннях діяльності підприємства та трудового життя.

«Диктат власника» – тип культури, притаманний невеликим приватним підприємствам на стадії формування, де власник виступає в декількох ролях – власника, лідера, менеджера, провідного фахівця, прислухається до думки підлеглих, дозволяє проявляти ініціативу, проте в межах власного дозволу та контролю.

«Ділове партнерство» – тип культури, притаманний акціонерним та державним підприємствам, які намагаються опанувати певним сегментом ринку; для взаємовідносин керівників і підлеглих характерні взаємодія та партнерство в реалізації виробничих завдань, «м'яка ієрархія» (без жорсткого контролю, проте з жорстким окресленням обов'язків), керівництво цінує і підтримує ініціативу, у прийнятті управлінських рішень велику роль відіграє колегіальність, проте вирішальне слово залежить від керівника (власника).

«Демократизм і координація» – тип культури, притаманний малим акціонерним або приватним (сімейним) підприємствам, діяльність яких пов'язана з інноваційною діяльністю, залежить від формування команди творчих особистостей, вміння гнучко реагувати на потреби ринку; соціально-трудові відносини ґрунтуються на довірі та співробітництві; успіхи підприємства мають тісну залежність від конкурентності освітньо-кваліфікаційних характеристик, ділових та творчих якостей персоналу; організація праці часто передбачає створення дистанційних (віртуальних) робочих місць, гнучкі графіки роботи, високий рівень відповідальності за доручену справу без жорсткого контролю керівника, функції якого наближені до координатора індивідуальної та колективної діяльності.

Стосовно зазначених сегментів корпоративної культури важливо підкреслити, що вони рідко виявляють себе в так званому «чистому» вигляді, частіше маємо справу з комбінацією певних типів культури, яка постійно еволюціонує одночасно з розвитком підприємства та зміною цінностей. Найбільш сприятливими для прояву інноваційної активності виявилися третій і четвертий типи корпоративної культури. Разом із тим демократизм у відносинах,

соціальний діалог, соціальне партнерство все ще залишаються дуже рідкісними явищами на українських підприємствах. Дослідження свідчать, що найбільш поширені в Україні прояви першого та другого типів корпоративної культури, що пояснюється історичними причинами, адже взаємовідносини керівників і підлеглих традиційно будуються на принципах патерналізму.

Однак підприємствам, діяльність яких будується на засадах такої культури, частіше за все притаманні протиріччя у соціально-трудових відносинах, що породжуються необґрунтовано великою диференціацією в доходах керівників і підлеглих, залежністю розміру заробітку від особистих стосунків із керівництвом, неадекватною оцінкою трудового (творчого) внеску, неувагою до професійної позиції, особистої думки фахівця, умов трудової діяльності, можливостей розвитку творчих здібностей персоналу тощо. Такі недоліки корпоративної культури руйнують мотивацію до інноваційної праці та прояву творчості. Отже, збереження корпоративної культури даного типу межує з небезпекою посилення розбіжностей у цінностях і цілях керівників і персоналу, що створюватиме й надалі перешкоди для ефективного економічного та інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, потреби активізації інноваційної праці в Україні слід пов'язувати з формуванням третього і четвертого типу корпоративної культури. Загалом можна констатувати, що в корпоративній культурі українських підприємств з'явилися паростки позитивних змін під впливом ринкових перетворень, процесів демократизації суспільства та посилення конкуренції.

Висновки. Перспективи прогресивного розвитку корпоративної культури в Україні слід пов'язувати з активізацією соціального партнерства. Орієнтацію корпоративної культури на партнерські відносини слід вважати вагомим резервом економічного зростання та інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Формування прогресивних типів корпоративної культури сприятиме якісному розвитку трудового потенціалу, однак це потребуватиме на підприємствах як збереження трудових цінностей, притаманних національній трудовій культурі, так і якісної трансформації трудового менталітету керівників і підлеглих у напрямі сприяння соціальному діалогу в інтересах стабільного економічного зростання

вітчизняного виробництва, піднесення конкурентоспроможності держави.

Література

1. Управление человеческими ресурсами / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.

2. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура: [моногр.] / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренев та ін.; [за ред. А.Е. Воронкової]. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.

3. Семикіна М.В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М.В. Семикіна // Соціально-економічні аспекти промислової політики: сб. науч. тр. / Ін-т економіки пром-ти НАН України. – Донецьк, 2007. – С. 120-128. – [Т. 2].

4. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна; [передмова І.Ф. Курас]. – К.: Штурм, 2003. – 382 с.

5. Семикіна М.В. Соціальні пріоритети працівника і система корпоративних цінностей підприємства / М.В. Семикіна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. № 9 (15). – Луганськ, 2007. – С. 189-193. – [Ч. 2].

6. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: [моногр.] / М.В. Семикіна, С.Р. Пасека та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. – Черкаси: МАКЛАУТ, 2012. – 320 с.

7. Пасека С. Р. Формування корпоративної культури в контексті розвитку підприємництва в Україні / С.Р. Пасека // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2004. – Т. 11. – С. 210-217.

8. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія «Економіка та підприємництво». – Запоріжжя: Приватний класичний ун-т, 2009. – № 6. – С. 197–200.

Надійшла до редакції 03.10.2013 р.

АНОТАЦІЇ

Авдєєва К.С. *Вплив глобального макрофактора на формування стратегічних пріоритетів країнового рівня.* – С. 30.

Розглянуто стратегічні основи господарювання різних країн світового господарства. Проаналізовано стратегічні пріоритети Росії на сучасному етапі й дано їм критичну оцінку.

Ключові слова: стратегія, макрорівень, зростання, конкурентоспроможність, Всесвітній банк.

Борисенко Т.М. *Проблеми забезпечення гідного рівня життя населення регіонів України.* – С. 245.

Обґрунтовано визначення гідного рівня життя. Досліджено умови рівня життя населення України та зроблено висновок, що вони не забезпечують параметри гідного життя.

Ключові слова: гідний рівень життя, доходи, споживання, регіон.

Вишневський О.С. *Структурні характеристики соціалізації економіки України: визначення та динаміка змін.* – С. 305.

Визначено структурні характеристики соціалізації економіки України. Переважна більшість цих характеристик має негативну динаміку, що свідчить про десоціалізацію економіки України. Для поглиблення соціалізації економіки України запропоновано напрями структурних маневрів.

Ключові слова: соціальна орієнтація економіки, сфери соціалізації економіки, структурні характеристики, структурні маневри.

Гайдаатов О.В. *Інформаційні основи синтезу системи управління цілепокладанням на промислових підприємствах.* – С. 49.

Вирішено завдання формалізації процесів формування цілей в організаційній структурі підприємства. Запропоновані підходи до опису процесів формування цілей і пов'язаних із ними інформаційних потоків можуть бути покладені в основу створення системи управління цілепокладанням промислового підприємства.

Ключові слова: цілепокладання, управління, інформаційні потоки, промислові підприємства.

Горященко Ю.Г. *Стратегія подолання регіональної диференціації добробуту населення України.* – С. 261.

Проаналізовано проблеми міжрегіональної диференціації доходів населення та рівня життя, зроблено висновок про його надмірний рівень, що не сприяє консолідації українського суспільства. Обґрунтовано необхідність у державній стратегії регіонального розвитку, визначено пріоритетне завдання вирівнювання доходів населення, окреслено шляхи його досягнення.

