

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

**УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

ТРЕТІ ЧУМАЧЕНКІВСЬКІ ЧИТАННЯ

Збірник наукових праць

**Київ
2014**

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. Фатеев (Білорусь), к.е.н. А.І. Землянкін, к.е.н. С.М. Кацура, к.е.н. Г.В. Моїсеев, 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 № 8 від 29.10.2014 р.)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ 16139-461П 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. Треті
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. – Київ, 2014. –
230 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, 2014

*В.П. Антонюк, д.е.н.,
В.І. Ляшенко, д.е.н.,
О.Ф. Новікова, д.е.н.,
Є.В. Котов, к.е.н.,
М.М. Чумаченко*

**ПРОГРАМА СТВОРЕННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ
РОБОЧИХ МІСЦЬ У ДОНЕЦЬКІЙ ТА ЛУГАНСЬКІЙ
ОБЛАСТЯХ НА ПЕРІОД ДО 2017 РОКУ
І НАУКОВА ЕКСПЕРТИЗА ЇЇ ПРОЕКТУ**

Донецька та Луганська області є найбільш потужними в економічному плані та найбільш густонаселеними регіонами України. На початок 2014 р. у Донецькій області проживало 4384 тис. мешканців, у Луганській – 2240 тис., що складало 14,6% всього населення України¹. Ці регіони мали також найбільшу кількість економічно-активного населення: Донецька обл. – 2134 тис., Луганська – 1078 тис.², що становило майже 15 % у загальній кількості економічно активного населення України. Останніми роками в цих областях зменшувалися можливості зайнятості, що загострювало проблеми працевлаштування. Однак найбільш гостро проблема зайнятості постала внаслідок сепаратистських дій, обумовленого ним збройного конфлікту, що призвело до згортання роботи багатьох підприємств. В областях відбулося скорочення кількості юридичних осіб. Якщо до початку 2014 р. їх кількість збільшувалася, то за 2014 р. їх чисельність у Донецькій області скоротилась на 13,6,

¹ Демографічний щорічник «Населення України», 2013 рік / Державна служба статистики України . – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

² Статистичний збірник «Економічна активність населення України», 2013 рік / Державна служба статистики України. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

у Луганській – на 7,3 тис¹. Це обумовило зростання безробіття. Якщо в 2013 р. його рівень у Донецькій області становив 8,2% (за методологією МОП), то до кінця 2014 р. він перевищив 11%. Тому виникла гостра необхідність розробки програми збереження і створення робочих місць у даних регіонах України. Міністерством економічного розвитку і торгівлі було підготовлено *проект Програми створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року*², який визначав основні підходи до вирішення проблеми, що є дуже актуальною, адже значна частина території цього регіону зазнала бойових дій, підприємства та установи були зруйновані або призупинили свою діяльність. Упродовж періоду, на який розрахована програма, планувалося відновити інфраструктуру областей, створити сприятливі умови для працевлаштування як місцевим мешканцям, так і внутрішньо переміщеним особам. Аналіз проекту Програми створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року є якісним, ґрунтовним програмним документом, спрямованим на розв’язання значного кола проблем подолання системної кризи в Україні та її східних регіонах у Донецькій та Луганській областях. У той же час він має можливість для подальшого удосконалення.

Метою статті є аналіз змісту проекту програми та наукової експертизи щодо можливостей його удосконалення і умов вирішення проблем.

Метою програми було визначено забезпечення стабілізації, відновлення та соціально-економічного розвитку східних регіонів України, збереження існуючих та створення нових робочих місць на територіях, постраждалих від наслідків

¹ Дані державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

² Мінсоцполітики презентувало програму створення робочих місць та стабілізації зайнятості на Донбасі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247465978&cat_id=244276429.

збройного конфлікту, зокрема у Донецькій та Луганській областях (далі – Східні регіони).

Визначено, що розроблення програми обумовлено необхідністю розв'язання проблем, які виникли у соціальній сфері, та забезпечення життєво важливих потреб населення, у першу чергу шляхом збереження, прискореного відтворення та створення нових робочих місць як основи зайнятості та добробуту людей. Це мало здійснюватися шляхом: забезпечення консолідації зусиль органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, організацій роботодавців і профспілок щодо стабілізації економіки постраждалих регіонів для відновлення їх життєдіяльності; відновлення інфраструктури, що зазнала повної або часткової руйнації; дотримання прав і гарантій громадян, у тому числі на працю; створення умов для повернення громадян східних регіонів. Наголошується, що необхідною умовою реалізації програми є виконання урядових ініціатив з установами миру в східних регіонах, а також забезпечення взаємозв'язку економічної політики держави в напрямі європейської інтеграції та активної політики сприяння зайнятості.

Передумовою розробки програми став аналіз існуючого стану та проблем. Головною проблемою східних регіонів на сьогодні є збройний конфлікт. Унаслідок бойових дій в окремих населених пунктах повністю зруйновано інфраструктуру та розбалансовано систему життєзабезпечення, економіка східних регіонів зазнає значних збитків. Зупинено понад 20 тис. підприємств (60%), більшість з яких є підприємствами малого та середнього бізнесу. Жителі східних регіонів змушені лишати обжиті місця та виїжджати до інших регіонів. Залишені об'єкти інфраструктури занепадають або знищуються.

За незначний період до регіональних штабів із розміщення громадян України, які переміщуються з тимчасово окупованої території країни та районів проведення антитерористичної операції звернулися за допомогою десятки тисяч осіб із східних регіонів. Ймовірно, кількість таких осіб може збільшитися, оскільки в районах проведення антитерористичної операції проживає більш ніж 4 млн, а інтенсивність такого переміщення

зростає у зв'язку з відновленням збройного протистояння. На сьогодні здійснюються заходи, які спрямовані на забезпечення соціальної підтримки зазначених громадян, у тому числі забезпечення тимчасовим поселенням, призначення різних видів соціальної допомоги. Для цих людей організовано системну роботу всіх профільних структур у сфері соціального захисту населення, зокрема щодо соціального супроводу сімей, що попали у складні життєві обставини, надання соціальних послуг, призначення та продовження усіх належних страхових виплат, у тому числі самотнім матерям, ветеранам, інвалідам та іншим соціально вразливим категоріям. За місцем тимчасового проживання працездатним особам надається допомога з пошуку роботи та працевлаштування, реєстрації та перереєстрації безробітних, призначення (поновлення) виплати допомоги по безробіттю за спрощеною процедурою. Однак можливості працевлаштування є обмеженими, що обумовлено сучасним станом економіки області.

Економічний потенціал Донецької та Луганської областей. В економічному аспекті Донецька та Луганська області мають вигідне географічне розташування для транскордонного та міжрегіонального співробітництва і високорозвинений багатогалузевий господарський комплекс, значні запаси вторинних ресурсів та їх доступність, розвинену транспортну інфраструктуру, наявність науково-технічного та виробничого потенціалу у вугільній промисловості, електроенергетиці, машинобудуванні, металургії, хімії для розробки і освоєння інновацій, а також наявність природно-рекреаційного та історико-культурного потенціалу для розвитку туризму і культури.

Так, питома вага валового регіонального продукту Донецької та Луганської областей складала 15,7% загального продукту по Україні за підсумками 2012 р. (Донецька область – 11,7%, Луганська – 4%), що свідчить про значний економічний потенціал цього регіону.

У *Донецькій області* в 2010-2013 рр. існували явні переваги перед іншими регіонами України, зокрема: наявність багатогалузєвої мінерально-сировинної бази, рекреаційних місць і цілющих

родовищ, території природно-заповідного фонду. Область забезпечувала більше 90% загальнодержавного видобутку кам'яної солі та вогнетривкої глини (перше місце за обсягом видобутку), 79% флюсового вапняку, 50% кам'яного вугілля, в том числі коксівного – 74%. В області – 90% земельного фонду – ґрунти чорноземного типу. Мінерально-сировинна база регіону була однією з найбільш багатогалузевих та розвинених за обсягами видобутку і видами корисних копалин в Україні, чверть якої експортувалася. Розвідано 677 родовищ із 40 видів мінеральної сировини, з яких близько 300 родовищ розробляються, з них щодо рідкісних, рідкісно-земельних, кольорових металів, а саме Мазуровського, Азовського родовищ, Новодмитрівського рудопрояву свинцю та цинку. Поглиблювалася переробка природної мінеральної сировини, із залученням іноземних інвестицій створювалися нові сучасні виробництва будівельних матеріалів: з гіпсу – виробництво гіпсокартонних панелей та плит, сухих будівельних сумішей (ТОВ «Кнауф Гіпс Донбас», ТОВ «Лафарж»), з вогнетривкої глини – виробництво керамічної плитки, керамічних мас (ТОВ «Керамічні маси», ТОВ «Зевс Кераміка») тощо. Проте потребує впровадження комплексного видобутку корисних копалин та технологій з переробки техногенних родовищ з отриманням продукції кінцевого споживання. Металургійний комбінат ім. Ілліча вже створює на базі хіміко-металургійної фабрики сучасне виробництво з переробки відходів збагачення Мазуровського родовища рідкісних металів.

До світової фінансової кризи в Донецькій області спостерігалися високі темпи зростання промислового виробництва (у машинобудуванні, металургії та обробленні металу, виробництві будматеріалів, скла, хімічній та нафтохімічній промисловості), а також у виробництві сталі, чавуну, прокату чорних металів. Більше половини реалізованої промислової продукції відповідало міжнародним стандартам якості. У 2013 р. у Донецькій області зафіксовано зростання обсягів виробленої продукції у виробництві харчової промисловості, напоїв і виробів з тютюну на 1,8% порівняно з 2012 р., у той час як вироблення про-

дукції машинобудування знизилось на 21,2%, хімічної і нафтохімічної продукції – на 11,1%, виробництво будівельних матеріалів – на 8,7%.

У Луганській області сформувалися три крупні промислові вузли, а саме: Луганський вузол, спеціалізацію якого визначають підприємства металообробки, машинобудування і легкої промисловості; Алчевсько-Стахановський – металургійні і машинобудівні підприємства; Лисичансько-Рубіжансько-Северодонецький – хімічні та нафтохімічні. Вугільна галузь переважно базується на півдні області в Краснодонському, Антрацитівському та Свердловському районах, а також у містах Ровеньках і Красному Лучі.

Основу економіки Луганської області складають підприємства машинобудування, металообробки, легкої промисловості, металургії, хімічної та нафтохімічної галузей. У Луганській області видобувалося більше 30 % кам'яного вугілля України. Переробна промисловість забезпечувала 85,2 % від загального випуску товарів, зокрема це: нафтопереробний завод ЗАТ «ЛІНІК», м. Лисичанськ (його потужність складає 16 млн т продуктів нафтопереробки на рік, єдиний в Україні комплекс з виробництва пропілену, ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» – одне з найрозвинутіших підприємств області, що має найбільший обсяг експорту, серед інших підприємств чорної металургії – ВАТ «Стахановський завод феросплавів», ЗАТ «Луганський трубний завод», Лутугинський державний науково-виробничий валковий комбінат. Кольорова металургія представлена СП «Інтерсплав».

Провідними підприємствами хімічної промисловості, якими вироблялося до 70 % продукції галузі, є: ЗАТ «Северодонецьке об'єднання «Азот» (мінеральні добрива, метанол, аміак, ацетилен, оцтова кислота, побутова хімія), Северодонецьке ВАТ «Склопластик», Рубіжанський казенний хімічний завод «Зоря» (вибухові речовини), ТОВ «Рубіжанський «Краситель», ВАТ «Ліссода», ТОВ НВП «Лисичанський ГТЗ». Провідними машинобудівними підприємствами області є ВАТ ХК «Луганськтепловоз», ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод»,

ДП «Попаснянський вагоноремонтний завод», ВАТ «Краснолуцький машзавод», Консорціум «УкрБат», ВАТ «Первомайський електромеханічний завод», ТОВ «Луганський електромеханічний завод» та інші.

Легка промисловість представлена трикотажною, швейною, взуттєвою підгалузями. У структурі виробництва легкої промисловості швейна займала 86 %, взуттєва – 13,2 %. Всього в галузі здійснюють виробничу діяльність більше 80 підприємств різних форм власності. Провідними підприємствами є ВАТ фірма «Глорія Джинс», ЗАТ фірма «Лутри», ВАТ «Свердловська швейна фабрика», ТОВ «Салама», АТЗТ «Ровеньківська взуттєва фабрика».

Робота будівельного комплексу області спрямована на реалізацію програм житлового будівництва, газифікацію населених пунктів, будівництво об'єктів соціального і комунального призначення, збільшення виробництва і розширення асортименту будівельних матеріалів. Підприємства галузі у повному обсязі забезпечували попит області на будматеріали. Провідними виробниками будматеріалів були: ЗАТ «Лисичанський скляний завод «Пролетарій», КП «Лисичанський ЗЗБВ», ВАТ «Об'єднання «Склопластик», ТОВ «Лутугинський ЗБМ», ЧП «Момотов».

Наслідки кризових явищ. Варто відзначити, що впродовж останніх десятиліть у східних областях наростали кризові явища. За випуском ряду найважливіших видів продукції економіка областей була відкинута у минуле на 20-30 років, а за видобутком вугілля, виробництвом цементу, скла віконного, шкіряного взуття і деякими іншими показниками – більш ніж на 50 років. Основною причиною такого стану є технічна відсталість матеріального виробництва та перевантаженість його підприємствами галузей важкої промисловості. Більшість технологічного обладнання на цих підприємствах експлуатувалося понад 40 років. Продукція, що вироблена за старими технологіями, не витримувала конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Формувалась тенденція зменшення видобутку вугілля, виробництва готового вугілля, електроенергії. Генеруючі потуж-

ності теплових електростанцій областей використовувалися лише на 25-30% від установлених.

До загальнодержавних проблем додалися специфічні регіональні, пов'язані з початком процесу реструктуризації вугільної промисловості і закриттям безперспективних вуглевидобувних і вуглепереробних підприємств, які у багатьох містах і селищах області були містоутворюючими. У результаті гірничих підріток посилилась руйнація житлового фонду і промислових споруд, комунікацій, транспортних мереж. Скорочення і зупинка виробництва в областях викликали багаторазове зростання соціальних проблем, найважливіша з яких – проблема зайнятості. Чисельність незайнятого працездатного населення збільшилася в 2 рази.

Так, складна ситуація спостерігається у Луганській області. У 2013 р. випуск продукції в добуванні корисних копалин (крім кам'яного вугілля) та розробленні кар'єрів скоротився на 54,4%, виробництво продукції переробної промисловості – на 11%. Зниження обсягів виробництва торкнулось і харчової промисловості (на 1,5% у 2013 р. проти 2012 р.). У 2013 р. спад у металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів (крім машин і устаткування) у Луганській області відбувався швидшими темпами, ніж у цілому по країні (8,8% в області проти 5,8% у цілому по країні).

З початку 2014 р. внаслідок політичної й економічної кризи, збройного конфлікту відбувається зниження обсягів промислового виробництва, яке прискорюється. У Донецькій області порівняно з січнем-квітнем 2013 р. спад у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів складав 14,4%, у легкій промисловості – 30,1, у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції – 32,1, у машинобудуванні – 37,3%. Негативні тенденції мали місце в Луганській області. У січні-травні 2014 р. порівняно з січнем-травнем 2013 р. спостерігалось скорочення випуску продукції на підприємствах з лиття металів на 59,7%, виробництві труб, порожнистих профілів і

фітингів зі сталі – на 33,5%, іншої продукції первинного оброблення сталі – на 22,8%.

Однак слід відзначити, що проблеми економічного розвитку цих областей обумовлені не лише сучасною кризою, їх причини були закладені у попередньому періоді внаслідок недостатності технологічних та структурних зрушень у провідних галузях економіки та ігноруванні потреб постіндустріальної модернізації.

Оцінка рівня модернізаційних процесів в областях на прикладі розвитку найбільших промислових міст. В останній чверті ХХ століття розпочалися суттєві модернізаційні процеси в економіці розвинутих країн на засадах постіндустріального і неоіндустріального розвитку. Ці концепції соціально-економічного розвитку домінують у державній політиці багатьох країн світу, конкуруючи між собою і визначаючи розвиток окремих з них. Так, стратегія розвитку промисловості Європейського Союзу до 2020 р. побудована на базі неоіндустріальної концепції. У березні 2010 р. ЄС була прийнята нова європейська стратегія економічного розвитку – «Європа 2020: Стратегія розумного, стійкого і інтегруючого зростання»¹. Один з її розділів присвячений проблемам формування і реалізації нової промислової політики Європи в умовах глобалізації. Цей розділ передбачає вирішення ряду завдань, спрямованих на диверсифікацію промисловості, створення сильної і конкурентоздатної промислової бази, розвиток розумного регулювання конкуренції і стандартизацію, поліпшення ділового середовища і активне використання енергозберігаючих технологій. Проведені в Інституті економіки промисловості НАН України дослідження рівня постіндустріальної та неоіндустріальної модернізації на прикладі найбільших промислових міст показали, що економіка областей знаходиться лише на початковій стадії модернізаційного процесу. Для оцінки було обрано групи економічних (ВРП та його структура, структура зайнятості за ВЕД), соціальних (рі-

¹Новая европейская стратегия "Европа 2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eulaw.ru/content/307>.

вень урбанізації, очікувана тривалість життя та ін.) індикаторів, індикаторів знання й інновацій (окремі показники НДДКР, освіти, інтелектуального потенціалу тощо), які нормувалися до визначених еталонних значень для індустріальної, постіндустріальної та неоіндустріальної модернізації¹.

Проведені розрахунки дали змогу оцінити та розподілити міста Донецької та Луганської областей за рівнем модернізаційних процесів на три групи: лідери (> 70 пунктів), середняки (від 50 до 70 пунктів) і аутсайтери (≤ 50 пунктів) (табл. 1-2).

Таблиця 1

Індекси постіндустріальної модернізації деяких промислових міст Донецької і Луганської областей²

Міста Луганської області	2000	2005	2008	2010	Міста Донецької області	2000	2005	2008	2010
<i>Лідери</i>									
Луганськ	58	72	71	71	Донецьк	74	76	78	76
					Краматорськ	66	72	71	76
<i>Середняки</i>									
Алчевськ	55	62	67	66	Слов'янськ	60	60	57	57
Северодонецьк	55	68	59	56	Маріуполь	60	59	57	56
<i>Аутсайтери</i>									
Свердловськ	45	44	44	47	Артемівськ	52	50	50	49
Стаханов	46	45	44	45	Єнакієво	47	47	47	49
Рубіжне	48	47	43	44	Макіївка	53	53	47	47
Антрацит	41	40	41	43	Авдіївка	42	45	43	43
Красний Луч	43	42	40	43	Горлівка	53	43	41	41
Лисичанськ	42	40	41	42	Красноармійськ	38	41	36	37
Ровеньки	43	42	41	42	Харцизьк	45	44	45	34

¹ Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? моногр. / В.І.Ляшенко, Є.В.Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – С. 53.

² Там само. – С. 89.

Таблиця 2

*Індекс неоіндустріальної модернізації промислових міст
Донецької і Луганської областей¹*

Міста Луганської області	2000	2005	2008	2010	Міста Донецької області	2000	2005	2008	2010
<i>Лідери</i>									
Луганськ	69	69	71	71	Донецьк	73	73	75	75
<i>Середняки</i>									
Алчевськ	66	64	64	65	Краматорськ	56	66	63	68
Северодонецьк	63	62	59	60	Маріуполь	56	59	60	60
Рубіжне	57	53	52	53	Слов'янськ	50	56	53	57
					Макіївка	53	57	52	51
					Артемівськ	48	51	51	51
<i>Аутсайтери</i>									
Антрацит	50	48	50	50	Єнакієво	46	47	49	50
Красний Луч	52	49	48	50	Авдіївка	40	41	43	44
Лисичанськ	49	48	49	50	Горлівка	52	46	44	43
Свердловськ	50	48	49	50	Харцизьк	44	45	46	37
Ровеньки	50	48	49	49	Красноармійськ	35	42	35	36
Стаханов	51	48	49	49					

Лідерами постіндустріальної модернізації були міста Луганськ, Донецьк та Краматорськ – інтелектуальні, виробничі і культурні центри областей. Серед середняків міста Алчевськ і Северодонецьк, які є великими індустріальними центрами Луганської області, в кожному з яких виробляється більше 22% промислової продукції регіону. Результати оцінки стадій розвитку постіндустріальної модернізації міст Донецької та Луганської областей показали, що усі міста знаходяться у підготовчій фазі, лише міста Донецьк і Слов'янськ були на «півкроку» попереду основної групи. Але і вони, відірвавшись трохи, подальшого прискорення у бік розвитку процесів постіндустріальної модернізації не проявляють. Головною перешкодою у прискоренні процесів постіндустріальної модернізації міст обох областей є орієнтація їх економіки на індустріальний розвиток. Серед лідерів неоіндустріального розвитку – «столиці» кожної з досліджуваних областей. Це лідерство забезпечене концентрацією

¹ Там само. – С.89.

на їх території транспортних, фінансових, освітніх і наукових центрів, наявністю сильного політичного впливу в регіоні.

Слід особливо підкреслити, що усі міста, які увійшли до перших двох груп (лідери і середняки), досягли цього завдяки проведенню на території міста науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, для яких необхідні кваліфіковані кадри і відповідні фінансові витрати.

У переважній більшості міст процеси постіндустріалізації і неоіндустріалізації носять стійкий «затухаючий» характер, що вимагає внесення у стратегії розвитку областей і міст термінових і рішучих заходів щодо зміни тенденцій, які склалися. Інакше на цих територіях можливе прискорення процесів деіндустріалізації, що призведе до подальшої деградації промислового потенціалу і звуження можливостей зайнятості та використання нагромадженого людського капіталу.

Стан ринку праці східних областей України. Зміни в регіональній економіці позначитись на макроекономічних показниках сфери зайнятості, прогноз яких з початку 2014 р. неодноразово переглядався у бік погіршення. За підсумками 2013 р. чисельність зайнятих осіб у східних регіонах становила майже 15% зайнятого населення усієї України (у Донецькій – 1968,1 тис. осіб, Луганській – 1011,7 тис. осіб, у цілому по країні – 20,4 млн осіб).

У Донецькій області рівень зайнятості населення упродовж 2010-2012 рр. перевищував середній показник по країні на 0,2-0,3 в.п. щороку, а в 2013 р. становив 60,3% (що відповідає середньому рівню по країні). У Луганській області упродовж 2010-2012 рр. рівень зайнятості зберігався традиційно нижче середнього по країні (на 1,2-1,9 в. п. щороку) і в 2013 р. становив 59,4% (проти 60,3% у середньому по країні).

З 1991 р. по 2013 р. у Донецькій та Луганській областях вдвічі зменшилась середньооблікова чисельність штатних працівників (як і в цілому по Україні). При цьому тільки за останні шість років (період подолання наслідків фінансової кризи) зазначений показник у цих областях зменшився більш ніж на

15%, зокрема в Донецькій області майже на 182 тис. осіб, у Луганській – на 81 тис. осіб.

Найбільше зменшення середньооблікової кількості штатних працівників з 2008 по 2013 р. по Донецькій області спостерігалось у містах Маріуполь (на 39 тис. осіб), Донецьк (на 25 тис. осіб), Краматорськ (на 13,8 тис. осіб) та у містах Харцизьк, Горлівка, Артемівськ, Слов'янськ. У Луганській області – у містах Лисичанськ (на 12,1 тис. осіб), Луганськ (на 8,8 тис. осіб), Алчевськ (на 8,4 тис. осіб), Северодонецьк (на 7,5 тис. осіб) та інших. Це обумовлено спадом економіки в цьому регіоні, високою залежністю від циклічності попиту та пропозицій на світовому ринку на металопродукцію, наслідками реструктуризації вугільної промисловості і закриттям безперспективних вуглевидобувних підприємств, що вплинуло на середньооблікову кількість штатних працівників убік зменшення: у період з 2008 по 2013 р. у Донецькій області – майже на 113 тис. осіб, у Луганській – на 44 тис. осіб.

Майже половина найманих працівників Донецької та Луганської областей працюють у промисловості, зокрема: близько 50% – у переробній галузі, з них майже 40 % на металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, решта – на виробництві хімічної продукції, коксу, продуктів нафтоперероблення, у машинобудуванні, в харчовій та легкій промисловості; близько 35% – у добувній промисловості, з них 90 % працівників добуває кам'яне та буре вугілля; близько 15% – забезпечують здійснення процесу постачання електроенергії, газу та води тощо.

Інша половина працівників забезпечувала розвиток областей у галузях освіти, науки та охорони здоров'я, спорту і відпочинку. Однак для обох областей залишається низьким рівень штатних працівників у будівельній галузі, сільському, лісовому та рибному господарстві, а також галузі програмного забезпечення, що пояснюється ситуацією зростання неформального сектору економіки в цілому по країні. Так, чисельність працюючих у неформальному секторі економіки зросла на 154,3

тис. осіб і в 2013 р. досягла 4,8 млн. осіб (23,6% загальної кількості зайнятих).

У східних регіонах середня оплата праці була традиційно вищою, ніж у цілому по Україні, що обумовлено домінуванням галузей з високою інтенсивністю та важкими умовами праці. Середньомісячна заробітна плата працівників за період січень-травень 2014 р. у Донецькій області становила 3853 грн, що на 16 % більше, ніж по Україні, у Луганській області – 3386 грн, що на 2 % більше, ніж по Україні, в тому числі у добувній промисловості – близько 6000 грн, у хімічній – 3824 грн, металургійному виробництві – 4409 грн. Така заробітна плата виплачувалася значно меншій кількості робітників порівняно з попередніми роками, що обумовлено значними звільненнями та зростанням безробіття.

Питома вага безробітних осіб у східних областях в 2013 р. становить 14,7% чисельності усього безробітного населення в Україні (у Донецькій – 165,6 тис. осіб, Луганській – 66,3, у цілому по країні – 1,57 млн осіб (тут і далі – за методологією МОП). Рівень безробіття Донецької області упродовж 2010-2012 рр. перевищував середній по країні на 0,3-0,5 в.п. щороку, а в 2013 р. становив 7,8% (проти 7,2% у середньому по країні). У Луганській області цей показник є традиційно одним із найнижчим серед інших регіонів. Так, у 2010-2012 рр. його величина була нижчою за середньоукраїнський рівень на 0,9-1,3 в.п. щороку, а в 2013 р. становила 6,2% економічно активного населення віком 15-70 років, поступаючись м. Києву (5,2%), Одеській (5,3%) та Київській (6,1%) областям.

У першій половині 2014 р. відбулося погіршення ситуації на ринку праці як у цілому по країні, так і Східних регіонах. Рівень безробіття (за методологією МОП) у першому кварталі 2014 р. у Донецькій області становив 9,1%, що перевищує середній по країні (8,8%), проте зростав повільніше (на 0,5 в.п. в області проти 0,8 в.п. у країні). У Луганській області він становив 8,4%.

У першому півріччі поточного року до державної служби зайнятості надійшла інформація про заплановане масове ви-

вільнення 106,5 тис. працюючих, із них у Донецькій області – 10 тис. осіб, у Луганській – 4,5 тис. осіб. Вивільнення працюючих, як правило, відбувається з підприємств реального сектору економіки, в основному промисловості та суміжних галузей внаслідок скорочення обсягів виробництва, спричиненого обмеженням ринків збуту, виведенням російського та частково білоруського інвестиційних капіталів. Для цих областей скорочення і зупинка виробництва викликали багаторазове зростання соціальних проблем. Однією з найважливіших є проблема зайнятості, маргіналізації ринку праці, зниження професійного рівня робочої сили, втрата інтелектуального капіталу внаслідок відпливу за межі цих регіонів малого та середнього бізнесу, працівників соціальної та культурної сфери, науки, освіти.

Задля збереження існуючих робочих місць роботодавці вимушені переводити працівників у режим неповної зайнятості, роботу в умовах скороченого робочого дня (тижня) або перебування в неоплачуваних відпустках на період припинення виконання робіт. Кількість працівників у Донецькій області, переведених з економічних причин на неповний робочий день, досягла 86 тис. осіб, або 8% загальної кількості працівників в області; у Луганській – 33,4 тис. осіб (7% загальної кількості працівників).

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливість працевлаштування безробітних, так і задоволення потреби роботодавців у працівниках. Так, у червні 2014 р. порівняно з червнем 2013 р. у Донецькій області в 2,3 раза збільшився показник навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію (з 8 до 18 безробітних), у Луганській – з 8 до 9 безробітних. При цьому таке навантаження в цілому по Україні також зросло за рахунок переселенців із східних регіонів та АР Крим.

Напрями розв'язання проблем та подолання кризових процесів на регіональних ринках праці, які передбачені програмою. Враховуючи, що проблеми регіональних ринків праці та зайнятості акумулюють у собі результати та наслідки діяльності національної та регіональної економіки і мають важелі впливу

на стан соціальної сфери в регіоні, мета і цілі, які спрямовані на збереження і розвиток людського потенціалу східних регіонів та забезпечення їх сталого соціально-економічного розвитку, будуть досягатися виходячи із можливостей та потенціалу економіки Донеччини і Луганщини, з урахуванням їх специфіки природно-географічного розташування, можливостей сировинної бази, загального розвитку національної економіки, в тому числі пріоритетних галузей, які дадуть поштовх створенню нових робочих місць у суміжних галузях східних регіонів.

Урядом планується залучити технічну місію Міжнародної організації праці, яка, спираючись на досвід ООН у подоланні післявоєнних наслідків в інших країнах, надаватиме допомогу для максимального сприяння зайнятості та визначення найбільш ефективних для інвестування сфер економіки регіонів, перегляду підходів до здійснення соціального діалогу з урахуванням доцільності ефективного освоєння інвестицій за даними оперативної оцінки завданих збитків економіці та населенню для усунення наслідків кризи.

Під час визначення напрямів спрямування інвестицій для розвитку східних регіонів доцільно врахувати економічний та соціальний ефект їх освоєння, у частині наслідків створення нових робочих місць у пріоритетних галузях економіки в Україні, що дасть поштовх створенню нових робочих місць у суміжних галузях. Зокрема, створення одного робочого місця у будівництві, суднобудуванні, авіабудуванні, машинобудуванні, в тому числі сільськогосподарському, забезпечить створення до 6-10 додаткових робочих місць у суміжних галузях (добувній та переробній галузі, зокрема у металургії та хімічній, нафтохімічній та електроніки), а також інших перспективних для східних регіонів, зокрема в туристичній сфері, сільському господарстві, в галузі програмного забезпечення та ІТ-індустрії.

Стратегія розвитку Донецької та Луганської областей повинна будуватися на основі моделі неоіндустріалізації, яка передбачає розвиток сфери високотехнологічної індустрії, автоматизації і комп'ютеризації технічної бази виробництва, заміну фізичної праці розумовою, що кардинальним чином поміняє

характеру праці і структуру трудового потенціалу. Пріоритетному розвитку мають підлягати галузі і сектори економіки, що використовують досягнення фундаментальної і прикладної науки, інженерної і конструкторської думки для забезпечення переходу на інноваційний шлях розвитку.

Для забезпечення прискореного відновлення соціально-економічного стану східних регіонів діяльність центральних та місцевих органів виконавчої влади, сторін соціального діалогу (із залученням міжнародних інституцій) будуть спрямовані на виконання таких завдань:

відновлення об'єктів інфраструктури, в тому числі соціальної (школи, лікарні, дитячі садочки тощо), транспортної (дороги, мости), торгово-промислової, комунально-житлової, що постраждали внаслідок збройного конфлікту;

забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємств, які здійснюють діяльність у пріоритетних галузях економіки як у східних, так і в інших регіонах;

сприяння розвитку сільськогосподарського виробництва (переробка, зберігання та реалізація сільськогосподарської продукції), а також ефективне використання новітніх розробок у сфері агротехніки, біотехнології й агроекології та створення і впровадження на основі інноваційних технологій високоефективних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та нових високопродуктивних порід тварин;

розширення туристичної сфери, в тому числі сільського „зеленого” туризму;

прискорення реструктуризації вугільної промисловості і закриття безперспективних вуглевидобувних і вуглепереробних підприємств та забезпечення соціальної підтримки працівникам вугільної галузі;

викорінення нелегального приватного видобування кам'яного та бурого вугілля і застосування праці на них неповнолітніх;

перехід на видобування і комплексну переробку сировини на основі найбільш досконалих технологій, які сприяють організації безвідходного виробництва;

переорієнтація підприємств, пов'язаних економічними, господарськими та соціальними зв'язками з Російською Федерацією, на внутрішній ринок або споживчі ринки країн-членів Європейського Союзу;

освоєння виробництва нових конструкційних матеріалів у хімічній та нафтохімічній промисловості для задоволення потреб високотехнологічних виробництв;

створення у машинобудуванні машин і обладнання нового покоління для металургійного і агропромислового комплексів, енергетики, транспорту, широке впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, обладнання з числовим програмним управлінням, оптимізація виробничих потужностей гірничого машинобудування та розвиток виробництва складної побутової техніки;

сприяння розвитку малих підприємств та підтримка підприємницької ініціативи;

розвиток державно-приватного партнерства, в тому числі у сфері зайнятості;

створення умов для визначення «територій зростання»;

в енергетичній галузі – технічне переоснащення та оптимізація виробничих потужностей теплових електростанцій, впровадження екологічно чистих технологій спалювання вугілля, ефективних способів очищення газів та розробка альтернативних видів енергопостачання;

перехід до інноваційної моделі розвитку в легкій промисловості та інтенсивного оновлення виробничих потужностей, відхід від давальницьких схем виробництва, насичення споживчого ринку товарами легкої промисловості регіонального виробництва;

запровадження міжтериторіального і міжгалузевого перерозподілу робочої сили, включаючи можливості працевлаштування з наданням житла.

Очікувані результати реалізації програми. Результатом реалізації програми очікується відновлення виробничого та трудового потенціалу східних регіонів, збереження існуючих та створення нових робочих місць, зменшення обсягів нелегальної

(тіньової) зайнятості, зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, зменшення відпливу економічно активного населення за кордон. Очікується, що в 2014-2015 рр. у відбудову економіки східних регіонів буде вкладено значні обсяги бюджетних та інвестиційних ресурсів.

Наукова експертиза щодо можливостей удосконалення проекту програми. Аналіз показує, що зміст проекту програми є конструктивним, спрямованим на прогресивне відновлення та розвиток східних регіонів, збереження існуючих і створення в них нових робочих місць та подолання наслідків збройного конфлікту. Але можливості його удосконалення не вичерпано.

Головним недоліком програми є її спрямованість на відтворення існуючої, застарілої, переобтяженої базовими галузями структури економіки Донецького та Луганського регіонів, орієнтованими на технології 3-4 технологічних укладів. У той час як у всьому світі має місце збільшення питомої ваги сфери послуг, малого та середнього підприємництва шляхом упровадження саме в цьому секторі технологій 5-6 технологічних укладів, стимулювання цих процесів та створення нових робочих місць саме в цих сферах. Тому необхідно сприяти розвитку високотехнологічних інформаційних та інноваційних секторів економіки.

Не викликає сумніву необхідність переорієнтації збуту традиційних потоків товарного експорту на нові ринки. Але для цього необхідне створення відповідної інфраструктури. Зусиль лише Торгово-промислової палати для здійснення відповідних проривів замало. Тому необхідно шукати та широко використовувати іноземний досвід формування елементів відповідної інфраструктури стимулювання експорту. Одним із таких елементів є створення відповідних торгових домів, орієнтованих як на великі макрорегіони, так і на окремі країни.

Самотужки забезпечити відродження конкурентоспроможних підприємств легкої промисловості (швейної, трикотажної, взуттєвої та інших) складно та недоцільно. У зв'язку з цим

пропонується залучати для цього іноземних партнерів, що не передбачено проектом програми.

Поза увагою залишились вкрай важливі та актуальні проблеми переробки промислових і побутових відходів, які в східних регіонах загострились та не розв'язуються. Пропонується забезпечити створення підприємств із переробки промислових і побутових відходів, що вирішуватиме проблеми зайнятості та поліпшення екологічного середовища.

Слушною є пропозиція щодо розвитку в регіонах сфери туризму. Але її необхідно конкретизувати, розширити та спрямувати не лише на забезпечення розвитку "зеленого туризму", а модернізацію туристичної і рекреаційної галузі шляхом розвитку інфраструктури азовського узбережжя, природних парків та заповідників, індустріального й екстремального туризму.

Євроінтеграційні процеси розширюють можливості для модернізації освітніх процесів та надбання якісних трудових компетенцій. Пропонується включити до проекту програми положення з підвищення мобільності робочої сили та рівня її компетентності шляхом реалізації програм стажування в країнах ЄС, проходження там виробничої практики студентами, організації виїзду на сезонні роботи в зарубіжні країни.

У проекті програми чітко не визначено джерела та обсяги фінансування заходів. Це перетворює її в гарний декларативний документ та обумовлює недовіру щодо його реалізації. Тому доцільно обґрунтувати обсяги необхідних фінансових ресурсів та забезпечити залучення донецьких і луганських олігархів до фінансування й реалізації програми.

Поза увагою залишились питання реалізації програми за умов децентралізації влади та управління в Україні. Ці процеси можуть і сприяти, і перешкоджати реалізації програми. Ризики доцільно було б визначити та попередити.

У загальній частині програми визначено необхідність забезпечення консолідації зусиль органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, організацій роботодавців та профспілок щодо стабілізації економіки постраждалих регіонів для відновлення їх життєдіяльності. Але визначених у проекті програми

заходів щодо розвитку соціального діалогу та державно-приватного партнерства недостатньо. До них доцільно включити чинні механізми договірної регуляції соціально-економічних і соціально-трудова процесів взагалі та у сфері зайнятості зокрема. Це Угода регіонального розвитку між обласними та Кабінетом Міністрів України, регіональні стратегії розвитку, Генеральна, регіональні та галузеві угоди і колективні договори.

Необхідні умови реалізації визначених завдань та потреби переорієнтації економіки східних областей на нові зовнішні ринки збуту. Важливою передумовою економічного розвитку східного регіону є високий рівень професійно-кваліфікаційної підготовки фахівців, наявність достатньої кількості різнопрофільних спеціалістів практично в усіх галузях господарства. Подальше залучення кількості спеціалістів з вищою освітою в економіку народного господарства сприятиме забезпеченню сталого зростання виробництва.

Наявна власна трудоворесурсна база, її високий науково-технічний рівень – основа і запорука прискореного розвитку економіки регіону. Для східного регіону перспективним є розвиток лізингу, особливо в галузях із нагальною потребою оновлення технічного парку і технологій виробництва.

Внаслідок розриву економічних, господарських та соціальних зв'язків з Російською Федерацією загострюється проблема вивільнення працюючих з підприємств східних регіонів, продукція яких була орієнтована на ринки збуту країн-членів Митого союзу. Переорієнтація таких підприємств на внутрішній ринок або споживчі ринки країн-членів Європейського Союзу потребуватиме значних фінансових ресурсів, оскільки основні галузі спеціалізації східних регіонів є енергоємними та технологічно відсталими (вугільна галузь, чорна металургія, машинобудування, хімічна, нафтохімічна галузі).

Проте необхідно враховувати, що Донеччина і Луганщина є найменш залежними від внутрішнього ринку України, співвідношення експорту до ВРП тут сягає 85-91%, за кордон спрямовується більш як половина продукції видобувної та пе-

реробної промисловості. При цьому економіка Донецької та Луганської областей, всупереч стереотипам щодо залежності від російського ринку збуту, орієнтована на європейські південні ринки збуту. Частка Росії в експорті регіону (20,5%) нижча, ніж середня по Україні. При цьому частка експорту до ЄС (25,6%) перевищує на Донеччині та Луганщині частку експорту до Росії, а переважна його частина припадає на країни Азії та Африки.