Ключові слова: стратегія, регіональна диференціація, добробут населення.

Гльіч Л.М. *Теоретичні аспекти дослідження структурних трансформацій ринку праці.* – С. 281.

Розглянуто теоретичні аспекти аналізу динаміки ринку праці. Сформульовано авторські визначення понять “ринок праці”, “структурна перебудова”, “структурна криза” та “структурна трансформація” ринку праці. Досліджено етапи та виділено рівні структурних трансформацій ринку праці. Класифіковано детермінанти структурних трансформацій ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, пропозиція та попит на ринку праці, соціально-трудові відносини, структурна трансформація, структурна криза, структурна перебудова.

Касперович О.Ю. *Активізація соціальних чинників забезпечення сталого розвитку регіону: духовно-культурний аспект.* – С. 324.

Розглянуто роль духовно-культурного потенціалу суспільства в активізації соціальних чинників забезпечення сталого розвитку регіону. Проаналізовано складові елементи духовно-культурного потенціалу, запропоновано його структурну модель у поєднанні із трьома аспектами сталого розвитку – економічним, соціальним та екологічним. Обґрунтовано напрями подальших досліджень питань активізації соціальних чинників сталого розвитку шляхом формування та залучення духовно-культурного потенціалу.

Ключові слова: сталий розвиток, регіон, соціальні чинники.

Колеснікова Г.В. *Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону.* – С. 149.

Досліджено підходи до визначення поняття «інституційне забезпечення», «інститут», «інституція». Висвітлено особливості взаємодії організаційно-виробничої структури та фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону у процесі впровадження інвестиційного проекту. Розглянуто особливості фінансування етапів інвестиційного проекту та визначено елементи фінансово-інвестиційної інфраструктури, які його здійснюють. Обґрунтовано вплив інституційного забезпечення на величину трансакційних витрат при втіленні етапів інвестиційного проекту.

Ключові слова: інститут, інституція, інституційне забезпечення, фінансово-інвестиційна інфраструктура, трансакційні витрати, інвестиційний проект, промисловий регіон, виробництво, мале підприємництво.

Котов Є.В., Ляшенко В.І. *Оцінка стратегічних перспектив соціально-економічної модернізації міста Маріуполя.* – С. 3.

Проведено аналіз стану процесів соціально-економічної модернізації м. Маріуполя і запропоновано інструменти з їх прискорення. Оцінку стану і динаміки процесів модернізації м. Маріуполя проведено порівняно з іншими містами Донецької області. Обґрунтовано необхідність розробки якісних стратегій і цільових програм розвитку міста, а також запропоновано механізми взаємодії влади, бізнесу й експертного співтовариства при їх розробці і практичній реалізації. Акцентовано увагу на важливості розвитку малого і середнього бізнесу для прискорення процесів модернізації соціально-економічної системи міста.

Ключові слова: оцінка, стратегія, модернізація, економіка, програма.

Котова Н.І. *Вплив корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності працівників підприємств.* – С. 270.

Запропоновано підхід до оцінки впливу корпоративної культури на мотивацію праці персоналу. Розглянуто метод поелементної оцінки стану корпоративної культури. Обґрунтовано взаємозв'язок показників результативності діяльності персоналу, що залежить від певних елементів корпоративної культури. Надано

рекомендації щодо визначення ефективності від запровадження заходів з удосконалення корпоративної культури.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, мотивація, поелементна оцінка, критерії, корпоративні цінності, вагомість, ранжування, ефективність.

Кузьменко Р.В. *Формування структурних перетворень у процесах промислового зростання економіки України.* – С. 59.

Розглянуто можливі напрями формування комплексного підходу до визначення пріоритетів структурно-динамічних зрушень у процесах промислового зростання економіки України з урахуванням промислової структури в контексті генерування ознак сталого соціально-економічного розвитку держави.

Ключові слова: структурні перетворення, промислове зростання, модернізація, структурно-інформаційна політика.

Левшова Ю.О. *Формування виробничих структур у паливно-енергетичній галузі.* – С. 171.

Визначено сутність та особливості формування виробничого потенціалу інтегрованих промислових компаній. Запропоновано загальну схему побудови раціональної виробничої структури на прикладі інтегрованої компанії енергетичної галузі України, розглянуто основні етапи процесу формування оптимальної виробничої структури.

Ключові слова: вертикально інтегрована компанія, виробничий потенціал, виробнича структура, паливно-енергетичний комплекс.

Лєпа В.В., Грязєва М.С. *Проблеми модернізації системи управління якістю на промислових підприємствах.* – С. 86.

Проведено аналіз існуючих підходів до управління якістю на підприємствах. Розглянуто еволюцію розвитку теоретичних підходів до управління якістю. Проаналізовано перспективи модернізації систем управління якістю на вітчизняних підприємствах. Виділено ключові проблеми впровадження сучасних систем управління якістю на підприємствах промисловості.

Ключові слова: якість, управління якістю, система управління якістю, промислові підприємства.

Лимар В.В. *Інноваційні стратегії старопромислових регіонів Європи: стратегія розумної спеціалізації.* – С. 334.

Досліджено інноваційні стратегії старопромислових регіонів Європи, а саме стратегію розумної спеціалізації. Подано основні етапи реалізації даної стратегії, а також визначено питання, які мають стати основою інноваційних стратегій.

Ключові слова: старопромислові регіони, інноваційні стратегії, розумна спеціалізація, інноваційний процес, ринок інновацій.

Майєр І.М. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі України.* – С. 179.

Розглянуто проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі України. Визначено, що найбільш розвиненими галузями вітчизняного машинобудування є важке та транспортне машинобудування. Виявлено, що основним чинником погіршення стану машинобудівних підприємств України є наявність значних внутрішніх проблем розвитку: низька конкурентоспроможність продукції, недостатня кількість оборотних коштів, низька продуктивність праці, відсутність технічного переобладнання, високий рівень зносу основних фондів, неефективне використання наявних ресурсів, скорочення інвестицій і низька інноваційна активність підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, машинобудівна галузь, експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі, інвестиції, інновації.

Моїсєєв Г.В., Моїсєєв В.Г., Фіалка Л.В. *Державно-приватне партнерство (ДПП) як самостійний інститут сучасної економіки.* – С. 65.

Досліджено питання теорії і практики реалізації в сучасних умовах потенціалу державно-приватного партнерства (ДПП), розкрито його економічну суть, а також досліджено питання формування і реалізації ДПП як самостійного інституту взаємодії держави і бізнесу. Обґрунтовано рекомендації, що сприяють розвитку й ефективному використанню в сучасних умовах його інституціональної інфраструктури.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), інституціональне забезпечення ДПП, інституціональне середовище ДПП, організаційно-правові форми і моделі ДПП.

Новікова О.Ф. *Формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку: концептуальні підходи.* – С. 209.

Обґрунтовано значущість і актуальність проблем формування й використання соціального потенціалу для досягнення цілей сталого розвитку. Розкрито результати наукових досліджень і зроблено аналіз публікацій із соціального потенціалу взагалі та соціального потенціалу сталого розвитку зокрема. Розкрито зміст і сутність соціального потенціалу сталого розвитку на етапах формування і використання. На основі теоретико-методологічних узагальнень систематизовано напрями перетворення соціального потенціалу сталого розвитку на соціальний ресурс.

Ключові слова: соціальний потенціал, сталий розвиток, концептуальний підхід, соціальний ресурс.

Павлов К.В. *Ефективні рішення соціально-економічних і екологічних проблем водоспоживання у великому місті.* – С. 38.

На прикладі Іжевська, що є великим містом, розглянуто соціально-економічні й екологічні проблеми водоспоживання, а також запропоновано методи і способи їх ефективного вирішення.

Ключові слова: соціально-економічні й екологічні проблеми водоспоживання, ефективне вирішення проблем, велике місто, водоспоживання в місті Іжевську.

Підоричева І.Ю. *Чинна система управління інноваційним розвитком в Україні: проблеми та напрями вдосконалення.* – С. 92.

Проаналізовано чинну в Україні систему управління інноваційним розвитком на державному і регіональному рівнях. Виявлено її характерні риси й ідентифіковано проблеми. Надано пропозиції щодо підвищення результативності державного управління інноваціями у контексті модернізації національної економіки.

Ключові слова: інноваційний розвиток, управління, модернізація, регіон.

Родченко В.Б. *Регіональна соціальна політика підвищення рівня та якості життя населення України.* – С. 235.

Здійснено аналіз окремих параметрів рівня та якості життя населення регіонів України на основі статистичної інформації, виявлено їх надмірну диференціацію. Упродовж останніх років посилюється міжрегіональна диференціація відповідно до рівня

доходів, параметрів здоров'я населення, стану навколишнього середовища, що обумовлює поглиблення розбіжності у якості життя. Зроблено висновок про необхідність удосконалення регіональної соціальної політики та визначено напрями відповідного вдосконалення. Вони стосуються запровадження соціального моніторингу регіонів, мобілізації регіональних ресурсів та більш повного врахування регіональних особливостей при формуванні регіональної соціальної політики.

Ключові слова: регіон, диференціація регіонів, соціальна політика, рівень життя, якість життя, вирівнювання параметрів життя.

Семикіна М.В. *Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу.* – С. 343.

Розглянуто сутність корпоративної культури. Проаналізовано особливості її еволюції у складі організаційної культури підприємств та перспективні напрями трансформації. Здійснено типізацію корпоративної культури на сучасних українських підприємствах. Визначено прогресивні типи корпоративної культури, що сприятимуть якісному розвитку трудового потенціалу.

Ключові слова: корпоративна культура, цінності, трансформація, якість трудового потенціалу, інноваційна активність, соціальне партнерство, менталітет.

Следь О.М. *Особливості формування та функціонування неформального сектору ринку праці в Україні.* – С. 293.

Розглянуто причини та умови формування неформального сектору ринку праці в Україні. Досліджено особливості та характерні риси функціонування незареєстрованого ринку праці в сучасних умовах. Встановлено позитивні та негативні соціально-економічні наслідки існування неформального сектору ринку праці. Визначено основні шляхи регулювання незареєстрованої трудової діяльності та її наслідків.

Ключові слова: доходи населення, економічна діяльність, податки, неформальна зайнятість, вторинна зайнятість, безробіття, умови праці, організація праці, соціальний захист, рівень життя.

Солдак М.О. *Підходи до оцінки інституційного потенціалу регіонів України.* – С. 115.

Вирішення завдання визначення потенціалу регіону доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу. Запропоновано групи показників для оцінки інституціонального потенціалу. Зроблено висновки щодо ефективності використання інституційного потенціалу в регіонах України.

Ключові слова: регіон, інституційний потенціал, оцінка, ефективність використання.

Толмачова Г.Ф., Квілінський О.С. *Мале підприємництво України в умовах кризи: аналіз розвитку і проблем.* – С. 131.

Здійснено аналіз тенденцій і умов розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні й за кордоном. На основі результатів анкетного обстеження виявлено основні проблеми у взаєминах влади і бізнесу, проведено аналіз адміністративних бар'єрів при здійсненні підприємницької діяльності у старопромислових регіонах.

Ключові слова: світовий і вітчизняний досвід, тенденції розвитку малого підприємництва, галузева структура малих підприємств, місцеве регуляторне середовище, адміністративні бар'єри.

Тульку Я.І. *Біржові механізми комерціалізації інновацій в умовах неефективної системи захисту прав інтелектуальної власності.* – С. 189.

Подано аналіз можливостей використання біржових механізмів для підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні. Досліджено досвід України й зарубіжних країн в організації комерціалізації інновацій шляхом створення проектів із використанням такого роду механізмів. Запропоновано проект створення біржі продуктами інтелектуальної діяльності як перспективного елемента інфраструктури регіональних інноваційних систем.

Ключові слова: інноваційна система, біржа, державно-приватне партнерство, глобальна конкурентоспроможність країн.

АННОТАЦИИ

Авдеева Е.С. *Влияние глобального макрофактора на формирование стратегических приоритетов странового уровня.* – С. 30.

Рассмотрены стратегические основы хозяйствования различных стран мирового хозяйства. Проанализированы стратегические приоритеты России на современном этапе и дана их критическая оценка.

Ключевые слова: стратегия, макроуровень, рост, конкурентоспособность, Всемирный банк.

Борисенко Т.М. *Проблемы обеспечения достойного уровня жизни населения регионов Украины.* – С. 245.

Обосновано определение достойного уровня жизни. Исследуются условия уровня жизни населения Украины и делается вывод о том, что они не обеспечивают параметры достойной жизни.

Ключевые слова: достойный уровень жизни, доходы, потребление, регион.

Вишневский А.С. *Структурные характеристики социализации экономики Украины: определение и динамика изменений.* – С. 305.

Определены структурные характеристики социализации экономики Украины. Подавляющее большинство этих характеристик имеет отрицательную динамику, что свидетельствует о десоциализации экономики Украины. Для углубления социализации экономики Украины предложены направления структурных маневров.

Ключевые слова: социальная ориентация экономики, сферы социализации экономики, структурные характеристики, структурные маневры.

Гайдатов А.В. *Информационные основы синтеза системы управления целеполаганием на промышленных предприятиях.* – С. 49.

Решена задача формализации процессов формирования целей в организационной структуре предприятия. Предложенные

подходы к описанию процессов формирования целей и связанных с ними информационных потоков могут быть положены в основу создания системы управления целеполаганием промышленного предприятия.

Ключевые слова: целеполагание, управление, информационные потоки, промышленные предприятия.

Горященко Ю.Г. *Стратегия преодоления региональной дифференциации благосостояния населения Украины.* – С. 261.

Проанализированы проблемы межрегиональной дифференциации доходов населения и уровня жизни, сделан вывод о его чрезмерном уровне, что не способствует консолидации украинского общества. Обоснована необходимость Государственной стратегии регионального развития определить приоритетную задачу выравнивания доходов населения, определены пути его достижения.

Ключевые слова: стратегия, региональная дифференциация, благосостояние населения.

Ильич Л.Н. *Теоретические аспекты исследования структурных трансформаций рынка труда.* – С. 281.

Рассмотрены теоретические аспекты анализа динамики рынка труда. Сформулированы авторские определения понятий «рынок труда», «структурная перестройка», «структурный кризис» и «структурная трансформация» рынка труда. Исследованы этапы и выделены уровни структурных трансформаций рынка труда. Классифицированы детерминанты структурных трансформаций рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, предложение и спрос на рынке труда, социально-трудовые отношения, структурная трансформация, структурный кризис, структурная перестройка.

Касперович А.Ю. *Активизация социальных факторов обеспечения устойчивого развития региона: духовно-культурный аспект.* – С. 324.