Драматичний спад активності України на традиційних ринках збуту змушує до пошуку експортних ніш, ринків по той бік Чорного моря, нових можливостей у глобальній економіці, де центри зростання розташовані в країнах, що розвиваються. Регіон Перської затоки, Північна, Західна, Центральна, Південна Африка – нові потенційні джерела попиту та інвестицій в Україну. Так, партнерство з країнами Перської затоки здатне принести стратегічні інвестиції в транспортну інфраструктуру і ланцюжок створення доданої вартості в харчовій промисловості, перетворивши Україну на харчовий центр для країн, що розвиваються на Близькому Сході та в Африці. Незавершена урбанізація і гігантська кількість людей, які ще не є «забезпеченими споживачами», – відмінна стартова позиція для переорієнтації товаропотоків та розвитку агропромислового сектору економіки, для якого Україна та східні регіони мають значні природні ресурси.

Створення Торгового Дому Україна–Африка це пілотний проект зміни експортної структури, термінового позбавлення залежності економіки країни від однобічної орієнтації експорту на Росію, переорієнтації промислових пріоритетів України на нову географію – на країни Африканського континенту з використанням сучасних інтегрованих інформаційних технологій. Передумовою ідеї створення Торгового Дому саме з країнами Африки є чинники, які впливають на підставі аналізу еволюції GVCs (глобальних ланцюжків вартості), а саме: 1) відносно низький стартовий рівень середньодушових доходів в Африканських країнах в умовах урбанізації і диверсифікації економік веде до швидкого зростання попиту на продукти харчування

для населення і промислові товари, необхідні для розвитку інфраструктури; 2) низький рівень доходів у країнах Африки визначає попит на відносно дешеві недиференційовані товари, які Україна може експортувати негайно; 3) товари/продукція, які поставляються на ринки країн Африки, відповідають нижчим стандартам продуктів і процесів, ніж товари/продукція, що експортуються на ринки ЄС, і це надасть змогу українським товаровиробникам отримати певний перехідний період для гармонізації продукції за світовими стандартами; 4) українська економіка, яка продукує товар, має структуру господарства і траєкторії розвитку промисловості, аналогічні товароспоживачам у країнах Африки. Як результат, розвиток економіки України та розвиток економік країн Африки будуть стимулювати один одного.

Таким чином, природний потенціал створює передумови для отримання ключовою продукцією східних регіонів конкурентних переваг на європейському, азіатському, африканському ринках за умови залучення значних інвестицій у розвиток виробництва, зокрема у модернізацію індустріального виробництва, запровадження інноваційних технологій, заходів з енергозбереження, розвитку сільського господарства, харчової та легкої промисловості та переорієнтації на нові ринки збуту.

Висновки. Запропонований проект програми формує комплексний підхід у формуванні умов для прискореного відтворення старих та створення нових робочих місць, необхідних для забезпечення зайнятості й ефективного використання трудового потенціалу та подолання негативних наслідків воєнних дій для ринку праці цих областей. Він створює умови для відновлення об'єктів інфраструктури, промислових приміщень, житла та інших складових системи життєзабезпечення і буде сприяти поверненню біженців та мігрантів у східні регіони, що робить цей програмний документ політично зрілим та соціально привабливим. У той же час необхідно посилити модернізаційний аспект даного документа, сформулювати умови для неоіндустріального та постіндустріального розвитку даних територій, що створить необхідні умови подальшого прогресивного розвитку територій.

Доопрацьований та затверджений Кабінетом Міністрів України зміст програми доцільно широко представити у ЗМІ, особливо довести до відома населення цих регіонів, щоб змінити їх стан відчаю в реальні очікування покращення ситуації та життєвого рівня. Програма має значний політичний контекст і є вагомим важелем повернення довіри до влади населення східних регіонів. Але це стане можливим за умов дійсної та прискореної реалізації програми. Для попередження виникнення конфліктів щодо нереалізованості програми доцільно залучити представників громадськості (об'єднання із захисту прав громадян, профспілки, роботодавці тощо) до контролю за її виконанням.

Надійшла до редакції 19.11.2014 р.

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

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ¹

Вугледобувні підприємства у процесі інвестиційно-інноваційної діяльності підпадають під вплив ряду ризиків, що негативно позначаються на виробничих та фінансових показниках. Компанії прагнуть зменшити ризики, що перебувають у сфері їх контролю, і враховувати можливі негативні наслідки ризиків, які не в змозі контролювати.

Актуальним завданням для вугледобувних підприємств є ефективне управління ризиками. І складним завданням у

¹ Дослідження виконано в рамках НДР ІЕП НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (номер держреєстрації 0113U004371).

вугледобувній галузі в сучасних умовах при захисті інтересів суб'єктів господарювання є виявлення та кваліфікована, незалежна оцінка всього комплексу ризиків. Комплексна і повнофункціональна система управління ризиками стає необхідним інструментом для підприємств, які прагнуть до збільшення капіталізації.

Основою такої системи має стати комплексна стратегія управління ризиками, взаємопов'язана зі стратегією розвитку бізнесу компанії. На її основі можна створити відповідну організаційну структуру з управління ризиками. При такому підході система управління ризиками дозволить забезпечити відповідні заходи у відповідь на максимально повний спектр ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності компаній у вугледобувній промисловості, сприятиме підготовці якісної внутрішньої та зовнішньої звітності, вдосконаленню контрольних процедур, а також заходів щодо захисту активів від неправомірного використання та прав акціонерів.

Аналіз наукових економічних джерел вказує на те, що вченими приділяється значна увага проблемам інвестування інноваційної діяльності з урахуванням впливу ряду чинників [1-13]. Незважаючи на широке коло наукових розробок щодо зазначеної проблеми, дослідження сутності та змісту чинників, що впливають на ризики інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вугледобувних підприємств, не втрачає своєї актуальності.

Як свідчать результати науково-дослідних робіт стосовно багатоаспектних проблем розробки, випробування, упровадження нової гірничої техніки, фінансування, оплати праці випробувачів, належну увагу слід приділяти методам оцінки ризику та рівня новизни техніки, що значною мірою впливатиме на зміст і відповідно організацію промислових випробувань техніки [12, с. 194].

Виходячи з вищевикладеного, можна зазначити, що сучасна парадигма розвитку вугільної галузі, безсумнівно, має враховувати виникаючі ризики. До основних чинників ризиків при здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності вугледо-

бувних підприємств, що розглядаються в даній роботі, віднесено ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні.

Метою даної роботи є визначення та врахування чинників, які впливають на ризики при здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності на вугледобувних підприємствах.

За даними Галузевого інформаційно-розрахункового центру державного підприємства «Вугілля України» Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяги видобутку вугілля вугледобувними підприємствами скоротилися за 2006-2013 рр. на 47,9%, у тому числі коксівного вугілля – на 38,1, енергетичного – на 51,2%. Частка видобутого вугілля підприємствами, які підпорядковано Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, в загальному обсязі видобутку вугілля в країні зменшилася на 28,9%.

Питома вага обсягів коксівного вугілля в загальному обсязі видобутку вугілля вугледобувними підприємствами зросла у 2013 р. порівняно з 2006 р. на 4,7%, а енергетичного, навпаки, знизилась на 4,7%.

Аналіз статистичних даних показав, що за 2006-2013 рр. обсяги готової вугільної продукції підприємств, які підпорядковано Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, скоротились на 44%, обсяги реалізованої товарної продукції – на 44,2, а товарної вугільної продукції – на 43,9%.

За цей період ціна 1 т товарної вугільної продукції в оптових цінах зросла у 2 рази, а повна собівартість – у 3,92 рази. Рентабельність вугледобувних підприємств зменшилася на 35,6% (табл. 1).

Згідно з даними Державної служби статистики України, у добувній промисловості спостерігається тенденція зростання ступеня зносу основних засобів. Так, за 2000-2012 рр. рівень цього показника збільшився на 12,3% (рис. 1) [14, с. 97; 15, с. 81].

Таблиця 1

*Показники діяльності вугледобувних підприємств,
які підпорядковано Міністерству енергетики
та вугільної промисловості України*

Показники	Роки		2013 р. до 2006 р., %
	2006	2013	
Видобуток вугілля, тис. т	46385,5	24147,2	52,1
Питома вага в загальному обсязі видобутку вугілля в Україні, %	57,8	28,9	
Видобуток коксівного вугілля, тис. т	11425,4	7075,9	61,9
Питома вага в загальному обсязі видобутку вугілля, %	24,6	29,3	
Видобуток енергетичного вугілля, тис. т	34960,1	17072,1	48,8
Питома вага в загальному обсязі видобутку вугілля, %	75,4	70,7	
Обсяг реалізованої вугільної продукції, тис. т	31759,1	17710,2	55,8
Обсяг товарної вугільної продукції, тис. т	31619,8	17750,2	56,1
Ціна 1 тонни товарної продукції в оптових цінах, грн	245,77	491,91	2,0*
Собівартість 1 тонни товарної вугільної продукції, грн	337,37	1321,27	3,92*
Рентабельність, %	72,8	37,2	

* Разів.

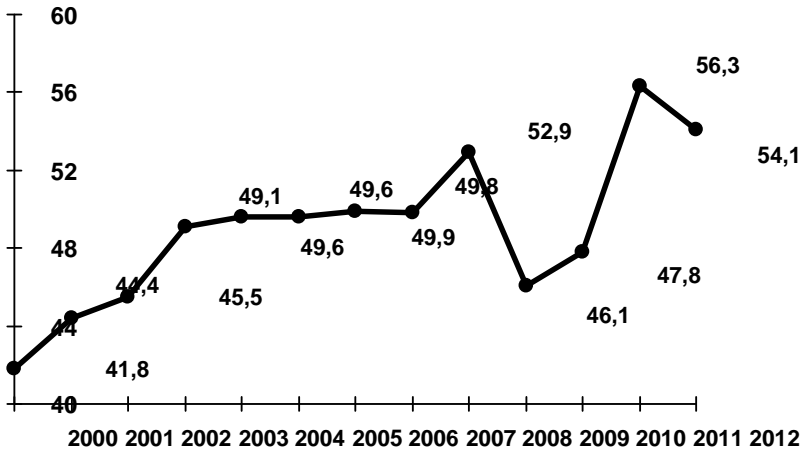


Рис. 1. Динаміка ступеня зносу основних засобів у добувній промисловості України, %

Дослідження у сфері бізнес-ризиків, які проведено компанією «Ернст енд Янг» у 2013 р., дозволили виявити цілі інвестування промислових підприємств в основний капітал (табл. 2) [8].

Таблиця 2

*Ранжування цілей промислових підприємств
при інвестуванні в основний капітал*

Цілі	Відсоток до загальної кількості підприємств
Заміна зношеної техніки та обладнання	69
Автоматизація та механізація існуючого виробничого процесу	48
Економія енергоресурсів	42
Зниження собівартості продукції	41
Упровадження нових виробничих технологій	39
Охорона навколишнього середовища	38
Зростання виробничої потужності з розширенням номенклатури продукції	34
Зростання виробничої потужності з незмінною номенклатурою продукції	26
Створення нових робочих місць	22

Найважливішою метою промислових підприємств при інвестуванні в основний капітал, як видно з табл. 2, є заміна зношеної техніки та обладнання. Нижче наведено статистичні дані, які одержано за результатами обстеження підприємств у галузях видобутку корисних копалин, обробних виробництв, виробництва та розподілу електроенергії, газу та води з метою виявлення чинників, що обмежують інвестиційно-інноваційну діяльність (табл. 3) [8].

Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить, що обсяг інвестицій в основний капітал на підприємствах добувної промисловості зріс за 2001-2013 рр. у порівняльних цінах у 3,84 раза. Разом з тим у 2013 р. спостерігалася тенденція суттєвого скорочення обсягів інвестицій порівняно з 2012 р. у 2,64 раза. Це обумовлено нестабільністю політичної та економічної ситуації в Україні та виникненням інвестиційних ризиків. При цьому питома вага інвестицій у добувній промисловості скоротилася за 2001-2013 рр. на 4,1% (табл. 4) [14, с. 213, 214; 15, с. 190, 191].

Таблиця 3

*Ранжування чинників, які обмежують
інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств,
за галузями у 2013 р.¹*

Чинники	Відсоток від загальної кількості підприємств
Брак власних фінансових коштів	64
Інвестиційні ризики	27
Невизначеність економічної ситуації в країні	26
Високий відсоток комерційного кредиту	25
Недостатній попит на продукцію	19
Складний механізм отримання кредитів для реалізації інвестиційних проектів	13
Недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси	11
Низька прибутковість інвестицій в основний капітал	10
Незадовільний стан технічної бази	7

¹ До галузей віднесено видобуток корисних копалин, обробні виробництва, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води.

Таблиця 4

*Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал
у добувній промисловості*

Роки	Інвестиції в основний капітал, млн грн		Питома вага в загальному обсязі інвестицій в основний капітал у промисловості, %
	у фактичних цінах	у порівняльних цінах	
2001	3523	4033,8	25,8
2002	3140	2706,7	20,8
2003	3539	3758,4	17,9
2004	4930	5906,1	17,5
2005	6061	6067,1	17,3
2006	6180	5494,0	13,8
2007	8581	10400,2	13,3
2008	10984	11049,9	14,3
2011	24252	34025,6	27,2
2012	31528	40891,8	30,5
2013	22863	15501,1	21,7

За даними Галузевого інформаційно-розрахункового центру державного підприємства «Вугілля України» Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяги інвестицій у підприємства вугледобувної промисловості зменшились за 2006-2013 рр. на 7,1% за рахунок скорочення коштів державного бюджету на 18,1%. За цей період обсяги власних коштів в інноваційний розвиток вугледобувних підприємств зріс на 5,6%.

Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі інвестицій у вугледобувні підприємства знизилася за 2006-2013 рр. на 9,2%, а власних коштів підприємств, навпаки, збільшилася на 3,1% (табл. 5).

Таблиця 5

Обсяги інвестицій у вугледобувні підприємства України

Показники	Роки		2013 р. до 2006 р., %
	2006	2013*	
Загальний обсяг інвестицій у підприємства вугледобувної промисловості, млн грн	1779,7	1652,6	92,9
У тому числі: кошти державного бюджету, млн грн	1382,1	1132,8	81,9
Питома вага, %	77,7	68,5	
власні кошти підприємств, млн грн	397,6	420,0	105,6
Питома вага, %	22,3	25,4	

* У 2013 р. наведено розрахункові дані, одержані з використанням методу прогнозування – методу середнього темпу зростання.

На основі аналізу й узагальнення наукових джерел та результатів власних досліджень визначено комплекс ризиків, які доцільно враховувати при інвестиційно-інноваційній діяльності на вугледобувних підприємствах (табл. 6).

Найістотнішим чинником у ринкових умовах, що впливають на вибір інвестора, є норми прибутковості на вкладені кошти. За даними інвестиційних аналітиків, рівень прибутковості інвестованого капіталу, необхідного для залучення інвесторів у промисловість, оцінюється в інтервалі від 12 до 15% за умови, що частка залученого капіталу становитиме 50%, а термін експлуатації активів – 25 років. При цьому при-

*Систематизація ризиків, які необхідно враховувати
в інвестиційно-інноваційній діяльності
на вугледобувних підприємствах*

Ризики	Зміст
Невідповідності законодавчим вимогам	Невизначеність політики щодо енергетичних питань
Операційні	Ризики, пов'язані з необхідністю стримувати зростання витрат. Ризики у сфері охорони праці, техніки безпеки. Дефіцит кадрових ресурсів. Нові складності операційного характеру, в тому числі пов'язані з роботою в невизначених умовах
Стратегічні	Доступ до запасів корисних копалин: чинники політичного характеру та конкуренція запасів корисних копалин. Конкуренція, викликана появою інноваційних технологій
Фінансові	Постійні цінові коливання на ресурси. Погіршення фінансових умов діяльності компаній.
Галузеві	Діяльність підприємств даної галузі, а також суміжних галузей за певний (обраний) період часу. Наскільки діяльність підприємств даної галузі є стійкою порівняно з економікою країни в цілому. Які результати діяльності різних підприємств усередині однієї і тієї ж галузі, чи є значна розбіжність у результатах
Екологічні	Ризики у сфері охорони навколишнього середовища. Зміни клімату

бутковість власного капіталу не може бути нижче 23-27%, прибутковість довгострокових позикових коштів у конвертованій валюті має бути на рівні 6,5-7,5% [11, с. 85].

Разом із нормою прибутковості іншим значущим для інвестора показником інвестиційної привабливості є рівень ризиків, пов'язаних з інвестуванням. У зв'язку з цим своєчасне виявлення найбільш значущих чинників ризиків, оцінка їх впливу та розробка заходів щодо їх мінімізації є невід'ємною частиною комплексу робіт з підвищення інвестиційної привабливості галузі.

При здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності вугледобувних підприємств доцільно враховувати ризик недооцінки вартості активів. Розмір інвестованого капіталу, який ураховується при формуванні необхідної валової виручки, при першому застосуванні методу прибутковості інвестованого

капіталу встановлюється за результатами незалежної оцінки активів регульованої компанії, необхідних для здійснення діяльності з урахуванням вартості заміщення активів, а також їх фізичного і морального зносу.

Вибір галузей і диверсифікація інноваційно-інвестиційної діяльності мають особливе значення для зниження загального ризику інвестиційного портфеля. Галузевий ризик – це ймовірність втрат унаслідок змін в економічному стані галузі та ступеня цих змін як усередині галузі, так і в зовнішньому середовищі. Принцип галузевої диверсифікації полягає в тому, щоб запобігти галузевому ризику, пов'язаному зі специфікою окремих галузей.

Мінімізація галузевих ризиків можлива при складанні портфеля з акцій компаній декількох галузей економіки. Формування збалансованого інвестиційного портфеля потребує придбання активів в інвестиційно привабливих галузях і фінансово стійких суб'єктах ринку. Перед інвестором постає проблема вибору об'єкта інвестування тих галузей, які мають кращі перспективи розвитку і можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей економіки.

Таким чином, при оцінці ефективності реалізації інвестиційних проектів вугледобувних підприємств рекомендується враховувати невизначеність, тобто неповнність і неточність інформації про умови реалізації проекту, і ризик, тобто можливість виникнення таких умов, які призведуть до негативних наслідків для всіх або окремих учасників проекту. Показники ефективності проекту, обчислені з урахуванням чинників ризику і невизначеності, є очікуваними. З метою оцінки стійкості та ефективності інвестиційного проекту в умовах невизначеності рекомендовано використовувати такі методи [7, с. 41-42]:

- укрупненої оцінки стійкості;
- розрахунку точки беззбитковості;
- варіації параметрів;
- оцінки очікуваного ефекту проекту з урахуванням кількісних характеристик невизначеності.

Усі методи, крім першого, передбачають розробку сценаріїв реалізації проекту в найбільш імовірних або найбільш небезпечних для будь-яких учасників умовах і оцінку фінансових наслідків здійснення таких сценаріїв. Це дає можливість за необхідності передбачати у проекті заходи щодо запобігання або перерозподілу втрат, які можуть виникати.

При виявленні нестійкості проекту рекомендовано внесення необхідного коригування в організаційно-економічний механізм його реалізації, у тому числі:

зміни розміру та/або умови надання позик (наприклад, передбачення більш «вільного» графіка їх погашення);

передбачення створення необхідних запасів, резервів коштів, відрахувань до додаткового фонду;

коригування умов взаєморозрахунків між учасниками проекту, в деяких випадках передбачення хеджування угод або індексації цін на товари, що поставляються, або надані послуги;

страхування учасників проекту на ті чи інші страхові випадки.

За наявності більш детальної інформації про різні сценарії реалізації інвестиційного проекту у вугільній галузі, ймовірності їх здійснення і значення основних техніко-економічних показників проекту при кожному із сценаріїв для оцінки ефективності проекту може бути використано більш точний метод, що дозволяє безпосередньо розраховувати узагальнюючий показник ефективності проекту – очікуваний інтегральний ефект.

Розрахунки здійснюються в такій послідовності:

опис безлічі можливих сценаріїв реалізації проекту;

дослідження за кожним сценарієм, як буде діяти у відповідних умовах організаційно-економічний механізм реалізації проекту, як при цьому змінюються грошові потоки учасників;

визначення для кожного сценарію по кожному кроку розрахункового періоду (розраховуються або задаються аналітичними виразами) припливу і відпливу реальних грошей та узагальнюючих показників ефективності. За сценаріями, які передбачають форс-мажорні ситуації (аварії, стихійні лиха,

різкі зміни ринкової кон'юнктури тощо), враховуються додаткові витрати;

при визначенні очікуваного інтегрального ефекту за кожним сценарієм норма дисконту приймається безризиковою;

перевірка фінансової реалізації проекту. Порушення умов реалізації розглядається як необхідна умова припинення проекту (при цьому враховуються втрати і доходи учасників, пов'язані з ліквідацією підприємства внаслідок його фінансової неспроможності);

надання вихідної інформації про фактори невизначеності у формі ймовірностей окремих сценаріїв або інтервалів зміни цих ймовірностей;

оцінка ризику нереалізованості проекту – сумарної ймовірності сценаріїв, за якими порушуються умови фінансової реалізованості проекту;

оцінка ризику неефективності проекту – сумарної ймовірності сценаріїв, за яких інтегральний ефект стає негативним;

оцінка середнього збитку від реалізації проекту в разі його неефективності;

визначення на основі показників окремих сценаріїв узагальнюючих показників ефективності проекту з урахуванням факторів невизначеності – показників очікуваної ефективності. Основними показниками, що використовуються для порівняння різних проектів (варіантів проекту) і вибору кращого з них, є показники очікуваного інтегрального ефекту. Ці самі показники використовуються для обґрунтування раціональних розмірів і форм резерву та страхування.

Визначення показників очікуваного ефекту залежить від наявної інформації про невизначені умови реалізації проекту.

Висновки. Інвестиційно-інноваційна діяльність на вугледобувних підприємствах потребує управління ризиками.

Зменшення впливу факторів за групами ризиків, до яких включаються ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні, може бути здійснено на рівні вугледобувного підприємства при організації роботи з їх виявлення, оцінки ступеня їх впливу,

впровадження заходів щодо мінімізації негативних наслідків їх впливу.

У зв'язку з цим управління вищезазначеними групами ризиків можливе лише при розробці стандартних рішень щодо мінімізації або усунення їх впливу в результаті прийняття уповноваженими органами в установленому порядку відповідних законодавчих і нормативних документів, зокрема, формування стратегічних планів розвитку вугледобувних підприємств, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України.

До рішень щодо мінімізації впливу ризиків при інвестиційно-інноваційній діяльності вугледобувного підприємства слід віднести такі:

зростання обсягів інвестиційних ресурсів для забезпечення відповідності законодавчим вимогам розвитку вугільної промисловості; коригування бізнес-стратегій, пов'язаних із посиленням ролі держави;

посилення вимог у сфері корпоративної соціальної відповідальності з метою зменшення невизначеності політики щодо енергетичних питань;

оптимізація процесів і впровадження засобів контролю за витратами; удосконалення процесів бюджетування та прогнозування;

формування стратегічної програми управління кадровими ресурсами та корпоративної культури, спрямованої на розвиток потенціалу персоналу; посилення уваги до питань підвищення ступеня задоволеності співробітників умовами праці;

зниження ступеня впливу ризиків, викликаних появою нових технологій, упровадженням системи постійного моніторингу інноваційних технологій та обладнання, модернізації виробничих процесів і продукції; визначення інформаційних технологій як пріоритетного напрямку інвестування в масштабах вугледобувного підприємства.

Інвестиційна привабливість вугледобувного підприємства, насамперед, кореспондується з показниками фінансово-господарської діяльності, перспективами розвитку, обсягами та перспективами збуту вугільної продукції, ефективністю вико-

ристання активів, їх ліквідністю, станом платоспроможності та фінансової стійкості.

Завданням підприємства є організація стабільної ефективної роботи, що дозволяє підвищувати виробничі показники і вдосконалювати результати фінансово-господарської діяльності за рахунок інвестиційного забезпечення.

Інвестиційна привабливість підприємств у вугільній галузі безпосередньо залежить, по-перше, від груп ризиків, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства, по-друге, від значення норми прибутковості на вкладені кошти.

У подальшому планується сформулювати стратегічні підходи до управління ризиками вугледобувних підприємств, які виникають при інвестиційно-інноваційній діяльності, та розробити пропозиції щодо їх мінімізації.

Література

1. Амоша О.І. Галузеві проблеми і пріоритети промислової політики України / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.: наук. доп. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 42 с.

2. Дементьев В.В. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ / В.В. Дементьев, В.П. Вишневский // Экономическая теория. – 2011. – № 3. – С. 5-20.

3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: Київський нац. економічний ун-т, 2003. – 554 с.

4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2007. – 328 с.

5. Драчук Ю.З. Оцінка ефективності інновацій в безпеці виробництва: монографія / Ю.З. Драчук. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 420 с.

6. Бондарчук Н.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 143-145.

7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / под рук. В.В. Коссова, В.Н. Лившица, А.Г. Шахназарова. – М.: Экономика, 2000. – 422 с.

8. Преобразование рисков и возможностей в результаты. Исследование «Эрнст энд Янг» в области бизнес-рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Turn-risk-into-results-OG-ru/\\$FILE/Turn-risk-into-results-OG-ru.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Turn-risk-into-results-OG-ru/$FILE/Turn-risk-into-results-OG-ru.pdf). – Название с экрана.

9. Василенко Д.В. Визначення галузевої спрямованості та диверсифікація інвестиційної діяльності / Д.В. Василенко // Наукові праці КНТУ. – Сер. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 185-190.

10. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2-х томах / И.А. Бланк. – Т. 2. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 464 с.

11. Бурнашев Р.Р. Подходы к решению проблемы повышения инвестиционной привлекательности электросетевых предприятий / Р.Р. Бурнашев // Российское предпринимательство. – 2012. – № 7(205). – С. 84-89.

12. Драчук Ю.З. Визначення та врахування економічних ризиків при промислових випробуваннях нової гірничої техніки / Ю.З. Драчук, В.В. Косарев // Науковий вісник Донбаської Державної Машинобудівної Академії. – 2014. – № 3(15Е). – С. 190-194.

13. Драчук Ю.З. Чинники державного регулювання інноваційного розвитку промисловості з урахуванням ринкових трансформацій в економіці України / Ю.З. Драчук, О.М. Єременко, Н.В. Трушкіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 49-54.

14. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Держкомстат України, 2009. – 568 с.

15. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2014. – 534 с.

Надійшла до редакції 22.10.2014 р.

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

ПРОМИСЛОВІСТЬ СХОДУ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Регіональні дослідження, які аналізують динаміку асиметричності соціально-економічного розвитку регіонів України, останнім часом є доволі актуальними. Проблемам розвитку регіонів України присвячено численні праці Б. Данилишина, В. Микитенко, І. Манцура, С. Дорогунцова, В. Піли, В. Трегобчука, Б. Буркинського, З. Варналія, В. Гейця, М. Долишнього, М. Чумаченка і багатьох інших вчених. Виправданим є подальше дослідження неоднорідності соціально-економічного розвитку регіонів, формування передумов сталого розвитку, визначення трендів і потенційних викликів та загроз з метою відповідного реагування й розробки ефективних заходів з мінімізації впливу негативних наслідків як на економіку країни, так і її регіонів.

Сучасні проблеми промислового розвитку Донецької та Луганської областей визначаються трендами, які склалися за довгий період. Розвиток цих областей зумовлено історично сформованою орієнтацією економіки країни на розширення екстенсивної експлуатації природних ресурсів. Підприємства чорної металургії, електроенергетики, машинобудування та металообробки, паливної промисловості у своїй більшості мали союзне підпорядкування і виробляли продукцію загальносоюзної спеціалізації, тобто розвивалися галузі, які були орієнтованими переважно на вивіз продукції за межі цих регіонів. Таким чином, перший тренд економічного розвитку областей – значне превалювання базових галузей над іншими.

© Л.М. Кузьменко,
М.О. Солдак,
М.В. Дубініна, 2014

Адаптація промислових галузей регіону в нових економічних умовах відбувалася головним чином не шляхом створення нових високотехнологічних виробництв, а шляхом закриття окремих підприємств і навіть зникнення цілих галузей (легка промисловість), продукція яких виявилася неконкурентоспроможною. Багато з тих підприємств, які зуміли пристосуватися до нових економічних відносин (у добувній, чорній металургії, електроенергетиці, газовій промисловості, хімії та нафтохімії, машинобудівництві), використовують застарілу техніку і технологію, що негативно відбивається на рівні продуктивності праці та екологічному стані в регіоні.

Новий тренд у розвитку Донецької області визначили ті заходи з промислової політики, які розробила і здійснила українська влада з метою підтримки та стимулювання розвитку промисловості. У 1996 р. було прийнято Концепцію державної промислової політики (Постанова Кабінету Міністрів України № 272 від 29 лютого 1996 р.), яку в 2003 р. змінила Концепція промислової політики (Наказ Президента України № 102 від 12 лютого 2003 р.), Державна програма розвитку промисловості на 2003-2010 рр. (Постанова Кабінету Міністрів України № 1174 від 28.07.2003 р.). Значний вплив мали методи податково-бюджетної та грошово-кредитної політики. Законом України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» № 934-XIV від 14.07.1999 р. було впроваджено пільговий режим оподаткування для підприємств гірничо-металургійного комплексу на період 1999-2002 рр., Закон України «Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності у Донецькій області» №356-XIV від 24.12.1998 р. гарантував суб'єктам господарювання податкові та митні пільги за умов реалізації у пріоритетних для регіону видах економічної діяльності інвестиційних проєктів на суму більш 1 млн дол. США. Але процес формування промислової політики не є задовільним. Подальше реформування промисловості в регіонах визначалося недосконалістю процесу формування промислової політики на державному рівні. Так, остання Державна програма розвитку

промисловості діяла з 2003 до 2011 р. Лише в 2013 р. було схвалено Концепцію Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. Для формування довгострокових цільових програм розвитку промисловості індустріальних регіонів пріоритети промислового розвитку мають бути чітко визначені та викладені в законах України та стратегічних і програмних документах Кабінету Міністрів України, стратегіях розвитку відповідних міністерств і відомств, стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів.

Промисловість є ключовим елементом економічної системи України та східних регіонів країни і тому залишатиметься фундаментом для становлення інших секторів економіки. Процеси структурних трансформацій найбільш яскраво проявляються у переробних виробництвах, які формують ядро економіки регіону. Донецька та Луганська області – регіони з високим рівнем промислового розвитку¹ (див. рисунок). У результаті перетворень структура промисловості Донецької та Луганської областей зазнала змін (табл. 1). У даних областях рівень виробництва у промисловості почав знижуватися ще до початку збройного конфлікту. Так, індекс промислового виробництва в 2013 р. склав відповідно 87,5 та 94,3% до 2004 р., а в цілому по Україні – 102,7% (за рахунок підвищення темпів зростання у добувній промисловості). За даними табл. 1 у структурі промисловості відбулося зниження темпів виробництва у таких

¹ Для класифікації регіонів за рівнем розвитку промисловості розраховано індекс промислового розвитку регіонів за показником реалізованої промислової продукції на одну особу, як співвідношення середнього обсягу реалізованої промислової продукції в розрахунку на одну особу за період 2004-2013 рр. у регіоні до середньої величини обсягу реалізованої промислової продукції в розрахунку на одну особу за період 2004-2013 рр. в Україні. За результатами сформовано три групи регіонів: «Регіони з високим рівнем промислового розвитку» (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська та Полтавська області); «Регіони із середнім рівнем промислового розвитку» (Київська і Харківська області); «Регіони з низьким рівнем промислового розвитку» (АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська) (складено за [1;2, с. 171-173; 3, с. 47-48; 4, с. 2]).

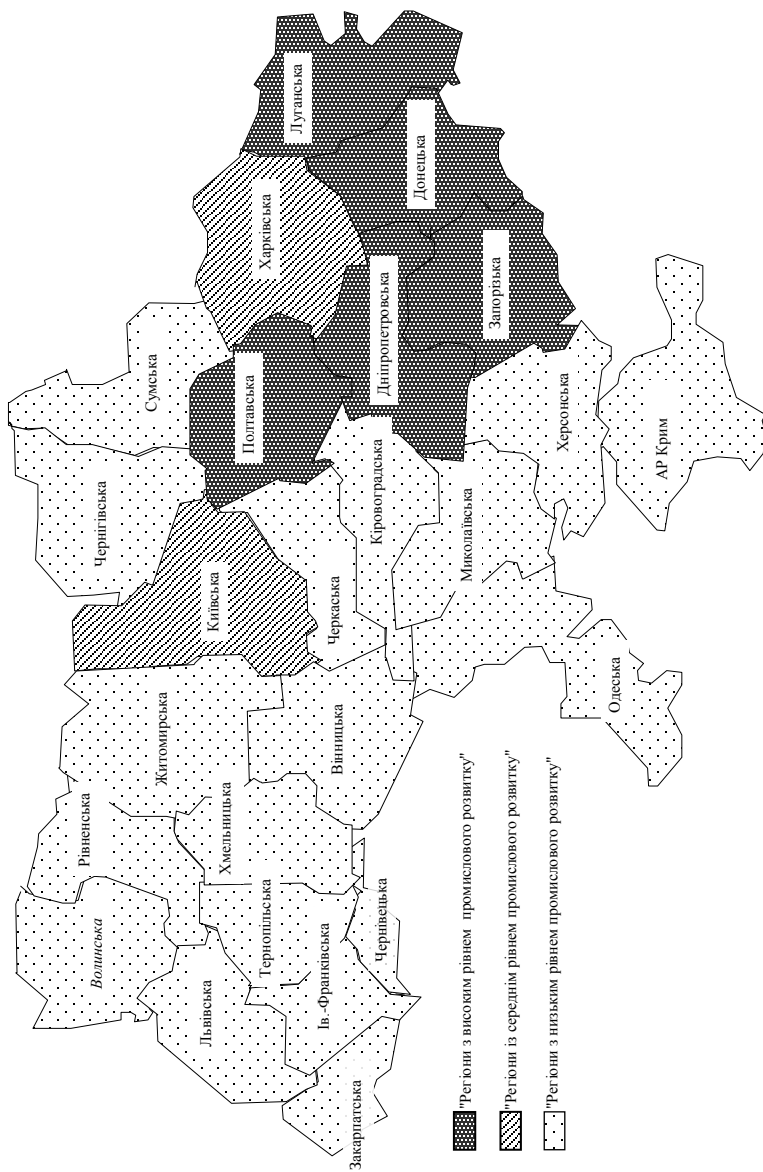


Рисунок. Карта регіонів за рівнем промислового розвитку

Динаміка структури промислового виробництва в Україні, Донецькій та Луганській областях (відсотків до попереднього року)

Регіон	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Промисловість	Україна	103,1	106,2	110,2	96,9	78,1	111,2	107,6	98,2	93,7	89,9
	Донецька область	92,1	106,1	107,7	92,2	78,2	114,7	113,6	94,6	95,6	68,5
	Луганська область	104,4	101,7	116,0	94,1	80,1	107,1	115,8	97,5	101,0	58,0
Добувна промисловість	Україна	104,6	105,8	102,7	97,6	89,4	103,7	107,2	101,9	100,8	36,3
	Донецька область	97,3	101,4	96,7	97,3	90,3	103,0	119,7	105,7	96,6	67,3
	Луганська область	99,5	106,2	96,8	103,9	89,5	106,0	113,4	95,0	91,3	47,3
Переробна промисловість	Україна	103,0	106,3	111,7	94,0	73,5	113,9	108,2	96,3	92,7	90,7
	Донецька область	90,9	106,0	109,4	91,7	73,0	119,8	112,5	90,3	89,0	66,4
	Луганська область	101,6	100,4	119,6	92,8	73,4	107,1	121,1	101,6	95,0	**
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Україна	113,7	110,0	110,0	97,9	94,0	103,2	99,4	101,6	95,0	**
	Донецька область	100,1	109,0	107,7	90,8	100,3	109,2	103,7	99,2	102,0	65,4
	Луганська область	104,6	101,6	107,1	96,1	95,4	83,1	91,8	105,6	98,5	**
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	Україна	100,3	98,1	100,4	89,4	74,2	108,9	107,7	94,5	94,1	98,6
	Донецька область	98,2	86,3	104,2	99,2	85,9	100,9	85,0	80,3	74,8	36,0
	Луганська область	98,9	93,5	84,7	104,8	68,8	129,7	102,4	94,1	94,5	**
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	Україна	86,6	87,9	103,3	96,6	96,6	99,8	91,5	73,6	107,2	98,6
	Донецька область	80,7	98,7	110,7	86,9	86,0	115,2	111,9	90,5	91,8	68,5
	Луганська область	94,7	89,6	124,7	78,9	104,1	77,0	106,4	46,7	85,6	**
хімічна та нафтохімічна промисловість	Україна	109,8	103,2	106,2	91,4	77,0	122,5	114,4	107,3	80,7	85,8
	Донецька область	108,9	102,8	104,0	101,8	66,8	103,4	142,1	106,0	78,4	52,5
	Луганська область	113,5	101,7	102,0	97,2	59,8	116,7	132,1	97,8	82,3	**
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Україна	114,3	112,8	116,9	97,2	61,5	108,5	112,4	94,2	97,4	91,2
	Донецька область	112,3	105,3	124,7	102,8	60,5	119,0	106,4	87,8	91,7	64,6
	Луганська область	99,1	110,5	115,6	114,0	54,1	116,5	137,6	68,1	67,7	**
металургічне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	Україна	98,5	108,9	108,3	87,7	73,3	112,2	108,9	94,8	94,7	85,5
	Донецька область	92,7	107,7	107,1	87,2	75,2	115,4	111,1	85,0	93,7	72,3
	Луганська область	106,6	115,7	116,8	104,4	73,0	86,6	130,2	102,0	91,2	**
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	Україна	107,1	111,8	128,6	100,3	55,1	136,1	117,2	94,0	86,4	79,4
	Донецька область	80,7	104,1	119,8	102,2	58,6	153,6	115,5	96,5	79,1	58,9
	Луганська область	107,7	105,7	148,9	116,6	52,4	212,4	127,3	110,6	92,9	**

Складено за:

1. Статистичний збірник «Регіони України за 2014 рік». – Т. 2 [Електронний ресурс]. – С. 143, 147// Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичний збірник «Регіони України за 2010 рік». – Т. 2 [Електронний ресурс]. – С. 174, 179// Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний збірник «Регіони України за 2010 рік». – Т. 2 [Електронний ресурс]. – С. 125, 130// Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Підсумки роботи промислової продукції за 2014 рік (Індекс промислової продукції за основними видами діяльності) // Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. – Режим доступу: http://donetskstat.gov.ua/express/index_1.php?dn=0115

** На момент складення офіційні дані недоступні.

традиційних галузях, як металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки. Значний спад відбувся в легкій промисловості, її обсяги знизилися в Донецькій області більш ніж на 60,0% за період, що аналізується. Диспропорції в розвитку промисловості Донецької та Луганської областей, нестійкий характер динаміки промислового зростання пов'язані, значною мірою із перевалюванням у промисловості низько технологічного сировинного експортного виробництва, переважанням у структурі виробництва сировинних галузей та тих, що виробляють продукцію із низьким рівнем технологічної обробки, значною питомою вагою у структурі виробництва матеріалоемних видів промислової діяльності.