Рассмотрена роль духовно-культурного потенциала общества в активизации социальных факторов обеспечения устойчивого развития региона. Проанализированы составляющие элементы духовно-культурного потенциала, предложена его структурная мо-

дель в сочетании с тремя аспектами устойчивого развития – экономическим, социальным и экологическим. Обоснованы направления дальнейших исследований вопросов активизации социальных факторов устойчивого развития путем формирования и вовлечения духовно-культурного потенциала.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, социальные факторы.

Колесникова А.В. *Институциональное обеспечение развития финансово - инвестиционной инфраструктуры промышленного региона. – С. 149.*

Исследованы подходы к определению понятия «институциональное обеспечение», «институт», «институция». Освещены особенности взаимодействия организационно-производственной структуры и финансово - инвестиционной инфраструктуры промышленного региона в процессе внедрения инвестиционного проекта. Рассмотрены особенности финансирования этапов инвестиционного проекта и определены элементы финансово-инвестиционной инфраструктуры, которые его осуществляют. Обосновано влияние институционального обеспечения на величину транзакционных издержек при воплощении этапов инвестиционного проекта.

Ключевые слова: институт, институция, институциональное обеспечение, финансово-инвестиционная инфраструктура, транзакционные издержки, инвестиционный проект, промышленный регион, производство, малое предпринимательство.

Котов Е.В., Ляшенко В.И. *Оценка стратегических перспектив социально-экономической модернизации города Мариуполя. – С. 3.*

Проведен анализ состояния процессов социально-экономической модернизации г. Мариуполя и предложены инструменты по их ускорению. Оценка состояния и динамики процессов модернизации г. Мариуполя проведена в сравнении с другими городами Донецкой области. Обоснована необходимость разработки качественных стратегий и целевых программ развития города, а также предложены механизмы взаимодействия власти, бизнеса и экспертного сообщества при их разработке и практической

реализации. Акцентируется внимание на важности развития малого и среднего бизнеса для ускорения процессов модернизации социально-экономической системы города.

Ключевые слова: оценка, стратегия, модернизация, экономика, программа.

Котова Н.И. *Влияние корпоративной культуры на мотивацию эффективной деятельности работников предприятий.* – С. 270.

Предложен подход к оценке влияния корпоративной культуры на мотивацию труда персонала. Рассмотрен метод поэтапной оценки состояния корпоративной культуры. Обоснована взаимосвязь показателей результативности деятельности персонала, зависящих от определенных элементов корпоративной культуры. Даны рекомендации по определению эффективности от внедрения мероприятий по совершенствованию корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, персонал, мотивация, поэтапная оценка, критерии, корпоративные ценности, весомость, ранжирование, эффективность.

Кузьменко Р.В. *Формирование структурных преобразований в процессах промышленного роста экономики Украины.* – С. 59.

Рассмотрены возможные направления формирования комплексного подхода к определению приоритетов структурно-динамических сдвигов в процессах промышленного роста экономики Украины с учетом промышленной структуры в контексте генерирования признаков устойчивого социально-экономического развития государства.

Ключевые слова: структурные преобразования, промышленный рост, модернизация, структурно-информационная политика.

Левшова Ю.А. *Формирование производственных структур в топливно-энергетической отрасли.* – С. 171.

Определена сущность и особенности формирования производственного потенциала интегрированных промышленных компаний. Предложена общая схема построения рациональной производственной структуры на примере интегрированной компании

энергетической отрасли Украины, рассмотрены основные этапы процесса формирования оптимальной производственной структуры.

Ключевые слова: вертикально интегрированная компания, производственный потенциал, производственная структура, топливно-энергетический комплекс.

Лепя В.В., Грязева М.С. *Проблемы модернизации системы управления качеством на промышленных предприятиях.* – С. 86.

Проведен анализ существующих подходов к управлению качеством на предприятиях. Рассмотрена эволюция развития теоретических подходов к управлению качеством. Проанализированы перспективы модернизации систем управления качеством на отечественных предприятиях. Выделены ключевые проблемы внедрения современных систем управления качеством на предприятиях промышленности.

Ключевые слова: качество, управление качеством, система управления качеством, промышленные предприятия.

Лымарь В.В. *Инновационные стратегии старопромышленных регионов Европы: стратегия разумной специализации.* – С. 334.

Рассмотрены инновационные стратегии старопромышленных регионов Европы, а именно стратегия разумной специализации. Представлены основные этапы реализации данной стратегии, а также определены вопросы, которые должны стать основой инновационных стратегий.

Ключевые слова: старопромышленные регионы, инновационные стратегии, разумная специализация, инновационный процесс, рынок инноваций.

Майер И.Н. *Проблемы развития внешнеэкономической деятельности машиностроительной отрасли Украины.* – С. 179.

Рассмотрены проблемы развития внешнеэкономической деятельности машиностроительной отрасли Украины. Определено, что наиболее развитыми отраслями отечественного машиностроения являются тяжелое и транспортное машиностроение. Выявлено, что основной причиной ухудшения состояния машиностроитель-

ных предприятий Украины является наличие значительных внутренних проблем развития: низкая конкурентоспособность продукции, недостаточное количество оборотных средств, низкая производительность труда, отсутствие технического переоснащения, высокий уровень износа основных фондов, неэффективное использование имеющихся ресурсов, сокращение инвестиций и инновационной активности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, машиностроительная отрасль, экспорт, импорт, сальдо внешней торговли, инвестиции, инновации.

Моисеев Г.В., Моисеев В.Г., Фиалка Л.В. *Государственно-частное партнерство (ГЧП) как самостоятельный институт современной экономики.* – С. 65.

Исследованы вопросы теории и практики реализации в современных условиях потенциала государственно-частного партнерства (ГЧП), раскрыта его экономическая сущность, а также исследованы вопросы формирования и реализации ГЧП как самостоятельного института взаимодействия государства и бизнеса. Обоснованы рекомендации, способствующие развитию и эффективному использованию в современных условиях его институциональной инфраструктуры.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), институциональное обеспечение ГЧП, институциональная среда ГЧП, организационно-правовые формы и модели ГЧП.

Новикова О.Ф. *Формирование и использование социального потенциала устойчивого развития: концептуальные подходы.* – С. 209.

Обоснована значимость и актуальность проблем формирования и использования социального потенциала для достижения целей устойчивого развития. Раскрыты результаты научных исследований и сделан анализ публикаций по социальному потенциалу в целом и социальному потенциалу устойчивого развития в частности. Раскрыты содержание и сущность социального потенциала устойчивого развития на этапах формирования и использования. На основе теоретико-методологических обобщений систе-

матерIALIZED направлены превращения социального потенциала устойчивого развития в социальный ресурс.

Ключевые слова: социальный потенциал, устойчивое развитие, концептуальный подход, социальный ресурс.

Павлов К.В. *Эффективные решения социально-экономических и экологических проблем водопотребления в крупном городе.* – С. 38.

На примере Ижевска, являющегося крупным городом, рассматриваются социально-экономические и экологические проблемы водопотребления, а также предлагаются методы и способы их эффективного решения.

Ключевые слова: социально-экономические и экологические проблемы водопотребления, эффективное решение проблем, крупный город, водопотребление в городе Ижевске.

Пидоричева И.Ю. *Действующая система управления инновационным развитием в Украине: проблемы и направления совершенствования.* – С. 92.