Напружена ситуація в зазначених областях внаслідок бойових дій на сході країни в 2014 р. продовжила чинити негативний вплив на економічну ситуацію в країні. Пошкодження транспортних шляхів, вугільних шахт та інших виробничих об'єктів – основні причини подальшого зниження обсягів виробництва промислової продукції. Значне погіршення стану промисловості відбулося в 2014 р. Індекс промислового виробництва 2005-2014 рр. склав в Україні 92,3 %, на 40,0% знизився рівень промисловості в Донецькій області, майже на 50,0% – у Луганській¹.

Донецька та Луганська області відносяться до старопромислових регіонів. Основна роль в економіці регіонів належить галузям промисловості, які є фондоемними та капіталоемними, тобто характеризуються наявністю значних виробничих фондів,

¹ Спад обсягів продукції в 2014 р. спостерігався за більшістю основних видів промислової діяльності. Причому якщо відповідно до офіційної статистичною інформації в січні – травні 2014 р. у цілому по області індекс промислової продукції сягав 98%, то наприкінці року було зафіксовано значне скорочення показника – до 58%. До «локомотивів», за рахунок яких загальний спад відбувався меншими темпами протягом перших 5 місяців 2014 р., можна віднести: виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.

необхідних для виробництва продукції. Основною проблемою регіонів є надлишок виробничих потужностей, які представлено великими та середніми підприємствами із застарілим обладнанням і технологіями та віковим ступенем зносу основних фондів. Ступінь зносу основних фондів економіки двох регіонів у 2010 р. склав 64,5%, що майже на 14,0% нижче, ніж загалом в Україні¹. Однак у промисловості ступінь зносу основних фондів на 10,0% вище, ніж в Україні, та складає у добувній промисловості 55,8% (в Україні – 47,8%), переробній – 73,4% (в Україні – 66,8%), виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 67,0% (в Україні – 60,7%) [5].

Вважається, що якщо протягом тривалого часу рівень зносу не перевищує 40,0%, то це є достатнім для забезпечення розширеного відтворення основних фондів. Якщо ж протягом декількох років рівень зносу коливатиметься в межах 40,0-50,0%, то має місце лише відтворення основних фондів. А якщо ступінь зносу сягає понад 51,0%, то йдеться про звужене відтворення та відтворювальний цикл порушено. Отже, постає загроза загубити базу для майбутнього промислового розвитку. Більшості підприємств останніми роками бракувало коштів для забезпечення видатків, пов'язаних із процесами відновлення, фінансування інвестицій в основний капітал. Це підтверджується і зіставленням показників «інвестиції в основний капітал» (табл. 2). Незважаючи на те, що частка промисловості в загальному обсязі капітальних інвестицій була значною (понад 50,0 % у Донецькій області і більш ніж 60,0 % у Луганській), загальноного обсягу видатків було недостатньо для формування передумов модернізації виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції.

Подібна ситуація обумовлюється, з одного боку, необхідністю здійснення значних вкладень у короткостроковій перспективі і «відкладеним ефектом», а з іншого – відсутністю відповідної підтримки господарюючих суб'єктів на державному рівні. Недостатній рівень коштів, що направляються на оновлення

¹ За останніми опублікованими даними.

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності в Донецькій та Луганській областях

	2010		2011		2012		2013		2014		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Усього	Донецька область	14993896	100,0	26802044	100,0	31721911	100,0	27912408	100,0	12875670	100,0
	Луганська область	5645975	100,0	6979673	100,0	8222557	100,0	11369333	100,0	5116300	100,0
Промисловість	Донецька область	8113016	54,11	14228779	53,1	16937452	53,4	16609348	59,5	8447245	65,6
	Луганська область	3686171	65,29	4653637	66,7	5411023	65,8	7922443	69,7	1	2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Донецька область	2466238	30,4	4481792	31,5	4464504	26,4	4334901	26,1	1726166	20,4
	Луганська область	1934660	52,48	2572308	55,3	2658200	49,1	2949674	37,2	1	2
Переробна промисловість	Донецька область	4654606	57,37	7470287	52,5	8358382	49,3	7981346	48,1	4797638	56,8
	Луганська область	1542488	41,85	1793746	38,5	2390986	44,2	2752079	34,7	1	2

1 – на момент складання офіційні дані недоступні.

2 – розраховано не уключається можливим через відсутність даних.

Розраховано за: http://donetskstat.gov.ua/statinform/invest_1_bud28.pfp; http://www.lugastat.lg.ua/statf/inbud/inbud0514_3_rtk.php.

основних фондів, свідчить про зниження технологічного рівня промисловості територіальних систем. Це пов'язано з тим, що за відсутності послідовності з боку держави у питаннях проведення інноваційної політики власники промислових підприємств іноді зневажливо ставляться до питань технологічної модернізації: прагнучи до отримання «сьогохвилинного доходу», вони нехтують стратегічними перспективами.

Промисловий розвиток Донецької та Луганської областей значною мірою залежить від мінеральних ресурсів і галузей, на яких він безпосередньо базується. Питома вага сировинної продукції у складі реалізованої промислової продукції Донецької області складає 81,9%, Луганської – 85,6%, а в цілому по Україні – 66,9%. Значно вище цей показник є в монофункціональних містах. Так, у Вугледарі сировинна продукція становить весь обсяг реалізованої продукції, у Жданівці та Кіровському – 99,9, Докучаєвську – 99,7, Авдіївці – 99,4%, Добропіллі – 98,5, Дзержинську – 96,0%. Найбільшу питому вагу інвестиційної продукції – 83,8% – має м. Краматорськ, основні підприємства якого спеціалізуються на виробництві продукції важкого машинобудування, ювелірного виробництва.

Отже, до основних проблем розвитку промисловості Донецької та Луганської областей можна віднести:

- високий рівень зносу основних фондів, що негативно впливає на конкурентоспроможність економіки регіону, створює загрозу навколишньому середовищу та здоров'ю населення;

- надмірну орієнтованість провідних видів діяльності промисловості регіону на світові ринки, що робить їх залежними від зовнішньої кон'юнктури;

- високу матеріало-, енерго- та капіталоємність виробництва продукції;

- збитковість значної частини вугільних підприємств, недостатні обсяги державних коштів, що виділяються на дотації таким підприємствам, і неефективний їх розподіл між споживачами, зростання кредиторської заборгованості, погіршення виробничих показників;

низьку інноваційну активність підприємств.

В умовах збереження тренду промислового розвитку, що існував, напрямами стратегічного планування розвитку промисловості регіонів мають бути такі.

Повернення та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та їх продукції:

сприяння модернізації промислових виробництв шляхом забезпечення інформування підприємців території про новітні прогресивні технології та обладнання;

стимулювання підвищення ефективності використання основних фондів та земельних ресурсів;

сприяння створенню інноваційного сектору в промисловості на основі інтеграції організацій науки і промисловості та підприємств малого бізнесу;

формування та реалізація комплексних заходів з підвищення якості продукції підприємств;

розвиток систем забезпечення якості та сертифікації продукції.

Залучення інвестицій в економіку регіону:

створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення інвестиційної привабливості підприємств та сприяння у пошуку потенційних інвесторів;

фіксація пріоритетів інвестиційної політики міста, тобто такі пріоритети мають бути не тільки визначеними, але й зафіксованими в документах з міського розвитку і бути легітимними для інвесторів. Для промислових міст визначення пріоритетних напрямів інвестиційної політики має здійснюватися на основі оцінки стану і конкурентоспроможності галузей промисловості міста й аналізу їх динаміки; оцінки науково-технічного потенціалу міста як основи розвитку різних галузей промислового виробництва; вибору пріоритетних напрямів розвитку промисловості; аналізу відповідності пріоритетних напрямів розвитку промисловості стратегії соціально-економічного розвитку міста та трендам розвитку національної і глобальної економіки;

сприяння створенню підприємств з іноземним статутним капіталом;

стимулювання виробництва імпортозамінної та експортоорієнтованої наукоємної високотехнологічної продукції;
впровадження інноваційних наукоємних технологій;
впровадження технологій, що знижують вплив промислових підприємств на забруднення атмосфери, підземних і поверхневих вод, ґрунтів, надр, озонового шару.

Реалізація кадрової політики:

створення умов для розвитку ринку праці, заповнення дефіциту висококваліфікованих кадрів промислових підприємств;
формування та реалізація комплексних заходів з підготовки, перепідготовки та закріплення кадрів на підприємствах;
сприяння розробці та реалізації проектів у рамках розбудови системи «освіта впродовж життя»: виявлення освітніх потреб населення і міського господарства, вивчення учбово-матеріальної бази, проведення моніторингу розвитку освітнього простору території;

перенавчання шахтарів, сприяння їм у створенні робочих місць у сфері малого бізнесу;

узгодженість позицій та інтересів роботодавців, професійних навчальних закладів і служб профорієнтації та адаптації;
відновлення підготовки кадрів у професійних навчальних закладах.

Просування продукції промисловості на внутрішньому і зовнішньому ринках:

розвиток міжрегіональних і міжнародних зв'язків;
сприяння розвитку експорту та промислової кооперації;
сприяння розвитку виставкової діяльності, ринкової інфраструктури та торговельної мережі підприємств;

стимулювання виробництва комплектуючих виробів і розвиток кооперації на підприємствах малого та середнього бізнесу.

Розвиток пріоритетних напрямів промислової діяльності:

формування та реалізація програм або комплексних заходів з розвитку галузей, які забезпечують виробництво конкурентоспроможної імпортозамінної продукції;

формування умов для розвитку та створення нових виробництв, нових малих промислових підприємств, що використовують унікальні наукоємні виробництва, сучасні технології;

стимулювання розвитку виробництв, що використовують місцеві сировинні ресурси, технології з переробки відходів виробництва, очищення стічних вод та шкідливих викидів в атмосферу.

Розвиток взаємовигідного соціально-економічного партнерства:

розвиток взаємовідносин з промисловими підприємствами, об'єднаннями промисловців, громадськості та профспілками для успішної реалізації промислової політики;

формування у суспільстві і трудових колективах внутрішньої згоди з приводу цілей розвитку і способів їх досягнення, які забезпечують поступове зростання економіки і промисловості через модель розширеного відтворення на основі переходу до інноваційно-інвестиційного шляху розвитку та підвищення ефективності.

Реалізація завдань з наведених напрямів сприятиме виконанню таких заходів:

надання організаційної, інформаційної та методологічної підтримки зі створення та розвитку інноваційно-технологічних центрів, бізнес-інкубаторів;

створення інфраструктури просування на ринок науково-технічних розробок і наукоємної продукції;

створення інфраструктури надання послуг у сфері використання результатів інноваційної діяльності, охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності;

організація конкурсного відбору інноваційних проектів відповідно до пріоритетів науково-технічного, економічного і соціального розвитку промислового міста;

участь у розробці програм реформування промислових підприємств міста;

формування міської політики управління об'єктами *brownfields*¹: визначення умов і характеру перетворення таких територій, особливостей нового використання з урахуванням їх гідрогеологічного, гідрогеохімічного стану, можливостей інженерної інфраструктури; створення реєстру територій промислової забудови, придатних для реконструкції та будівництва нових об'єктів; забезпечення доступу до цієї інформації для потенційних інвесторів;

стимулювання розвитку діючих та створення в місті нових виробництв на основі рециклінгу відходів промислового виробництва та продукції, яка втратила свої споживчі властивості в результаті життєдіяльності міста та його населення;

підвищення ефективності промислового виробництва за рахунок розвитку виробничої інфраструктури;

проведення семінарів, конференцій з упровадження ефективних систем управління охороною праці та промисловою безпекою, технологій з енерго- і ресурсозбереження та зниження викидів в атмосферу парникових газів відповідно до Кіотського протоколу; з розвитку прямих контактів і співробітництва промислових підприємств з потенційними інвесторами та кредитно-фінансовими установами; за формами спільної діяльності навчальних закладів та промислових підприємств у питаннях підготовки кадрів, відкриття нових спеціальностей, необхідних промисловим підприємствам, у тому числі з урахуванням їх роботи в умовах інтеграції з ЄС; з проблем якості продукції та конкурентоспроможності підприємств; з питань розвитку соціально-економічного партнерства, умов праці на промислових підприємствах міста;

організація і проведення навчальних семінарів для спеціалістів підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю;

¹ *Brownfields* – ділянки землі, що втратили первісну цінність у результаті господарської діяльності людини, покинуті та недовантажені об'єкти нерухомості, подальше використання яких ускладнено з причини екологічного забруднення.

організація постійно діючої виставки продукції, що випускається підприємствами промислового міста.

У загальному вигляді має вирішуватися завдання промислового лідерства регіонів.

Подальший розвиток промисловості Донецької та Луганської областей ускладнюється такими проблемами:

Знищення та знос промислового обладнання. Громадська організація «Громадська ініціатива» формує Єдиний реєстр збитку інфраструктури Донбасу, завданням якого є збір інформації про об'єкти Донецької і Луганської областей, які зруйновано або пошкоджено у ході бойових дій [6]. Наразі він містить інформацію про більш ніж 20 промислових об'єктів, які є пошкодженими або повністю зруйнованими. На сайті газети «Дзеркало тижня» 04.09.2014 р. опубліковано список руйнувань в Донецькій області [7]. На жаль, кількість об'єктів постійно збільшується. У Луганській області станом на кінець серпня зазнали порушень три десятка великих промислових підприємств: зруйновано будівлі виробничих цехів, офісних приміщень, пошкоджено або знищено обладнання [8].

Нестача сировини. Наприклад, зупинка у серпні Авдіївського коксохімічного заводу – найбільшого у Європі, який виробляє третину всього українського коксу, практично паралізувала металургійну галузь. Підприємство забезпечує цілий ряд металургійних заводів необхідною сировиною, тому було призупинено виробництво на залежних від нього підприємствах, зокрема Донецькому металургійному заводу, Єнакіївському металургійному заводу.

Масштабні руйнування об'єктів дорожньо-транспортної інфраструктури, що ускладнює постачу сировини, а також взаємодію підприємств між собою. У результаті бойових дій через руйнування інфраструктури (мостів, шляхопроводів, шляхів, контактної мережі та іншого) немає можливості відправляти вантажні вагони більш ніж із п'ятдесяти основних вантажних станцій Донецької залізниці.

Низька інвестиційна активність підприємств, згорання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення

термінів їх реалізації на майбутній період, вплив капіталу з України через політичну нестабільність (див. табл. 2).

Скорочення населення через міграційний рух. Тільки за офіційною статистикою міграційне скорочення населення Донецької області у січні-червні 2014 р. склало 1338 осіб, у той же час за відповідний період 2013 р. область залишило 313 осіб, у 2012 р. спостерігався міграційний приріст у кількості 1837 осіб, у 2011 р. – 186 осіб, 2010 р. – 548 осіб [9; 10]. Можна припустити, що тенденція впливу населення з Донецької області буде продовжуватися. І для цього є підстави. Заробітна плата найманих працівників Донецької області за липень 2014 р. склала 76,4% до липня 2013 р., у тому числі у промисловості відбулося її падіння до 82,9%, будівництві – 62,6%, професійній, науково-технічній діяльності – 39,1% відповідно [11]. Отже, під загрозою є виробничий потенціал регіону, кваліфікований персонал та наукові кадри. Потребує відновлення наукова інфраструктура в Донецькому регіоні. Пошкоджено приміщення Інституту прикладної математики і механіки, Донецького фізико-технічного інституту ім. О.О. Галкіна, Українського державного науково-дослідного і проектно-конструкторського інституту гірничої геології, геомеханіки і маркшейдерської справи.

Для подолання наслідків бойових дій на території промислових міст в основу стратегії розвитку кожного промислового міста має бути покладено програму відновлення міста. Як інструмент може бути використано програмно-проектний підхід. Він дозволяє поєднувати у єдиному документі можливості використання в інтересах розвитку планово-адміністративні і ринкові ініціативи, адміністративний ресурс та підприємливість, узгоджено задовольняти міські потреби шляхом інтеграції влади, науки, бізнесу та суспільної думки. Крім цього, є можливість розподіляти фінансування програм та проектів між бюджетом міста, бізнесом та населенням, що не тільки значно скорочує видатки і підвищує ефект від реалізації бізнес-проектів, але і знижує тягар на регіональний і місцевий бюджети. Необхідним є налагодження партнерських відносин між місцевими органами влади та представниками бізнесу. Невідкладною є ро-

бота зі створення реєстру об'єктів, які потребують відновлення або допомоги (установи освіти, медицини, спорту). Разом з тим представники бізнесу мають створити реєстр заходів, які є можливими з їхнього боку для подолання наслідків ведення бойових дій у промислових містах Донбасу. Поєднання зусиль місцевих органів влади і бізнесу у відбудові міст надасть змогу швидкій мобілізації людських і матеріальних ресурсів, що буде сприяти прискоренню темпів відновлення економіки Донецької та Луганської областей.

Література

1. Статистичний збірник «Регіони України за 2008 рік» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. II / Держкомстат України. – Київ, 2009. – С. 134-137.

2. Статистичний збірник «Регіони України за 2012 рік» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. II / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – С. 171-173.

3. Статистичний збірник «Регіони України за 2012 рік» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. I / Державна служба статистики України. – Київ, 2013. – С. 47-48.

4. Експрес-випуск «Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-грудень 2013 року та індекс обороту (реалізації) в Україні» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Статистичний бюлетень «Основні засоби України у 2010 році» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>, с. 147-149.

6. Офіційний сайт громадської організації «Громадська ініціатива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://реєстр.укр/ru/>.

7. Офіційний сайт газети «Дзеркало тижня» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zn.ua/UKRAINE/sostavlen-spisok-obektov-razrushennyh-v-rezultate-boev-v-doneckoy-oblasti-152508_.html.

8. На восстановление промпредприятий Луганщины нужны миллиарды (список) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт газети «Зеркало недели». – Режим доступу: http://zn.ua/UKRAINE/na-vosstanovlenie-promyshlennosti-luganschiny-nuzhno-400-mln-grn-i-170-mln-doll-153110_.html.

9. Міграційний рух населення за січень–червень 2011 року» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>.

10. Міграційний рух населення за січень–червень 2010 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>.

11. Експрес-випуск «Заробітна плата найманих працівників Донецької області за липень 2014 року» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>.

12. Обсяг реалізованої промислової продукції за регіонами за 2014 рік (уточнені дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

13. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://donetskstat.gov.ua/statinform/str_zmini1.php?dn=2013.

14. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://donetskstat.gov.ua/statinform/str_zmini10.php?dn=2013.

15. Підсумки роботи промисловості Донецької області за 2014 рік (Індекси промислової продукції за основними видами діяльності) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. – Режим доступу: http://donetskstat.gov.ua/express/index_n.php?dn=0115.

Надійшла до редакції 28.10.2014 р.

*В.Ф. Столяров, д.е.н.,
Т.Е. Воронкова, к.е.н.*

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

На сучасному етапі розвитку національного господарства високі та стабільні темпи економічного зростання мають досягатися переважно за рахунок інноваційних факторів. Так, суттєве зниження можливостей екстенсивного економічного розвитку країни внаслідок вичерпання традиційних природних ресурсів при постійному зростанні цін на них, з одного боку, а також посилення конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках унаслідок світової глобалізації – з іншого обумовлюють об'єктивну необхідність інноваційного розвитку національної економіки та її суб'єктів.

Інновації для сучасної економіки стають головним засобом досягнення відповідного рівня збереження конкурентоспроможності та виступають невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Досвід розвитку країн світу показує, що найкращих успіхів в економіці й добробуті свого народу досягли ті з них, які стимулювали розвиток інновацій. Україні варто узагальнювати й використовувати досвід країн, зростання яких пов'язане з переважанням інноваційних тенденцій і створенням правових, інституційних та фінансово-економічних передумов упровадження інновацій за всіма напрямками.

Здатність створювати й ефективно використовувати інноваційні технології на сучасному етапі розвитку національного господарства стає головним засобом соціально-економічного розвитку та сприяє забезпеченню міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, перш за все, завдяки трансферу та комерціалізації технологій. Крім того, актуалізація проблем трансферу результатів науково-дослідних і дослід-

© В.Ф. Столяров,
Т.Е. Воронкова, 2014

но-конструкторських робіт (НДДКР) посилюється внаслідок того, що наукові лабораторії, дослідницькі інститути й університети всього світу все більше турбує практичне технологічне застосування результатів досліджень.

Проблема трансферу і комерціалізації результатів інноваційної діяльності є предметом уваги як представників науки, так і бізнесу, проте багато аспектів цієї діяльності залишаються недостатньо обґрунтованими, що не сприяє впровадженню інноваційних технологій у практичну діяльність підприємств. Слід зазначити, що частка прийнятих до впровадження ідей у цілому по Україні не перевищує 20% від загального обсягу згенерованих і має тенденцію до зменшення, у той час як у Японії вона складає 68%, США – 52, Швеції – 45, Польщі – 30% [1, с. 11]. На відміну від України, в зазначених країнах прикладне використання стало можливим унаслідок високої їх матеріальної забезпеченості, стимулювання державою попиту і пропозиції на інновації, створення розгалуженої інфраструктури трансферу технологій.

Питанням розвитку інноваційних процесів на макро- і макрорівнях, зокрема проблемам трансферу технологій, приділено значну увагу у працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Різні теоретичні та практичні аспекти щодо сутності та формування організаційно-економічного механізму трансферу інновацій досліджено у працях вітчизняних дослідників, таких як В. Александрова, Г. Андрощук, С. Валдайцев, В. Денисюк, М. Йохна, О. Пічкур, О. Саліхова, В. Соловійов, О. Лапко, О. Ляшенко, Л. Федулова, Н. Чухрай, Т. Щедрина, а також і зарубіжних: П. Друкер, В. Келлер, Дж. Ітон і С. Кортум, Б. Ейткен і А. Гаррісон, Л. Бранслеттер, К. Едмондс, Ф. Хайск.

Натомість постійне уповільнення інноваційної активності підприємств в Україні, які суттєво постраждали від фінансово-економічної кризи, потребує подальших досліджень у сфері формування системи співробітництва між науковим, державним і приватним секторами реальної економіки при реалізації інноваційних проектів за прямою участю суб'єктів трансферу технологій.

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій щодо цієї проблематики, все ще залишаються дискусійними питання про сутність поняття «трансфер технологій», «комерціалізація технологій» і таких, що стосуються вибору організаційних форм трансферу технологій. Узагальнення та систематизації потребують відповідні складові та властивості трансферу технологій як економічної категорії.

Метою статті є систематизація наукових поглядів щодо економічної сутності змісту поняття трансферу технологій та його організаційних форм в Україні з урахуванням можливості застосування найкращого досвіду їх визначення в розвинутих країнах світу.

Швидке поширення новітніх технологій значно скорочує життєвий цикл товарів, технологій, послуг, що, відповідно, вимагає від підприємств швидкої адаптації до нових умов, пошуку нових форм і шляхів збереження конкурентних переваг. Спрямованість вітчизняних підприємств на інноваційний розвиток потребує приділення особливої уваги проблемі трансферу технологій. У зв'язку з цим доцільним є зарубіжний досвід розвинутих країн, який дозволить докорінно змінити стан справ у сфері впровадження інноваційних технологій. Трансфер технологій допомагає застосовувати нові, більш прогресивні технології, які за своїми властивостями кардинально переважають попередньо впроваджені зразки.

Необхідність застосування трансферу технологій обумовлена тим, що розробники і власники нових технологій (наукові організації, невеликі інноваційні фірми) не завжди можуть самостійно знайти покупців таких розробок або партнерів із створення бізнесу на базі новітніх технологій. Крім того, більшість науковців не мають досвіду щодо самостійного ведення бізнесу на базі своїх інноваційних розробок.

З іншого боку, виробничі компанії для збільшення своїх конкурентних переваг не завжди мають можливість знайти відповідні технології, які сприяють зростанню ефективності ведення їх бізнесу. Для розв'язання цих проблем світове співтовариство створило велику кількість посередників ринку інновацій, насамперед, центрів трансферу технологій, бізнес-

інноваційних центрів тощо. Головна мета їх діяльності полягає в забезпеченні всіх учасників інноваційного ринку всіма необхідними послугами для впровадження інновацій за принципом "єдиного вікна".

Ринкова економіка потребує впровадження нових організаційних форм, які сприяють найшвидшій реалізації інноваційних технологій суб'єктами господарювання. У цьому сенсі саме трансфер технологій виступає одним із ринкових регуляторів розвитку інноваційних процесів.

Поняття «трансфер технологій» доцільно розглянути шляхом визначення сутності його складових. Технологія походить від грецького "techne" – мистецтво, ремесло та "logos" – поняття, вчення і являє собою сукупність знань й інформації, які можна використовувати для виробництва продукції та послуг.

Серед науковців немає протиріч стосовно того, що технологія є результатом інтелектуальної діяльності. Натомість існує суперечність відносно того, чи є технологія тільки нематеріальним об'єктом (вузький підхід), чи може бути втіленою також і в матеріальні об'єкти (більш широкий підхід) (табл. 1).

Як справедливо відзначає ряд авторів, у визначеннях сутності поняття "технологія" спостерігається певна еволюція, яка полягає в тому, що відбувається більш широке її трактування не тільки як нематеріального об'єкта, але і як вираженого в об'єктивній формі результату науково-технічної діяльності, яким може виступати експериментальний зразок або навіть пристрій, які є матеріальними об'єктами.

Так, А. Бура, Б. Гуменюк, Н. Танасієнко наголошують на тому, що в даний час переважаючими є два типи технологій: 1) нематеріалізована (disembodied/dissembled technology), наприклад, конструктивні рішення, технологічні методи; 2) матеріалізована (embodied technology), тобто технологія, втілена в машинах, устаткуванні тощо [2]. Слід додати, що ВОІВ, характеризуючи технологію, відносить до її складу також технологічне устанавлення і послуги з монтажу та управління виробництвом.

*Визначення поняття "технологія"
у вітчизняній і зарубіжній літературі*

Джерело	Визначення
1	2
<i>Джерела, в яких технологія розглядається як нематеріальний об'єкт</i>	
Економічна енциклопедія: у 3-х т. – Т.3 / за ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Академія, 2002. – С. 682	Поняття "технологія" трактується як сукупність знань про використання або удосконалення машин, устаткування, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, якості та форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів, а також про реалізацію продукції
Закон України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» №143-16 від 06.10.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua	Технологія – результат інтелектуальної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг
Український інститут інформаційних технологій в освіті; Національний технічний університет України «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moodle.ipo.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=29565	Технологія є нематеріальним об'єктом, що може складатися з багатьох об'єктів інтелектуальної власності: винаходів, корисних моделей, промислових зразків, комерційних таємниць (ноу-хау), технічної і технологічної документації (об'єктів авторського права) тощо
<i>Джерела, в яких технологія розглядається як нематеріальний і матеріальний об'єкт</i>	
Горбунов М. Государственное регулирование торговли наукоемкой продукцией, технологиями и ноу-хау / М. Горбунов, В. Золотих // Патенты и лицензии. – 1994. – № 3-4	Технологія – це науково-технічні знання (включаючи методи, форми та способи їх використання), що застосовуються при розробці, виробництві та експлуатації товарів, втілені в матеріальні носії чи які існують в інтелекті суб'єктів, і такі, що мають комерційну цінність і багатоцільове використання
Цивільний кодекс Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.garant.ru/10164072/	Єдиною технологією визнається виражений в об'єктивній формі результат науково-технічної діяльності, який включає в тому або іншому поєднанні винаходи, корисні моделі, промислові зразки, програми для ЕОМ або інші результати інтелектуальної діяльності, що підлягають правовій охороні відповідно до правил даного розділу, і може служити технологічною основою певної практичної діяльності в цивільній або військовій сфері

Закінчення табл. 1

1	2
Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moodle.ipr.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=29565	Технологія – це систематичне знання про виробництво продукції, застосування процесу або надання послуги, незалежно від того, чи відображені ці знання у винаході, промисловому зразку, корисній моделі, новій технологічній установці, технічній інформації або послугах, що надаються фахівцями з проектування, монтажу, управління виробництвом або його діяльністю

У свою чергу, трансфер технологій (technology transfer) дослівно перекладається з англійської мови як передача технологій (від лат. "transfere" – переносити, переміщувати). Крім того, в економічній літературі використовується також переклад цього поняття з грецької мови як сукупність знань й інформації, які можна використовувати для виробництва товарів та послуг (від грецької "techne" – мистецтво, ремесло та "logos" – поняття, вчення).

Поняття "трансфер технологій" з'явилося в українській науковій літературі порівняно нещодавно, що викликано розвитком ринкових відносин, у тому числі і в сфері інноваційної діяльності. Якщо в адміністративно-командній економіці домінувало поняття впровадження технологій, то в ринковій – термін трансфер "технологій", який передбачає не тільки передачу інформації про інновацію, але і її освоєння за безпосередньої участі як джерела цієї інформації, так і реалізатора та кінцевого користувача продукту, створеного за новітньою технологією. Саме тому багато дослідників акцентують увагу саме на взаємодії учасників цього процесу.

У табл. 2 наведено підходи науковців до визначення поняття "трансфер технологій".

Слід зазначити, що багато з наведених визначень має більш широке значення, ніж їх визначення, надане в законодавстві України. Обмеженість визначення сутності трансферу технологій ускладнює використання в інноваційних процесах ноу-хау, навичок і знань, а також науково-технічної інформації, або в "матеріалізованому вигляді" – в матеріалах, машинах, обладнанні.

*Визначення поняття "трансфер технологій"
у вітчизняній і зарубіжній літературі*

Джерело	Визначення
1	2
Андросова О. Організаційно-економічні аспекти використання трансферу технологій на підприємствах авіаційної промисловості: автореф. дис... к.е.н.: 08.06.01 / О. Андросова; Нац. авіац. ун-т. – К., 2006. – 18 с.	Комерціалізація технологій являє собою процес, за допомогою якого результати НДДКР вчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку, а трансфер технологій – це застосування знань, цільове їх використання, особливо складний вид комунікації, який вимагає злагоджених дій двох і більш індивідуумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними й організаційними бар'єрами
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V	Передача технології, що оформлюється шляхом укладання дво- або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових
Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм, розробки та комерціалізація: монографія / В.С. Савчук, Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.	Трансфер технології допускає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння за активної позитивної участі та джерела цієї інформації (наприклад, автора винаходу), реципієнта, отримувача та реалізатора інформації про нову технологію, і кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології. Тому основний акцент при трансфері технології робиться не стільки на технологію, скільки на суб'єкт – учасника цього процесу
Пильнов Г. Как работать с сетями трансфера технологий: практическое пособие / О. Лукша, Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский; проект EuropeAid "Наука и коммерциализация технологий", 2006. – 140 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < http://rasstc.ru/goods/2 >	Трансфер технологій у широкому розумінні означає взаємодію між двома або більше партнерами, де хоча б один із них передає свою технологію через ноу-хау, патенти і технічне сприяння іншому партнерові, який бажає впровадити й використовувати цю технологію для конкретної мети
Хаустов В. Трансфер технологій в інноваційних процесах України та Білорусі / В. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua	У вузькому розумінні трансфер технологій – процес передачі технологій зі сфери їхнього розроблення до сфери практичного використання.
Іжевський П. Ефективність організаційних форм трансферу технологій на виробничих підприємствах: дис. ... к.е.н.: 08.06.01 / П. Іжевський; Хмельницький. нац. ун-т. – Хмельницький, 2006. – 18 с.	На основі критичного аналізу дефініцій "трансфер технологій" запропоновано авторське бачення сутності, яке полягає у визначенні його як комерційного договірної процесу з передачею на певних умовах фактору виробництва – технології, що за своєю суттю є нематеріальним активом; передача здійснюється як у матеріальній, так і в нематеріальній формі

Закінчення табл. 2

1	2
Йохна М. Трансфер технологій: суть, форми і значення / М. Йохна, О. Козачок // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3, т. 3. – С. 69-72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.khnu.-km.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/886/1/yohna.pdf	У цілому логістика науково-технічного трансферу будується на усвідомленні того, що трансфер технологій має на увазі застосування знань, цільове їх використання, будучи особливо складним видом комунікації, оскільки часто потребує злагоджених дій двох і більше індивідумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними й організаційними бар'єрами
Офіційні рекомендації Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСД): Керівництво Фраскати «Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок»	Трансфер технологій – це передача науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції
Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики / В. Денисюк // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 43	Трансфер технології можна розглядати в ширшому розумінні, а саме: це сукупність економічних відносин у сфері використання нових системних знань про виробництво продукції, про застосування процесу чи надання послуги між її власником (розробником) і споживачем – резидентами в одній країні, а для випадку міжнародного трансферу технологій – резидентами і нерезидентами країни
Федулова Л. Економічна природа технологій та технологічного розвитку / Л. Федулова // Економічна теорія. – 2006. – №6. – С. 3-16.	Трансфер технологій – передача систематичного знання про виробництво продукції, про застосування процесу чи надання послуг
Рада з наукових та промислових досліджень (CSIR) The Council for Scientific and Industrial Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csir.co.za/index.html	Трансфер технології являє собою процес, при якому інтелектуальна власність перетворюється на фізичний продукт або процес, який генерує комерційну вигоду або може бути використаний на благо суспільства
Титов В.В. Трансфер технологій [Електронний ресурс]: учеб. пособие для заоч. курса "Технологический менеджмент" / В.В. Титов. – М., 2000. – Режим доступу: http://www.anataz.narod.ru/science/transfer/annot.html	Трансфер технологій передбачає не лише передачу інформації про інновацію, але і її освоєння за умов активної участі автора винаходу, реалізатора інформації та кінцевого споживача продукції, яка виготовляється за допомогою нової технології
Инновационный менеджмент: основы теории и практики: учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – М.: Экономика, 2000. – 320 с.	Трансфер технологій – передача науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції
Електронний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: АБВУГ Lingvo 12	У перекладі з англійської (technology transfer) трансфер технологій означає: 1) процес поширення науково-технічних знань; 2) практичне використання наукових знань, здобутих в іншій організації; 3) перехід від фундаментальних знань до технічних засобів; 4) пристосування існуючої техніки до нового використання
Родіонова І. Місце трансферу технологій у підвищенні рівня інноваційного потенціалу підприємства / І. Родіонова // XI Міжнар. наук. інтернет-конф. «Питання сучасної науки і освіти» (14-16 липня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://int-konf.org/	Будучи основною формою просування інновацій, трансфер технологій може здійснюватися або в "чистому вигляді" – у вигляді знань, досвіду, науково-технічної інформації, або в "уречевленому" – в матеріалах, машинах, обладнанні

Виходячи з розуміння сутності технології як результату наукової діяльності, яким можуть виступати як нематеріальні активи, так і матеріальні об'єкти, логічно впливає, що трансфер технологій також передбачає передачу інформації про новітні інноваційні технології не тільки у вигляді знань, досвіду, але і в матеріалізованому вигляді (матеріалах, машинах, обладнанні).

Разом з тим слушним є зауваження деяких авторів про те, що саме по собі устаткування не генерує нові компетенції та знання, а дійсна зміна у функціонуванні техніко-економічної системи може бути здійснена при трансфері знань, навичок, прав на інтелектуальну власність (пакета технологій) [3].

У зв'язку з цим дуже важливим є висновок О. Ляшенка про те, що у поширених, інтелектуально орієнтованих підходах до визначення трансферу технологій на першому місці – технологічні знання, а далі – послуги, устаткування і матеріали, тобто устаткування і матеріали стають супутніми до постачання знань і послуг [4, с. 10].

Даним визначенням підкреслюється важливість значення трансферу знань як головного чинника розвитку процесу трансферу технологій. Науковці зазначають, що між трансфером знань і трансфером технологій проявляються все більш тісніші зв'язки. Однак трансфер знань є поняттям набагато ширшим через те, що він супроводжує всі стадії життєвого циклу трансферу технологій і сприяє їх розробці, подальшому впровадженню та поширенню.

Крім того, знання розглядаються як певна серцевина технології або товару, яка обумовлює ту або іншу їх вартість. Чим більша частка компонента знань і нижчий рівень розповсюдження певного знання в суспільстві, тим вища вартість цих технологій або товарів / послуг. Через технології або високотехнологічні товари та послуги знання "переливаються" між країнами, збагачуючи їх економіку [5].

Ще однією важливою характеристикою трансферу технологій є те, що він в обов'язковому порядку передбачає супроводження процесу передачі технологій від дослідницьких органі-

заций у різні галузі промисловості та національного господарського комплексу країни або за кордон, що потребує високого рівня кваліфікації, знань, досвіду й умінь. Такої думки дотримуються значна кількість науковців. Зокрема, В. Савчук та Л. Антонюк зазначають, що трансфер технології припускає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння за активної позитивної участі й джерела цієї інформації.

Аналогічною є позиція і В. Титова, який вважає, що трансфер технологій передбачає не лише передачу інформації про інновацію, але і її освоєння за умов активної участі автора винаходу, реалізатора інформації та кінцевого споживача продукції. А. Яновський також акцентує увагу на необхідності технічного сприяння іншому партнеру при впровадженні й використанні нової технології.

Феномен трансферу технологій також пов'язаний із поняттям "неявних" і "явних" знань. Сьогодні значна кількість дослідників відзначає, що інформаційний компонент технології (ноу-хау), на відміну від фізичного (власне продукту), як правило, не піддається простому відтворенню, тобто її ефективний трансфер – передача від безпосереднього розробника кінцевому користувачу – пов'язаний із необхідністю отримання останнім не лише явно вираженого знання про загальні принципи дії технології, але і цілого комплексу супутньої інформації – того, що у філософії прийнято називати неявним знанням (*tacit knowledge*) [6].

Концепція неявного знання була розроблена відомим британським вченим, одним із засновників постпозитивізму М. Полані в 50-х роках ХХ ст. Він вважав, що неявне знання являє собою набір особових, некодифікованих знань, які є результатом експериментів і теоретичних надбань учених і передача яких можлива лише неформальними способами внаслідок безпосередніх людських контактів. М. Полані в роботі "Особистісне знання" зазначив, що між кодифікованим і неявним знанням не існує чіткої межі, при цьому неявне знання доповнює знання явне [7].

Неявне знання не піддається кодифікації, є дематеріалізованим, головний його принцип – "знаю як", який досягається у процесі взаємодії, навчання або тренування [8].

На противагу неявному знанню, явне знання також включає принцип "знаю як" ("know-how"), однак реалізація цього знання може відбуватися за допомогою формальної, системної мови, при цьому не передбачається обов'язкова безпосередня взаємодія суб'єктів під час його отримання, а об'єктом передачі може служити креслення (план), інструкція з експлуатації.

Механізм впливу неявного знання на ефективність процесу трансферу технологій розкритий британським економістом Р. Лі-Хуа, який стверджував, що реальний трансфер технологій неможливий без одночасного застосування трансферу знань, оскільки саме знання (технічні, експертні рішення, досвід, відпрацьовані на практиці навички і схеми роботи з конкретною технологією), а передусім неявні, є визначальним чинником, контролю за технологіями в цілому. Тому без супроводження носія неявних знань неможливо досягти ефективності трансферу технологій, особливо це стосується умов, де існує значна невідповідність рівня інноваційного розвитку між суб'єктами трансферу технологій.

Неявне знання класифікується деякими дослідниками як прихована складова технологічного знання і як ключовий момент проблематики трансферу технологій [6]. Це пояснює той факт, що в сучасних умовах носії неявного знання (фірми, науково-дослідні установи, окремі індивідууми-винахідники та ін.) не завжди воліють ділитися своїми знаннями з імовірними конкурентами, захищаючи свої технології від швидкого копіювання і таким чином зберігають свою конкурентоспроможність на ринку.