Проведен анализ действующей в Украине системы управления инновационным развитием на государственном и региональном уровнях. Выявлены ее характерные черты и идентифицированы проблемы. Даны предложения по повышению результативности государственного управления инновациями в контексте модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, управление, модернизация, регион.

Родченко В.Б. *Региональная социальная политика повышения уровня и качества жизни населения Украины.* – С. 235.

Осуществлен анализ отдельных параметров уровня и качества жизни населения регионов Украины на основе статистической информации, выявлена их чрезмерная дифференциация. Сделан вывод о необходимости совершенствования региональной социальной политики и определены направления соответствующего совершенствования.

Ключевые слова: регион, дифференциация регионов, социальная политика, уровень жизни, качество жизни, выравнивание параметров жизни.

Семькина М.В. *Феномен корпоративной культуры в системе социальных рычагов качественного развития трудового потенциала.* – С. 343.

Рассмотрена сущность корпоративной культуры. Проанализированы особенности ее эволюции в составе организационной культуры предприятий и перспективные направления трансформации. Осуществлена типизация корпоративной культуры на современных украинских предприятиях. Определены прогрессивные типы корпоративной культуры, которые будут содействовать качественному развитию трудового потенциала.

Ключевые слова: корпоративная культура, ценности, трансформация, качество трудового потенциала, инновационная активность, социальное партнерство, менталитет.

Следь А.Н. *Особенности формирования и функционирования неформального сектора рынка труда в Украине.* – С. 293.

Рассмотрены причины и условия формирования неформального сектора рынка труда в Украине. Исследованы особенности и характерные черты функционирования незарегистрированного рынка труда в современных условиях. Установлены положительные и отрицательные социально-экономические последствия существования неформального сектора рынка труда. Определены основные направления регулирования незарегистрированной трудовой деятельности и ее последствия.

Ключевые слова: доходы населения, экономическая деятельность, налоги, неформальная занятость, вторичная занятость, безработица, условия труда, организация труда, социальная защита, уровень жизни.

Солдак М.А. *Подходы к оценке институционального потенциала регионов Украины.* – С. 115.

Решение задачи определения потенциала региона дополнено разработкой новых подходов к определению сущности, структур и методов оценки институционального потенциала. Предложены

группы показателей для оценки институционального потенциала. Сделаны выводы об эффективности использования институционального потенциала в регионах Украины.

Ключевые слова: регион, институциональный потенциал, оценка, эффективность использования.

Толмачева А.Ф., Квилинский А.С. *Малое предпринимательство Украины в условиях кризиса: анализ развития и проблем.* – С. 131.

Осуществлен анализ тенденций и условий развития субъектов малого предпринимательства в Украине и за рубежом. На основе результатов анкетного обследования выявлены основные проблемы во взаимоотношениях власти и бизнеса, проведен анализ административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности в старопромышленных регионах.

Ключевые слова: мировой и отечественный опыт, тенденции развития малого предпринимательства, отраслевая структура малых предприятий, местная регуляторная среда, административные барьеры.

Тульку Я.И. *Биржевые механизмы коммерциализации инноваций в условиях неэффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности.* – С. 189.

Дан анализ возможностей использования биржевых механизмов для повышения эффективности инновационной деятельности в Украине. Исследован опыт Украины и зарубежных стран в организации коммерциализации инноваций путем создания проектов с использованием такого рода механизмов. Также предлагается проект создания биржи продуктами интеллектуальной деятельности как перспективного элемента инфраструктуры региональных инновационных систем.

Ключевые слова: инновационная система, биржа, государственно-частное партнерство, глобальная конкурентоспособность стран.

ABSTRACTS

Avdeeva K.S. *Influence of a global macrofactor on the formation of strategic priorities on country level. – P. 30.*

The article considers strategic basis for the economic management in various countries of the world economy. Strategic priorities of Russia at the present stage are analysed and critically evaluated.

Keywords: strategy, macrolevel, growth, competitiveness, World Bank.

Borysenko T.M. *The problems of ensuring the worthy standard of living of the population in the regions of Ukraine. – P. 245.*

At the present stage the term “worthy standard of living” is becoming increasingly common, it came from the international regulations. The European Social Charter sets out the right of workers to have a remuneration that ensures a decent standard of living to them and their families. The worthy standard of living right is consolidated in the constitutions of many countries, including Russia, Belarus. According to the Constitution of Ukraine, the creation of conditions which provide a worthy standard of living is defined as a state policy.

Undoubtedly, the determination of the standard of living of Ukraine’s population and its differentiation by regions is important. This gives an opportunity to highlight the real picture of the socio-economic state of the Ukrainian society in the regional context, which is the basis for further improvement of the social policy. To analyse the conditions for achieving a decent standard of living in the regions of Ukraine, the author used statistics of incomes, consumption and property security. Ratio of average per capita money income and the minimum subsistence wage characterizes the real economic possibilities of achieving a certain standard of living of the population in each region, because the cost of the subsistence wage is constantly being reviewed according to the dynamics of the cost of living.

The analysis shows that Ukraine has not created the necessary conditions for ensuring decent living standards. The low level of incomes does not provide even a sufficient nutrition. The author came to the conclusion that the regional social policies should be aimed at ensuring effective employment; increasing labor costs; incomes growth;

improving the availability of high-quality consumer goods, especially food. It is important to provide the intensification and increase the regional economic and business activity as an economic basis for achieving a worthy standard of living.

Keywords: worthy standards of living, incomes, consumption, region.

Gaydatov O.V. *Information bases for synthesis of control system by goal-setting at industrial enterprises.* – P. 59.

This article tries to solve the problem of formalizing the processes of formation of goals in the organizational structure of the enterprise. The approaches are offered to describe the formation of goals and associated with them information flows which can be the basis for the management system of goal setting at the industrial enterprise.

Keywords: goal-setting, management, information flows, industrial enterprises.

Goryashchenko Yu.G. *Strategy of overcoming the regional differentiation in the welfare of the population in Ukraine.* – P. 261.

The situation formed in Ukraine is such that the region where a person lives becomes a determining factor, not only in the economic situation, but also in qualitative characteristics of living, in particular the availability of basic social services and ecologically safe environment, opportunities to provide a comprehensive development of children, support their health.

Excessive differentiation of incomes of the population in the regions of Ukraine is the result of a considerable gap in the living standards of the communities. In most regions the opportunities of human development are at low level that prevents the accumulation of human capital, which is the main factor of the economic growth. The low level of welfare and its considerable unevenness generate the interregional social contradictions.

In conditions, when there is a problem of regional differentiation in Ukraine, the state efforts concerning levelling the welfare could become an instrument of consolidation of the society. The author of the article analyses problems of inter-regional differentiation of the popula-

tion's incomes and standards of living. The conclusion is made that the excessive level of differentiation does not contribute to the consolidation of Ukrainian society. It is necessary to form the state strategy of regional development. The priority task of leveling the incomes of the population is defined and the ways to achieve it are made.

Keywords: strategy, regional differentiation, welfare of the population.

Kasperovych O.Yu. *Activation of social factors of regional sustainable development: spiritual and cultural aspects.* – P. 324.

The article contains the analysis of the role of spiritual and cultural potential of the society in the activation of social factors to ensure a sustainable development of the region.

A structural model connecting basic elements of the spiritual and cultural potential with three dimensions of sustainable development (economic, social and environmental) is proposed. The article also grounds the main directions for further research of the the issues concerning the activation of social factors of sustainable development by the formation and attraction of the spiritual and cultural potential.