Крім того, чим вище ступінь монополізації науково-технічних знань і виробничо-управлінського досвіду, тим сильніше позиції власника технології на товарному ринку. За цих умов цілком зрозуміло прагнення країн й окремих фірм, що досягли високого технічного рівня, зберегти свою монополію на нові технології. З цією метою корпорації все більше прагнуть

обмежити доступ "сторонніх" фірм до своїх технологій і збільшити обсяги своїх продажів дочірнім підприємствам. Тому частка продажів унікальних технологій своїм філіям у таких країнах, як США, досягає 75-80% [9].

Таким чином, введене М. Полані та розвинуте в подальшому зарубіжними й вітчизняними дослідниками наукове положення про неявне знання, дозволяє значно збагатити і поглибити розуміння економічної сутності та змісту трансферу технологій.

Для більш глибокого визначення сутності та змісту трансферу технологій доцільно розглянути характер зв'язку понять "комерціалізація технологій" і "трансфер технологій". Це викликано тим, що часто трансфер технологій ототожнюють із поняттям "комерціалізація технологій", натомість між ними існують відмінності.

Дотепер в українському законодавстві відсутнє поняття «комерціалізація», яке замінено нормою «залучення інтелектуальної власності до господарського обороту». Загальні положення щодо регулювання діяльності у сфері трансферу технологій визначені в Цивільному кодексі України у Книзі четвертій "Загальні положення про право інтелектуальної власності", де виокремлено об'єкти, суб'єкти, права інтелектуальної власності, порядок їх взаємодії та основні умови передачі прав інтелектуальної власності [10].

Існує думка, що комерціалізація технології є завершальним етапом трансферу технології. Проте деякі науковці вважають, що комерціалізація технології – це те саме, що й комерційний трансфер, або трансфер слід розглядати як один із способів здійснення комерціалізації.

Більш виваженим є підхід до розуміння цих понять, запропонований В. Соловйовим: "...трансфер технологій завжди передуює процесам їх комерціалізації і базується на сукупності специфічних явищ і процесів". У свою чергу, комерціалізація технологій (результатів НДДКР, результатів інтелектуальної праці) – це будь-яка діяльність, спрямована на генерування доходу від використання результатів наукових досліджень, умінь і

навичок набутих від володіння певною технологією. Основною формою комерціалізації технологій є практичне використання прав на інтелектуальну власність з метою отримання вигоди [11, с. 243].

Такої самої думки дотримується значна кількість науковців. Зокрема, А. Комеліна процес комерціалізації інноваційних технологій розглядає як комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на отримання прибутку й іншої ринкової вигоди від їх упровадження або продажу [12].

Отже, можна визначити такі відмінності між трансфером і комерціалізацією технологій:

комерціалізація технології передбачає обов'язкове комерційне використання інформації про технологію, результатом якої має стати обов'язкове одержання прибутку, при цьому не обов'язковою є участь третіх осіб (крім джерела технології та кінцевого користувача);

трансфер технології передбачає обов'язкову передачу технології клієнту, що і здійснює її освоєння, результатом якої не обов'язкове отримання прибутку як у джерела технології, так і у її клієнта (наприклад, це стосується фундаментальних досліджень, матеріалів конференцій, екологічних технологій).

Розумінню того, що трансфер технологій є більш ємним поняттям, ніж комерційний його аспект, сприяє розподіл трансферу технологій на дві форми: комерційну і некомерційну. Існує багато прихильників такої класифікації (В. Соловйов, Н. Кузьмінська, С. Терєбова, І. Родіонова та ін.). Так, комерційний трансфер – це процес переходу інформації, технологій, результатів науково-технічних досліджень від власника (який може бути розробником, а може ним і не бути) до споживача (покупця), в результаті чого передбачається отримання комерційної користі в тій чи іншій формі та розмірах, згідно з умовами угоди [13]. Аналогічним є підхід І. Родіонової: комерційний трансфер здійснюється на комерційній основі через надання партнеру результатів науково-технічної діяльності [14].

Що стосується об'єктів комерційного трансферу, то ними виступають: об'єкти промислової власності (патенти на винаходи, свідоцтва на промислові зразки і на корисні моделі), за винятком товарних знаків, знаків обслуговування і комерційних найменувань, якщо вони не є частиною угод по передачу технології; ноу-хау і технічний досвід у вигляді техніко-економічних обґрунтувань, моделей, зразків, інструкцій, креслень, специфікацій, технологічного оснащення й інструменту, послуг консультантів і підготовки кадрів; технічні і технологічні знання й інформація та ін. [15].

Некомерційний трансфер частіше за все використовується у площині фундаментальних, базових наукових досліджень, наукових відкриттів, технологічних винаходів або у тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений у комерціалізації. Іноді він супроводжується невеликими витратами і може підтримуватися як державою, так і приватними особами [13].

І. Родіонова доповнює це поняття тим, що можливе також застосування в некомерційній формі технологічного обміну шляхом проведення наукових конференцій, симпозіумів, виставок, ярмарків та інших заходів [14].

Об'єктами некомерційного трансферу є науково-технічна та учбова література, довідники, огляди, стандарти, описи патентів, каталоги проспектів тощо [15].

З іншого боку, невизначеність сутності поняття «трансфер технологій» призводить до того, що ряд фахівців ототожнюють його з поняттям «дифузія інновацій». Дифузія інновацій – це процес передавання (трансферу) технологій фірмами різних країн з урахуванням часу, внаслідок чого інновації проникають у різні галузі виробництва та знаходять усе більше споживачів. Безперервність інноваційних процесів обумовлює швидкість та межу дифузії інновацій [13].

Г. Шамота надає інше визначення: «Дифузія – це комунікаційний процес, упродовж якого нова ідея чи продукт приймається ринком та поширюється (розсіюється) в ньому. Дифузії інновацій найбільше сприяє соціальна система, а точніше, інди-

відуальні потреби кожного учасника соціуму» [16, с. 295]. Це визначення відповідає основній характеристиці дифузії технологій, наданій у 1962 р. основоположником теорії дифузії інновацій Е. Роджерсом у книзі «Дифузія інновацій». На його думку, дифузія – це процес, під час якого інновація з часом через певні канали поширюється серед членів соціальної системи [17]. Процес поширення дифузії інновацій виникає внаслідок міжособистісного спілкування між представниками цих груп. Е. Роджерс вважає, що потенційні споживачі, які залучаються до придбання або використання інновацій, самі стають джерелом інформації для інших [18, с. 21].

Доцільно виявити різницю між дифузією і трансфером технологій. При цьому ключовим моментом є висновок Е. Роджерса про те, що дифузія технологій (інновацій) – це процес, який відбувається з плином часу, тобто коли технологія вже деякий час перебувала на ринку.

Таким чином, об'єктом дифузії технології є колись вже освоєна і впроваджена технологія в нових умовах, нових видах економічної діяльності, в нових країнах. На противагу дифузії, об'єктом трансферу технологій використовуються нові нематеріалізовані та матеріалізовані технології, які ще не були присутні на ринку. Отже, дифузія технологій не входить до складу трансферу технологій, має самостійне значення, свої об'єкти і логіку розвитку.

Принциповими властивостями трансферу технології є її існування як у нематеріалізованій, так і в матеріалізованій формах. Об'єкти трансферу технологій можуть розповсюджуватися і в комерційний, і в некомерційний спосіб. Відмінною його рисою є те, що цей процес в обов'язковому порядку має супроводжуватися розробниками (власниками), які використовують як явне, так і неявне знання щодо нових технологій, які вперше представлені на ринку.

Подальші дослідження проблеми трансферу технологій вбачаються в контексті побудови ефективних каналів його розповсюдження як в Україні, так і за кордоном.

Література

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Бура А.С. Проблеми міжнародного трансферу технологій в Україні / А.С. Бура, Б.О. Гуменюк, Н.П. Танасієнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2, т. 1. – С. 184-187.
3. Омеляненко В.А. Особливості оцінки ефектів міжнародного трансферу технологій на національному рівні / В.А. Омеляненко // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://med.kneu.edu.ua/?p=1&lang=en>.
4. Ляшенко О.М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності / О.М. Ляшенко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 8-13.
5. Кацура С.М. Принципи державного регулювання міжнародного трансферу знань / С.М. Кацура, В.В. Лимар // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 43-46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/23891/8Katsura.pdf?sequence=1>.
6. Медведкин Т.С. Трансфер знань: теория и практика Европейского Союза / Т.С. Медведкин // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2012. – Вип. 3.
7. Polanyi M. The tacit dimension / M. Polanyi. – Chicago: University Of Chicago Press, 2009 (Reissue edition, originally 1966). – 128 p.
8. Johnson B. Why all this fuss about codified and tacit knowledge? / B. Johnson, B. Lundvall // Industrial and Corporate Change. – 2002. – Vol. 11. – No. 2. – P. 245-262.
9. Международный технологический обмен [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.i-u.ru/biblio/archive/fomichev_mej/07.aspx.
10. Цивільний кодекс України. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 352 с.

11. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций): монография / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2006. – 560 с.

12. Комеліна А.А. Наукові засади формування механізму комерціалізації інноваційних технологій / А.А. Комеліна // Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37). – С. 35-41.

13. Кузьмінська Н.Л. Трансфер технологій як форма просування інновацій в Україні / Н.Л. Кузьмінська // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/566/1/Kuzminska6.pdf>.

14. Родіонова І.В. Місце трансферу технологій у підвищенні рівня інноваційного потенціалу підприємства // Матеріали XI Міжнар. наук. інтернет-конф. «Питання сучасної науки і освіти» (14-16 липня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://int-konf.org/>.

15. Терєбова С.В. Трансфер технологій как элемент инновационного развития экономики / С.В. Терєбова // Проблемы развития территории. – 2010. – № 4. – С. 31-36 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/transfer-tehnologiy-kak-element-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki>.

16. Шамота Г.М. Дифузія інновацій в Україні на сучасному етапі / Г.М. Шамота // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – Вип. 31. – С. 288-296.

17. Роджерс Е.М. Дифузія інновацій / Е.М. Роджерс; пер. з англ. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2009. – 591 с.

18. Rogers E. M. Diffusion of Innovations / E.M. Rogers. – 4th edn. – New York: The Free Press. 1995. – 165 p.

Надійшла до редакції 08.10.2014 р.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Социальная политика Китая является одной из наиболее быстро развивающихся и может быть охарактеризована как крайне жесткая. Это проявляется в первую очередь в том, что система социального обеспечения распространяется лишь на часть населения – в основном на рабочих и служащих государственных предприятий и других структур. Тем самым из системы социальной защиты выпадает такой многочисленный слой населения, как крестьяне. Во-вторых, исходя из политики ограничения рождаемости, финансовая ответственность за второго и последующих детей ложится исключительно на родителей, что ставит их в неравное положение с первенцами и лишает поддержки государства. Такая демографическая политика связана с попытками предотвратить рост миграции за рубеж, который к середине нынешнего столетия составит около 1,5 млрд чел., а также снизить численность населения государства до 1 млрд чел., что по подсчетам аналитиков считается оптимальным уровнем для Китая. В третьих, ориентация системы социального обеспечения на коммерческие основы. Такая политика ориентирована на ожидающееся старение населения: доля граждан в возрасте старше 65 лет возрастет в Китае с 7,0% в 2000 г. до 11,4% в 2020 г., 15,3% в 2030 г. и 20,1% в 2040 г.¹ Такие перспективы вызовут увеличение нагрузки на государство и работающих граждан практически втрое.

Существующая в настоящий момент реформа социальной сферы Китая, проводимая с 1993 г., ставит своей главной задачей адаптацию прежней системы, сформированной во времена командно-распределительного социализма, к новым рыночным

¹ Hou Wenrou. Reform of the Social Security System in China, Beijing, 2000. – P.38.

условиям функционирования государства. При этом в Китае по-прежнему сохраняется старая четырехуровневая система социального обеспечения, которая ставит получателей благ от государства в неравное положение – в зависимости от рода их профессиональной деятельности (табл. 1). Рамки социальной политики Китая определены изначально большой численностью населения и ограниченностью финансовых ресурсов, с одной стороны, и ориентацией социально-экономической модели развития государства на высокие темпы развития экономики, с другой. На данном этапе развития Китая выполнение установленной стратегии достигается за счет социальных издержек, и увеличение жизненного уровня населения не является первоочередной задачей.

Таблица 1

Многоуровневая система социального обеспечения Китая

Уровни	Характеристика уровня
Первый	Государство обеспечивает городским и сельским жителям прожиточный минимум, который не позволяет доходам людей опуститься ниже официально установленной черты бедности. Для Пекина, например, такой уровень определен в 250 юаней в месяц на человека (около 30 долл. США). Семьям, чьи доходы ниже этого уровня, государство доплачивает разницу из специального фонда
Второй	Охватывает исключительно городское население, оставляя «за бортом» порядка 75% населения Китая, живущего в деревнях. На этом уровне практически всем городским трудящимся обеспечивается социальное страхование, медицинское обслуживание, выплата пенсий, пособий по нетрудоспособности, пособий по безработице и т.п.
Третий	Предполагает покрытие расходов и городского, и сельского населения на образование, жилье и другие составляющие понятия «социальное благосостояние». Это своего рода, как полагают в Китае, «социальная зарплата» трудящихся
Четвертый	Охватывает лишь ограниченное число государственных служащих и лиц, «имеющих заслуги и пользующихся уважением в обществе». Государственные служащие и члены их семей получают преимущества в зарплате, распределении жилья, медицинском обслуживании и т.д., покрываемые за счет государственных расходов

Составлено на основании Hou Wenrou. Reform of the Social Security System in China, Beijing, 2000. – P.35.

Реформы социальной сферы, осуществляемые в Китае, проходят в рамках рекомендаций Международной организации труда и мирового опыта. Основным элементом системы социального обеспечения – пенсионная реформа – внедряется с использованием сингапурского и чилийского опыта и включает введение наряду с государственными индивидуальными накопительными пенсионными счетами. Основным стратегическим целям уменьшения социальной нагрузки на государство служит и последовательно внедряемая система платного образования, а также постепенный отказ от бесплатного распределения жилья. Параллельно вводится система банковского кредитования расходов на образование и жилье. При этом китайское государство проявляет заботу о гражданах пожилого возраста и инвалидах путем предоставления льгот в области налогообложения, кредитования для развития хозяйственной деятельности с участием пожилых людей¹. Такое положение связано с традиционными представлениями китайцев о жизни: «Китаец, способный двигаться, хотя бы немного зарабатывает».

Экономическое развитие Китая ставит новые социальные проблемы. В последнее время наблюдаются тенденции социального расслоения населения и концентрации богатства в руках немногих при преобладании в социальной структуре общества людей малоимущих. По данным социологических исследований в 1995 г. 7% наиболее богатых семей Китая обладали 30% всех денежных средств страны, тогда как на 40% бедных и малообеспеченных семей приходилось менее 12%. Безусловно, в дальнейшем такая ситуация подлежит корректировке посредством реформирования социальной политики. Государство ориентировано на неравномерные полномочия государственных и негосударственных структур, осуществляющих регулирование социальной сферы. При этом наблюдаются тенденции перехода к такой модели, в которой будут превалировать негосударственные структуры. Как видно из табл. 2, в номинальном выражении величина расходов бюджета отдельно взятого государства на социальную сферу не отражает реальной ситуации социальной защищенности ее граждан.

¹ Хоу Вэньжо. Реформа системы социального обеспечения в Китае / Хоу Вэньжо // Проблемы Дальнего Востока. – 2001. – № 1. – С. 120.

Таблица 2

*Показатели консолидированного бюджета стран мира,
долл. США*

Страна	Форма государственного устройства	Консолидированный бюджет	Количество жителей	Консолидированный бюджет на душу населения
		млрд долл.	млн чел.	тыс. долл.
Дания	унитарное	192	5,6	34,28
Австралия	федеративное	440	23	19,1
Великобритания	унитарное	1060	63	16,8
Германия	федеративное	689	81	8,5
Китай	унитарное	1600	1347	1,2

Источник: <http://expert.ru/ratings/rashodyi-byudzheta-na-odnogo-zhitelya-stranyi-v-doll-ssha/>.

В Китае на данные нужды приходится 1600 млрд долл., что ставит его на первое место среди рассматриваемых государств перед Великобританией (1060 млрд долл.) по объему денежной массы, затрачиваемой в исследуемую область. Для определения фактических возможностей того или иного государства по обеспечению социальной защиты населения необходимо рассмотреть количество общих бюджетных средств, входящих на одного потенциального получателя социальных благ. Данный показатель распределяет рассматриваемые государства совершенно в ином порядке. Китай оказывается на последнем месте по сравнению со всеми остальными. При такой классификации очевидным становится тот факт, что наибольшая социальная защищенность у населения тех стран, в которых превалирует система с наибольшей регулирующей функцией центральных государственных органов власти в распределении социальной помощи. При этом форма государственного устройства страны не является фактором, оказывающим существенное влияние на социальную политику.

Интересен опыт Австралии, показывающий неуклонный рост в сфере социальной защищённости населения. Управленческая структура Австралии представлена в виде 900 локальных правительств. С точки зрения бюджетного федерализма основной характерной чертой данного государства является резкий дисбаланс между доходами и расходами на федеральном и субнациональном уровнях. Центральное правительство аккумулирует около 70-80% всех налогов, но финансирует только половину всех государственных расходов, что естественно приводит к вертикальному дисбалансу. Особенность австралийской бюджетной системы заключается в четком разделении расходных полномочий между федеральным уровнем и штатами. Особенностью разграничения полномочий между уровнями власти в Австралии является то, что социальная защита населения находится исключительно в ведении федерального правительства. В других странах обеспечение социальных гарантий населению относится к компетенции в основном региональных и местных органов власти. В Австралии 53% всех государственных расходов осуществляют штаты, а 5% – локальные правительства. Социальное обеспечение в структуре бюджета штатов составляет 44%, а местных локальных правительств – 4%¹.

Распределение налоговых платежей, формирующих расходы бюджета в Австралии, происходит следующим образом. В течение календарного года среднестатистическая величина налоговой нагрузки на одного человека составляет 14557 австралийских долларов. Из этой суммы 5093 долларов (или 100 долларов в неделю от ежегодных налоговых выплат работающего австралийца) правительство тратит на выплату пособий малоимущим, семьям с малолетними детьми, безработным, нетрудоспособным и пенсионерам. Социальная сфера в настоящий момент является наиболее весомой статьёй затрат Австралии и составляет примерно 35% от общего объема собранных налоговых платежей. Второе место приходится на здравоохранение –

¹ http://www.e-reading.club/chapter.php/98322/20/Ermasova_-_Gosudarstvennye_i_municipal'nye_finansy__teoriya_i_praktika_v_Rossii_i_v_zarubezhnyh_stranah.html.

16% поступлений¹. Сфера социального обеспечения достаточно обширная. Она включает такие элементы, как медицинское страхование, пособия и др. По системе медицинского страхования Medicare выплаты формируются за счет отчислений с каждого физического субъекта в размере 1,5% от налогооблагаемого дохода. Это позволяет оплатить такие услуги, как посещение врача, рентген, медицинские анализы, проверка зрения, медицинское обслуживание в государственных больницах.

Австралийская пенсионная система основана на личных пенсионных счетах граждан, сформированных путем 7% отчислений от ежемесячного дохода. Кроме этого, государство из бюджета предоставляет льготы на транспорт, медицину и социально-бытовое обслуживание (специальные недорогие поселения – Retirement village, дома престарелых – Nursing Home и др.). В Австралии не существует пособия по безработице, однако государство помогает всем нуждающимся, попавшим в сложную ситуацию. Также предоставляется ряд скидок и льгот, а именно: 30%-ная скидка по коммунальным платежам (газ, электричество) в зимний период, 50%-ная скидка на транспорт и др. Департамент социального обеспечения может помочь в случае, если вы: без работы или больны, имеете детей на иждивении, по каким-либо причинам не можете работать, вышли на пенсию. Социальная помощь включает выплачиваемые пособия, помощь в поисках работы, помощь при оплате аренды жилья, предоставление государственных квартир.