Keywords: sustainable development, region, social factors.

Kolesnikova G.V. *Institutional support for the development of financial and investment infrastructure in the industrial region.* – P. 149.

This paper investigates approaches to the definitions of “institutional support”, “institution”, “institute”. Specific features of interactions between the industrial-organizational structure and financial-investment infrastructure of the industrial region in the implementation of the project are highlighted. Specifics of financing of the investment project stages are considered, and the elements of the financial and investment infrastructure engaged in it are identified. The impact of the institutional support on the value of transaction costs in the implementation of the investment project stages is justified.

Keywords: institute, institution, institutional support, financial and investment infrastructure, transaction costs, investment project, industrial region, production, small business.

Kotov E.V., Lyashenko V.I. *Estimation of strategic prospects for socio-economic modernisation of city Mariupol.* – P. 3.

The article analyses the state of the processes of socio-economic modernisation of city Mariupol and offers the instruments to accelerate them. The estimation of the state and dynamics of the processes of city Mariupol modernisation is conducted in comparison with other cities of Donetsk region. The need to develop high-quality strategies and targeted programs of the city development is well-grounded, and the mechanisms of cooperation between powers, business and expert community in the process of their development and practical realization is offered. The accent is made on the importance of developing small and medium-sized business for the acceleration of the processes of modernisation of the city's socio-economic system.

Keywords: estimation, strategy, modernisation, economy, program.

Kotova N.I. *Influence of corporate culture on the motivation of employees' efficient activity at the enterprise.* – P. 270.

The article deals with the theoretical and practical issues of scientific assessment of the corporate culture impact on the motivation of employees' efficient activity. The possibility of such an assessment in terms of the company's corporate culture (with legal regulation), as well as in the presence and development of its individual components is stressed.

The method of elementwise assessment of the corporate culture is considered. The above method is illustrated as applied for the company in terms of corporate values and for the employees as the motives of their efficient activity.

The mechanism for determining the level of influence of the corporate culture components on the motivation of the employees efficient activity, which is based on the ranking the weights of the identified corporate culture subelements, reflecting the motives of workers is considered.

The close relationship and dependence of the employees' performance indicators, (productivity and profitability of products) on specific elements of corporate culture are shown.

The directions of determining the effectiveness of the corporate culture implementation and improvement are proposed. Particular attention is paid to indicators of measuring the impact of corporate culture on the motivation of the employees' efficient activity.

Keywords: corporate culture, employees, motivation, element-wise assessment, corporate values, weightiness, ranking, efficiency.

Kuzmenko R.V. *Forming structural transformations in the processes of industrial growth of economy of Ukraine.* – P. 59.

Possible directions of forming a complex approach to the identification of priorities in structure-dynamic changes in the processes of industrial growth of economy of Ukraine are considered taking into account the industrial structure in the context of generating the signs of sustainable socio-economic development of the state.

Keywords: structural transformations, industrial growth, modernization, structural and information policy.

Ilyich L.M. *Theoretical aspects of research into structural transformations of the labor market.* – P. 281.

The paper deals with theoretical aspects of the labor market dynamics. Structural reorganization of the labor market covers the process of gradual, progressive, coherent institutional and structural changes that lead to the formation of a qualitatively new mechanism of the labor market, which aims at ensuring the progressive development of the economic system. Structural crisis of the labor market is caused by controversy between the outdated elements of its structure and new elements that appear in response to the growing needs of the economy. Structural crisis of the labor market can be manifested in increased imbalance between supply and demand on the labor market, unemployment and forced underemployment, increasing the volume of informal employment, stagnation of introducing new jobs, etc.

The structural transformation of the labor market is a process which encompasses all socio-economic conditions of the labor market functioning and is characterized by constant transition from a stable to unstable state (and vice versa) with subsequent transformation of its structural elements and relationships. Evolutionary structural transformation of the labor market involves the process of quantitative and qua-

litative changes in the elements of its structure. Revolutionary structural transformation of the labor market is subject to gradual accumulation of previous evolutionary shifts, which cause the fundamental change in all components of the labor market and its transition to a new qualitative level which corresponds to new conditions of social and economic development.

The structural transformations of the labor market at different levels are interrelated and tend to accumulate themselves. Permanent single structural transformations of the labor market at the micro level are determined by completeness or incompleteness of the labor reproduction processes and may lead to transformations of reproduction processes of the labor market at higher levels (meso-, macro-, and mega-levels). Regulation of the structural transformation of the labor market should be implemented at every level, starting from change of motivation to the work of an individual subject until complete restructure of reproduction labor processes and improvement of the system of labor relations are achieved.

Keywords: labor market, supply and demand on the labor market, social and labor relations, structural transformation, structural crisis, structural restructuring.

Lepa V.V., Grjazeva M.S. *Problems of upgrading the system of quality management at the industrial enterprises. – P. 86.*

The article analyzes the current approaches to quality management at enterprises. The evolution of the development of theoretical approaches to quality management is analyzed. The prospects of modernization of quality management systems at domestic enterprises are examined. Key problems of the introduction of modern-quality management systems at industrial enterprises are identified.

Keywords: quality, quality management, quality management system, industrial enterprises.

Levshova Ju.O. *Forming industrial structures in the fuel and energy sector. – P. 171.*

Specific ways and tools for improving the efficiency of integrated companies in a market economy are still the insufficiently investigated problem whose solution is of considerable interest not only from

the point of view of control theory, but primarily in terms of practical value to domestic companies. In this context, the aim of this study is to determine the nature and peculiarities of the production potential of integrated industrial companies.

Integrated production company represents a group of economically independent business entities related to production and technological and economic terms, leads to a joint economic activities on a contractual basis through the consolidation of assets, use of common resources, raw materials, fuel, energy, water, land, labor, facilities management and infrastructure support for a common strategic goal.

Formation of an integrated production structure should be based not only on the achieved level of resources and the potential for the use of resources but on the synergy achieved at each stage of the chain of values.

Production capacity of an integrated company means a set of tangible and intangible resources integrated into the existing system of technological, operational and organizational structures and device management, employees who have a specific organizational culture, skills and knowledge to meet the demands of consumers and the interests of the state and business partners.

Proposed is the formation of an integrated production structure divided into the following stages: establishing the optimal number of manufacturers that are part of an integrated company, determining their capacity and comparison with a given output, determining the spatial location in the master plan of the formation of transport, communication and information and other relations within the company, building the infrastructure supporting the production structure to find product markets and form external traffic flows.

Keywords: vertically integrated company, production capacity, production structure, fuel and energy complex.

Lymar V.V. *Innovation strategies of old industrial regions in Europe: the strategy of reasonable specialization.* – P. 334.

The article deals with the problem of innovation strategies of old industrial regions in Europe, in particular the strategy of reasonable specialization. The main steps of this strategy are described, as well as

the concepts which should underly the innovation strategies are defined.

Keywords: old industrial regions, innovation strategies, reasonable specialization, innovation process, innovation market.

Mayer I.N. *Problems of development of foreign economic activity of Ukraine's engineering industry.* – P. 179.

The problems of development of foreign economic activity of Ukraine's engineering industry are considered. It is determined that the most developed industries of domestic engineering are heavy and transport engineering. The existent structure of engineering is characterized by the predominance of metal-intensive industries and insufficient development of science-intensive instrument-making, radio electronics and machine-tool construction, which negatively affects the processes of innovative development of engineering industry.

The main factor of worsening the state of machine-building enterprises in Ukraine are the internal problems of development: low competitiveness of products, insufficient amount of circulating assets, low labour productivity, absence of the technical retooling, high level of capital assets wear, ineffective use of present resources, reduction of investments and innovative activity.

The revival of domestic engineering and strengthening of positions on the world markets depends on the effective investment policy of the state aimed at the development and modernization of production and scientific and technical potential of engineering industry. There is a necessity to orient to the internal and oversea markets and renewal of machine-building production volumes with predominance of high-tech exports.

Keywords: foreign economic activity, engineering industry, export, import, balance of foreign trade, investment, innovation.

Moiseev G.V., Moiseev V.G., Fialka L.V. *State-private partnership (SPP) as an independent institute of modern economy.* – P. 65.

The questions of theory and practice of realization of potential of state-private partnership (SPP) are investigated, its economic essence is exposed. The questions of forming and realization of SPP are

investigated as an independent institute of co-operation of the state and business. Recommendations assisting the development and effective use of the institutional infrastructure are grounded.

Keywords: state-private partnership (SPP), institutional providing of SPP, institutional environment of SPP, legal forms and models of SPP.

Novikova O.F. *Formation and use of the social potential for sustainable development: conceptual approaches.* – P. 209.

The importance and actuality of problems concerning the formation and use of the social potential for achieving sustainable development is substantiated. The results of scientific research and analysis of the publications made on the social potential in general and on the social potential of sustainable development are presented. The essence and content of the social potential of sustainable development at the stage of formation and use are substantiated. Based on theoretical and methodological generalizations, the directions of transformation of the social potential of sustainable development in social resource are systemized.

Keywords: social potential, sustainable development, conceptual approach, social resource.

Pavlov K.V. *Effective solution of socio-economic and environmental problems of water consumption in the large city.* – P. 38.

The article considers socio-economic and environmental problems of water consumption on the example of a large city Izhevsk, and offers methods and ways of their effective solution.

Keywords: socio-economic and environmental problems of water consumption, effective solution of problems, large city, water consumption in the city of Izhevsk.

Pidoricheva I.Yu. *The current system of innovative development management in Ukraine: problems and directions of improvement.* – P. 92.

The current Ukrainian system of innovative development management at national and regional levels are analyzed. The characteristic features and problems of this system are distinguished. The proposals

are given to increase the effectiveness of the state innovation management in the conditions of modernization of the national economy.

Keywords: innovative development, governance, modernization, region.

Rodchenko V.B. *The regional social of increasing living standard and quality of life of the population in Ukraine. – P. 235.*

This article presents the analysis of the individual parameters of living standards and quality of life of the population in regions of Ukraine on the basis of statistical information, exposes their excessive differentiation. The interregional differentiation in the level of incomes and population health characteristics, environmental conditions tends to growth in the last years, which leads to the deepening of the differences in quality of life. Conclusions regarding the necessity of improving regional social policies and identification of directions of the corresponding improvements are made. They relate to the implementation of regional social monitoring, mobilization of regional resources and taking into account of regional special features in the formation of the regional social policy.

Keywords: region, differentiation of regions, social policy, level of life, quality of life, leveling parameters of life.

Semykina M.V. *Phenomenon of corporate culture in the system of social factors of high-quality development of labor potential. – P. 343.*

Experience of the market economy countries convincingly indicates that developed corporate culture is a powerful key factor of qualitative development of labor potential and growth of innovative activity of employees of the enterprises and organizations.

Corporate culture in Ukraine remains an unused resource, doesn't favour an economic growth and innovative development of the enterprises, increase of the personnel's competitiveness.

The aim of the paper is to research the essence of corporate culture, determine the features of its development and transformation problems in the conditions of market managing, and define its role in qualitative labor potential development of the enterprises and organizations.

Corporate culture is suggested to be interpreted as a subsystem of enterprise organizational culture which reflects a set of certain values, norms and behavior models which are declared, divided and realized in practice by heads of the enterprises and their subordinates (personnel), proving the efficiency in the course of adaptation to the requirements of internal development of the organization and environment requirements.

The corporate culture forms behavioral sense of values of the management and subordinates at the enterprises, joins them in the general aspirations to all-round prosperity of organization, formation of image of the team capable to develop and implement the most progressive, original ideas and innovations.

Throughout time the content, targets, principles, techniques of corporate culture were qualitatively changing depending on changes of a political system, patterns of ownership, state of development of the general societal culture, dominating ideological values and behavioral standards. Unlike change of productive relations change of corporate culture always demands more time.

A corporate culture, as well as an organizational culture of any enterprise as a whole, is a dynamic system which means the existence of: 1) a certain hierarchy of values which dominates among the organization's heads and personnel, 2) sets of ways of their realization which prevail at a certain stage of development of the enterprise. Both dominating values, and ways of their realization, independently of specifics of activity of the modern enterprise, can't exist separately, they are under the influence of environment - market demand, competition, various factors and tendencies (at the levels of the region, area, country, world markets) which with a different orientation and force influence the organizational culture of the enterprises.

It is proved that for the majority of the Ukrainian enterprises the existing corporate culture is in a contradiction with problems of adaptation to the competitive environment requirements. On a basis of the sociological researches and expert estimates some types of culture so characteristic to activity of the modern Ukrainian enterprises are defined: 1) "Bureaucratic pyramid", 2) "Dictatorship of the owner", 3) "Business partnership" 4) "Democratism and coordination". The third and fourth types of corporate culture are recognized as the most pro-

gressive, however in Ukraine the first and second types of corporate culture are the most widespread, as a relationship between heads and subordinates is traditionally built on the principles of a paternalism.

Further transformation of the corporate culture focused on partnership, is necessary to consider as a powerful reserve of economic growth and innovative development of the domestic enterprises. Formation of progressive types of corporate culture will favour a high-quality development of labor potential, however this demands qualitative transformation of heads and subordinates labor mentality towards the assistance to productive social dialogue.

Keywords: corporate culture, values, transformation, quality of labor potential, innovative activity, social partnership, mentality.

Sled O.M. *Features of formation and functioning of the informal labor market in Ukraine. – P. 293.*

The basic conditions for forming the informal labor market sector in Ukraine in the post-Soviet period are considered. The main reasons for unregistered activity and motives that drive people to informal employment are highlighted. Among these reasons are accidental (non-special), forced and deliberate ones.

The basic types and forms of activity in the informal labor market sector in Ukraine are defined. Main characteristics of the modern informal labor market sector are identified. They include: the significant stratification and polarization, combining of the formal and informal activities of workers, the gradual disappearance of the boundaries between formal and informal employment. The differences of informal employment representatives of various social and professional categories are adjusted. Influence of the traits of national mentality on permanent expansion of the informal labor market sectors are justified.

It is found that the functioning of the informal labor market has a large number of social and economic consequences, both positive and negative. The informal sector of the labor market has a positive effect on some social indicators, provides employment opportunities for special categories of the population (socially vulnerable groups), provides people with additional income, helps to mitigate the negative effects of unemployment. The main negative consequence of the informal sectors on the labor market is a shortfall in tax revenues to the state budget.

Besides, the negative aspect is that unregistered activity is not well regulated and does not conform to the standards of working conditions, does not provide the social protection for employees.

The article justifies the inevitability of existence of the informal labor market sector and the complexity of its assessment and management. Using a differentiated approach to regulating the informal sector of the labor market and its social and economic impact is proposed.

Keywords: incomes of the population, economic activity, taxes, informal employment, secondary employment, unemployment, working conditions, work organization, social protection, standard of living.

Soldak M.O. *The approaches to evaluation of the institutional potential of Ukraine's regions.* – P. 115.

Solution of the problem of determining the potential of the region is complemented by the development of new approaches to the determination of the essence, structure and methods of evaluation of the institutional potential. It offers the group of indices for evaluation of the institutional potential. The conclusions concern the effectiveness of the use of the institutional potential in the regions of Ukraine are made.

Keywords: region, institutional potential, evaluation, efficiency of using.

Tolmachova H.F., Kvilinskyi O.S. *Small business of Ukraine in the conditions of crisis: analysis of development and problems.* – P. 131.

The paper analyzes tendencies and conditions for the development of small business entities in Ukraine and abroad . Based on the results of questionnaire inspection, basic problems of mutual relations between powers and business are identified, and the administrative barriers to business activity in old industrial regions are analyzed.

Keywords: foreign and domestic experience, tendencies of small business development, sectoral structure of small enterprises, local regulator environment, administrative barriers.

Tulku Ya.I. *Exchange mechanisms of innovations commercialization in the context of ineffective system of intellectual property rights.* – P. 189.

The article analyzes the possibilities of using exchange mechanisms to increase the effectiveness of innovation activity in Ukraine. The experience in the use of such mechanisms in Ukraine and in foreign countries was studied. The author suggests a project of creation of the exchange of intellectual products as a perspective element of infrastructure of the regional innovation systems in Ukraine.

Keywords: innovation system, exchange, public-private partnership, global competitiveness of countries.

Vyshnevskiy O.S. *Structural characteristics of socialization of the economy of Ukraine: definition and dynamics.* – P. 305.

The purpose of this article is to determine the structural characteristics of the socialization of the economy of Ukraine and assess the dynamics of their changes. The current state and trends in the structural characteristics of the socialization of the economy indicates the presence of countervailing trends with the dominant negative. From 17 structural indicators, only 6 have a positive trend, 10 - negative trend, 1 figure - mixed trend.

Significant structural problems occur in the social orientation of production, where among the structural parameters of 5 from 6 have negative trend and only 1 has positive trend. The most notable deterioration occurs with innovative products. Their share in the industrial output in Ukraine has decreased twofold from 2007 to 2012.

The low share of innovative products to some extent is due to the low proportion of machine building in the manufacturing industry, which equal only 11.1% as of 2012 that is less by 2-3 times than in the economically developed countries of the EU.

Positive changes occurred only in respect of education of people employed in the industry, where the share of persons with an incomplete education, with college and higher education has increased during 2008-2012 years on 4 pp. Thus, the socialization of production primarily calls for structural maneuvers aimed at enhancing innovative products by expanding high-tech industries and attracting highly qualified personnel.

Positive trends in the provision of socially oriented distribution and redistribution relate to the increases in social spending and increase in the share of labor costs in GDP. At the same time, the tax policy in-

dicates the desocialization of distribution goods and services. Value added tax is replacing profit tax. This indicates changing sources of financing public expenditure from people who have economic success, toward the totality of the population.

The increase in final consumption expenditure in GDP and decrease in household expenditures on food are positive features areas of social orientated consumption of goods and services. This decrease in the share of services in GDP realized by the population indicates a desocialization of consumption. So, general trends in socialization of consumption of goods and services are positive.

Environment for social orientation of the economy is poor and requires structural changes towards increasing the share of human capital in the structure of national wealth and increasing the share of the population that sees positive economic developments in the country and identify themselves as the driving force of these processes.

Keywords: social orientation of economy, spheres of socialization of economy, structural characteristics, structural manoeuvres.

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

<i>Котов Е.В., Ляшенко В.І.</i> Оценка стратегических перспектив социально-экономической модернизации города Мариуполя.....	3
<i>Авдеева Е.С.</i> Влияние глобального макрофактора на формирование стратегических приоритетов странового уровня	30
<i>Павлов К.В.</i> Ефективні рішення соціально-економічних і екологічних проблем водоспоживання у великому місті.....	38
<i>Гайдатов А.В.</i> Информационные основы синтеза системы управления целеполаганием на промышленных предприятиях	49
<i>Кузьменко Р.В.</i> Формування структурних перетворень у процесах промислового зростання економіки України.....	59
<i>Моисеев Г.В., Моисеев В.Г., Фиалка Л.В.</i> Государственно-частное партнерство (ГЧП) как самостоятельный институт современной экономики	65
<i>Лепя В.В., Грязева М.С.</i> Проблеми модернізації системи управління якістю на промислових підприємствах.....	86
<i>Підоричева І.Ю.</i> Чинна система управління інноваційним розвитком в Україні: проблеми та напрями вдосконалення	92
<i>Солдак М.А.</i> Підходи до оцінки інституційного потенціалу регіонів України.....	115
<i>Толмачова Г.Ф., Квілінський О.С.</i> Мале підприємництво України в умовах кризи: аналіз розвитку і проблем.....	131
<i>Колеснікова Г.В.</i> Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону	149
<i>Левшова Ю.О.</i> Формування виробничих структур у паливно-енергетичній галузі	171
<i>Майер И.Н.</i> Проблемы развития внешнеэкономической деятельности машиностроительной отрасли Украины.....	179

<i>Тульку Я.И.</i> Биржевые механизмы коммерциализации инноваций в условиях неэффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности	189
--	-----

СОЦІАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ

<i>Новікова О.Ф.</i> Формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку: концептуальні підходи	209
<i>Родченко В.Б.</i> Регіональна соціальна політика підвищення рівня та якості життя населення України	235
<i>Борисенко Т.М.</i> Проблеми забезпечення гідного рівня життя населення регіонів України	245
<i>Горяченко Ю.Г.</i> Стратегія подолання регіональної диференціації добробуту населення України	261
<i>Котова Н.І.</i> Вплив корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності працівників підприємств	270
<i>Львіч Л.М.</i> Теоретичні аспекти дослідження структурних трансформацій ринку праці.....	281
<i>Следь О.М.</i> Особливості формування та функціонування неформального сектору ринку праці в Україні.....	293
<i>Вишневський О.С.</i> Структурні характеристики соціалізації економіки України: визначення та динаміка змін	305
<i>Касперович О.Ю.</i> Активізація соціальних чинників забезпечення сталого розвитку регіону: духовно-культурний аспект	324
<i>Лымарь В.В.</i> Инновационные стратегии старопромышленных регионов европы: стратегия разумной специализации	334
<i>Семикіна М.В.</i> Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу	343

Наукове видання

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

ДРУГІ ЧУМАЧЕНКІВСЬКІ ЧИТАННЯ

Збірник наукових праць

Мовою оригіналу

Оригінал-макет підготовлено у відділі КІНД ІЕП НАН України

Відповідальний за випуск	<i>В.І. Ляшенко</i>
Літературні редактори:	<i>Г.Д. Бутенко, О.П. Котовенко, Н.В. Білошапка</i>
Комп'ютерне верстання	<i>Н.А. Алексейчук</i>

Підп. до друку 18.12.2013. Формат 60x84/16. Папір друк. №3. Офс.друк.
Ум. друк. арк. 22,7. Обл.-вид. арк. 24,4. Тираж 350 прим.
Замовлення № 1310.
Друк різнографічний. ІЕП НАН України.
83048, Донецьк, Університетська, 77.