Таким образом, грамотная политика регулирования социальных расходов позволяет центральному правительству сохранять жесткий контроль над государственными расходами, а также проводить политику бюджетного выравнивания путем предоставления штатам субсидий. Для преодоления финансовых трудностей, вызванных, например, резким изменением мировых рыночных цен, штатам предоставляются специальные субсидии, которые носят временный характер.

Представлена в редакцию 25.11.2014 г.

¹ <http://proau.info/tret-sobrannyx-nalogo-avstraliya-tratit-na-soc-vyplaty/>.

С.М. Грiневська, к.е.н.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ПРИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Незважаючи на активне формування нового правового простору, в Україні ще зберігається і посилюється суперечливість інституційного базису регулювання багатьох економічних і соціальних відносин. Особливо гострою залишається проблема створення дієвих нормативно-розпорядчих та фінансово-економічних методів реалізації законів і підзаконних актів. Існують протиріччя між окремими новими правовими нормами і ще чинними, між інституціональними та реальними умовами господарської діяльності.

Недосконалість інституційної складової соціально-економічної системи найбільше проявляється в неефективності контролю за виконанням офіційних норм і правил. В Україні на сьогодні ведеться активна робота з нормування питань децентралізації управління економікою, у тому числі з метою забезпечення більшої самостійності регіонів, тому існує необхідність дослідження інституційно-правових особливостей забезпечення саморозвитку регіону в сучасних умовах функціонування економіки.

У звіті Уряду за 2014 р. [1] оприлюднено такі законотвірчі ініціативи з децентралізації економіки:

законодавче забезпечення децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування;

розробка законів щодо зміцнення фінансової та податкової спроможності місцевих бюджетів, розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері землекористування та адміністративних послуг;

© С.М. Грiневська, 2014

гармонізація з нормами законодавства ЄС основних вимог до будівель та споруд, удосконалення містобудівного законодавства, децентралізація повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю.

Основним досягненням законотворчої діяльності уряду є розробка Концепції реформи місцевого самоврядування та децентралізації державної влади в Україні, яку було затверджено урядом, із пакетом відповідних законів. Головні принципами, згідно з якими має здійснюватися реформа, є такі: повсюдність місцевого самоврядування; чітке розподілення повноважень між рівнями влади; правова, організаційна та фінансова спроможність місцевого самоврядування [2]. Суть Концепції полягає в управлінській та бюджетній децентралізації влади [3]. Разом із повноваженнями на місця передаватимуться і кошти, якими розпоряджатимуться органи місцевого самоврядування.

Також прийнято урядове рішення з напрямом до децентралізації повноважень у країні з ініціативою Мінрегіону схвалити Постанову № 664 від 26.11.2014 р. «Про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України», яка дає можливість органам місцевого самоврядування самостійно затверджувати загальну чисельність апарату місцевої ради, її виконавчих органів та витрати на їх утримання [4], документ набуває чинності з січня 2015 р.

Законотворча діяльність у комітетах Верховної Ради України у 2014 р. щодо регіонального розвитку здійснюється активно (див. таблицю). На опрацюванні в комітетах Верховної Ради України знаходиться Проект Закону про засади державної регіональної політики, але оскільки ще на розгляді Верховної Ради України знаходиться внесений Президентом України законопроект про внесення змін до Конституції України (реєстр. № 4178а), який на виконання вимог суспільства стосовно децентралізації влади безпосередньо стосується реорганізації системи органів місцевої влади, то ухвалення «Закону про засади державної регіональної політики» до часу розгляду і прийняття зазначеного законопроекту про внесення змін до

*Законопроекти комітетів Верховної Ради України
щодо регіонального розвитку в 2014 р.*

№ з/п	Номер реєстрації	Дата реєстрації	Назва законопроекту
Прийняті законодавчі акти			
1	1283	08.12.2014	Постанова Верховної Ради України про зміни в адміністративно-територіальному устрої Донецької області, зміну і встановлення меж Волноваського, Новоазовського та Тельманівського районів Донецької області
2	1282	08.12.2014	Постанова Верховної Ради України про зміни в адміністративно-територіальному устрої Донецької області, зміну і встановлення меж Артемівського району Донецької області
Законопроекти, що знаходяться на опрацюванні в комітетах Верховної Ради України			
3	0908	27.11.2014	Проект Закону про засади державної регіональної політики
4	0915	27.11.2014	Проект Закону про добровільне об'єднання територіальних громад
5	<u>1011</u>	27.11.2014	Проект Закону про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей» від 16 вересня 2014 р. № 1680-VII
6	<u>1011-1</u>	28.11.2014	Проект Закону про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей»
7	<u>1130</u>	01.12.2014	Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про особливий порядок місцевого самоврядування в окремих районах Донецької та Луганської областей»
8	<u>1345</u>	10.12.2014	Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» (щодо збільшення державних гарантій у соціально-економічному розвитку)
9	<u>1473</u>	15.12.2014	Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (щодо уточнення порядку здійснення окремих повноважень)
10	<u>1529</u>	22.12.2014	Проект Закону про тимчасовий порядок здійснення повноважень місцевого самоврядування на період проведення антитерористичної операції
11	<u>1069</u>	27.11.2014	Проект Закону про зміну системи регулювання економіки
12	<u>1106</u>	28.11.2014	Проект Закону про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зміни складу доходів місцевих бюджетів
13	<u>1223</u>	03.12.2014	Проект Закону про внесення змін до ст. 24-1 Бюджетного кодексу України (щодо спрямування коштів державного фонду регіонального розвитку на виконання будівництва, реконструкції, капітального ремонту загальноосвітніх шкіл, дошкільних навчальних закладів, закладів позашкільної освіти, спортивних майданчиків)
14	<u>1252</u>	04.12.2014	Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері земельних відносин
15	<u>1369</u>	10.12.2014	Проект Закону про вільну (спеціальну) економічну зону «Умань»
16	<u>0907</u>	27.11.2014	Проект Закону про внесення зміни до ст. 40 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» (щодо реалізації національного проекту «Технополіс»)

Конституції України є передчасним. За необхідності зміни та доповнення до законів, які не стосуються майбутньої конституційної реформи, можуть бути внесені до законів, що регулюють відповідні суспільні відносини: Закони України «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про центральні органи виконавчої влади» та ін. Системний же перегляд у регулюванні зазначених відносин має бути здійснений після завершення конституційної реформи щодо децентралізації влади та ухвалення закону про територіальний устрій України.

На сьогодні вкрай актуальними є пропозиції та рекомендації щодо включення положень про децентралізацію та самостійний розвиток регіонів у законодавчі акти, які регулюють регіональну політику та які було прийнято без урахування цих положень. Це обумовлюється необхідністю у вже прийнятих нормативно-правових актах наявності нових положень щодо управління економікою регіонів у кризових ситуаціях, які склались у всіх сферах соціально-економічної діяльності протягом останнього року.

З огляду на проголошення владою України «забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів» [5] і «змін щодо децентралізації, які мають бути прийняті невідкладно» [6; 7] закони, які унормовують процеси децентралізації управління, зокрема регіонального розвитку, потребують подальшого вдосконалення та доповнення для приведення нормативно-правової бази щодо регулювання державної регіональної політики у відповідність до настанов уряду України.

Зокрема, Угодою щодо фінансування програми підтримки секторальної політики (Підтримка регіональної політики України, яка впроваджуватиметься до 2020 р.) заплановано залучити допомогу ЄС на суму 55 млн євро (із яких 50 млн євро – кошти секторальної бюджетної підтримки, 5 млн євро – технічна допомога), яку буде спрямовано на вдосконалення нормативно-правової бази

регіональної політики; забезпечення стабільного і передбачуваного фінансування регіонального розвитку; зміцнення фінансової автономії місцевої влади; запровадження ефективної системи моніторингу й оцінки ефективності реалізації регіональної політики; посилення конкурентоспроможності регіонів України; поліпшення економічної, соціальної та територіальної згуртованості регіонів [8]. Перший транш на підтримку регіональної політики України очікується у 2015 р.

Нова державна регіональна політика має поєднувати пошук самостійних дій регіону та цілеспрямоване державне регулювання з обов'язковою політикою взаємодії з регіонами. Створення ефективного механізму державного управління у сфері регіонального розвитку має враховувати механізми саморозвитку регіону. Це передбачає формування нової державної регіональної політики, сутність якої полягає у виокремленні сфери спільних дій і сфери особистих компетенцій для оптимального поєднання регіонального саморегулювання та державного регулювання регіонального розвитку. При цьому під саморозвитком регіону [9] розуміється самостійний розвиток зі здатністю регіону забезпечувати самодостатній збалансований розвиток разом із максимальним використанням внутрішніх і зовнішніх позикових ресурсів для задоволення потреб населення регіону, а також з адаптивними властивостями щодо подолання несприятливих соціально-економічних тенденцій. Механізм саморозвитку обумовлює посилення координуючої ролі держави як регулятора процесів саморозвитку та «мобілізатора» зусиль для становлення сучасних інститутів самостійного розвитку [10].

Закон України «Про засади державної регіональної політики» не містить таких нових напрямів державної регіональної політики [11], як децентралізація управління економікою, у тому числі з метою надання більшої самостійності регіонів, хоча у пояснювальній записці до закону зазначено, що «метою ухвалення законопроекту є створення

законодавчої основи для реалізації нової державної регіональної політики, яка має охоплювати значно більше коло питань, ніж просто підтримка регіонального розвитку» [12]. Крім того, метою законопроекту визначено створення такої базової законодавчої основи, яка потрібна для початку реалізації нової регіональної політики та підготовки низки інших законів і нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України, що впливають із цього Закону.

Уряд України зазначає, «що влада має докласти всіх зусиль для запровадження механізмів реальної децентралізації» [13] і «що найближчим часом Парламент ухвалить законопроекти про внесення змін до законодавчих актів України, які регулюють процеси децентралізації, і серед них Закон України «Щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг» [14], Закон України «Про засади державної регіональної політики» [12] та ін.

Для обґрунтованого отримання коштів на підтримку регіональної політики України та на виконання настанов уряду України щодо необхідності децентралізації [15; 16] і «створення законодавчої основи для реалізації нової державної регіональної політики» [17] потрібно вносити доповнення, що відображають формування нової регіональної політики згідно з принципами саморозвитку [18] в умовах децентралізації управління. Принциповими доповненнями, які несуть у собі змістовне навантаження та формують принципи нової державної регіональної політики, є такі:

Невиправдано вузька дефініція терміна «регіон». Визначення регіону тільки як території є надто обмеженим по суті та неточним фактично. Однієї територіальної складової недостатньо для визначення регіону, тому ототожнювати поняття «територія» і «регіон» неправильно. Не вказано, а це важливо, що регіон є адміністративно-територіальною складовою держави з певними економічними, соціальними, культурними властивостями, з особливим характером політичної організації

суспільства регіону. Пропонується визначення регіону як адміністративно-територіальної складової держави, яка має власні економічну, культурну, соціальну ідентичності з системою органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування (територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя).

Позитивні зміни в регіонах мають бути підтверджені відповідною позитивною динамікою параметрів показників регіонального розвитку. Тому потрібно законодавчо визначити, що регіональний розвиток – це процес соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних та інших позитивних змін у регіонах, який виявляється в поліпшенні динаміки відповідних регіональних показників.

Метою державної регіональної політики визначено «створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів ...» [12]. Метою державної регіональної політики по суті є *забезпечення підвищення рівня життя населення регіону*, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання *шляхом ефективного розвитку регіонів на засадах укріплення державності України та для досягнення загальних національних цілей розвитку держави*. Створення умов – це засіб досягнення мети. У центрі державної регіональної політики має бути людина, комфортний рівень її життя незалежно від місця проживання. Це і є метою політики. Обов'язковою складовою мети державної регіональної політики має бути забезпечення соціальної та економічної єдності регіонів у складі держави (ефективний та гармонійний розвиток регіонів на засадах укріплення державності України). Доповнення щодо загальних національних цілей розвитку держави є необхідним з огляду на обов'язковість акценту на усвідомленні того, що регіональна політика має здійснюватися виключно з метою досягнення національних цілей розвитку країни.

Принципи державної регіональної політики не містять головних принципів: *децентралізації та саморозвитку*.

Децентралізація управління – трансформація всієї управлінської системи. *Принцип децентралізації* передбачає структурні зміни в системі державного управління, пов'язані з наданням більшій самостійності іншим рівням управління. Необхідність запровадження принципу децентралізації відбивається у всіх настановах і меседжах Президента України та інших керівних урядових осіб, і є потреба у його закріпленні в законодавчому акті. Децентралізація сприятиме оновленню інститутів влади, формуватиме умови щодо не тільки надання більшої самостійності агентам управління, але і становленню системи кадрової відповідальності на засадах публічних критеріїв результативності роботи управлінців. Державна регіональна політика має реалізовуватися також на основі *принципу саморозвитку* – здатності самостійно вибирати цілі розвитку регіону, механізми та критерії їх досягнення, змінюючи за необхідності як самі цілі, так і їх параметри, структуру та інші характеристики. При розвитку регіону за принципами саморозвитку провідна функціональна роль відводиться локалізованим видам діяльності в економіці регіону, що продукує такі зовнішні наслідки, які згуртовують економічний простір регіону на основі розвитку конкурентного середовища.

Нова стратегія економічного розвитку ЄС «Європа-2020: стратегія розумного, стійкого та всеосяжного зростання» планує зосередити фінансові ресурси на «підтримці інноваційного розвитку регіонів як розвитку конкурентоспроможності, економічного зростання, поліпшення якості життя та стійкого розвитку». Інноваційність підходів до регіонального розвитку в Україні має ґрунтуватися на використанні каталізаторів регіонального розвитку; мотивації регіонів до саморозвитку, диверсифікації сфер економічної активності; подоланні патерналістських очікувань [19; 20]. Це дозволяє підвищити ефективність регіонального саморозвитку за допомогою інтеграції відтворювальних процесів і більш раціонального використання економічних та соціальних ресурсів. Слід зазначити, що

подібна самостійність в умовах належності до єдиного економічного простору держави встановлює нову роль для державних органів управління. У нових реаліях перед системою державного управління постає завдання розробки цілей, інструментів і механізмів розвитку національної економіки, що складається з відносно самостійних регіонів із «їх власними устремліннями, потребами і спроможністю» [21]. При цьому одним із найбільш важливих завдань державного управління є забезпечення ефективного інтегративного ефекту в процесі взаємодії різних рівнів влади: державної, регіональної та муніципальної.

Існує пряма залежність між принципами державної регіональної політики: децентралізації та саморозвитку. Запровадження цих принципів відбивається на об'єктах впливу «інтереси держави – інтереси суб'єктів господарювання – інтереси громадян» і відзначається такими вигодами: перерозподіл повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади - підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання – підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання. При цьому вигоди інтересів держави полягають у тому, що децентралізація сприяє підвищенню сприйнятливості органів влади до місцевих потреб і проблем. Коли відповідальність за забезпечення послуг буде децентралізованою, місцеві органи зможуть краще оцінити співвідношення витрат і доходів, а також гнучкіше реагувати на потреби населення в рамках бюджетних обмежень.

Є сумнівним включення до принципів державної регіональної політики «принципу субсидіарності – передачі владних повноважень на найнижчий рівень управління для найбільш ефективної реалізації» [12]. Застосування принципу субсидіарності не є беззаперечним [22]. Крім того, наведене визначення принципу є некоректним. Субсидіарність – принцип, що становить основу розподілу повноважень і компетенцій між акторами, які перебувають на різних рівнях владної піраміди.

Принцип субсидіарності припускає, що управління здійснюється на можливо нижчому рівні, *коли це доцільно*. На сьогодні суть принципу субсидіарності визначається по-різному, у переважній більшості як простий критерій розподілення повноважень [23; 24]. Але при цьому майже всі дослідники цього питання як у юридичному, так і в політичному значенні наголошують, що субсидіарність – принцип федералізму, і його застосування можливе тільки у федеративній державі [25-33]. Принцип субсидіарності також розглядається як синонім автономії [34].

Висновки. У реальній практиці неповною мірою використовується самостійність суб'єктів регіонального управління, встановлена законодавчими актами. Досвід діяльності місцевих органів влади підтверджує тенденцію збільшення функцій, що ними виконуються за рахунок делегування на нижчі рівні значної кількості повноважень і управлінських функцій. у даний час формується конституційна реформа, згідно з якою саме на регіональному рівні мають бути вирішені основні проблеми та відповідальність за здійснення соціально-економічної політики щодо регіонального планування, прогнозування, управління технічним розвитком, управління соціальною сферою, кредитно-фінансової та зовнішньоекономічної діяльності з поступовим відведенням ролі держави до координації, взаємоузгодження інтересів усіх учасників процесу регіонального управління. Державне регулювання розвитку регіонів має забезпечувати регуляторні функції: стимулювання економічного зростання, раціональне використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримку експорту продукції та послуг, а головною метою державного управління регіональним розвитком є забезпечення економічної та соціальної стабільності, захист вітчизняних виробників на світових ринках, регулювання майнових відносин, забезпечення самодостатнього самостійного розвитку кожного регіону України.

Література

1. Звіт Уряду за період лютий-листопад 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247777352&cat_id=246711250.

2. 100 днів діяльності Уряду: найголовніше [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247377011.

3. 100 днів діяльності Уряду: мовою фактів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua/ file: /// C:/ Documents%20and%20Settings/-Downloads/100_gov_days_facts.pdfPeri](http://www.kmu.gov.ua/file:///C:/Documents%20and%20Settings/-Downloads/100_gov_days_facts.pdfPeri).

4. Зроблено ще один крок на шляху децентралізації – місцеві ради самостійно визначатимуть структуру та чисельність своїх виконавчих органів / Прес-служба Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/.

5. Уряд схвалив законопроект про бюджетну децентралізацію / Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо запровадження нової моделі міжбюджетних відносин) / Прес-служба Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247505561&cat_id=244274160.

6. В. Гройсман повідомив о планах першого засідання Конституційної комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rus.newsru.ua/ukraine/01apr2015/groisman.html.

7. Нова політика державного управління: децентралізація, дерегуляція, дебіюрократизація і відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247836382&cat_id=244274160.

8. Підписано Угоду з ЄС щодо фінансування програми підтримки секторальної політики / Прес-служба Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ре-

сурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=247780090&cat_id=244276429.

9. Грiневська С.М. Модернiзацiя нацiональної економiки шляхом забезпечення саморозвитку рiгiонiв / С.М. Грiневська // Актуальнi проблеми економiки. – 2012. – № 11 (137). – С. 169-173.

10. Clark C. What Can One Learn From the Asian Flu? Implications for the Development State / C. Clark, S. Chan. – N.Y, 2004. – P. 41-44.

11. В. Гройсман: серед прiоритетних завдань – реформування мiсцевого самоврядування i децентралiзацiя влади / Державний фонд сприяння мiсцевому самоврядуванню в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.municipal.gov.ua/news/show/id/1030.

12. Закон України «Про засади державної рiгiональної полiтики» вiд 5 лютого 2015 р. № 156-VIII // Вiдомостi Верховної Ради України. – 2015. – № 13. – Ст. 90.

13. В. Гройсман: маємо робити усе задля пришвидшення темпiв нашої роботи i формування належної системи самоврядування в країні / Прес-служба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chairman.rada.gov.ua/news/Top-novyna/73022.html.

14. Проект Закону України «Про внесення змiн до деяких законодавчих актiв України щодо розширення повноважень органiв мiсцевого самоврядування та оптимiзацiї надання адмiнiстративних послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minregion.gov.ua/discussion/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-do-deyakh-zakonodavchih-aktiv-ukrayini-schodo-rozshirennya-povnovazhen-organiv-miscev-100881/.

15. Главным приоритетом конституционной реформы является децентрализация: выступ Президента України на першому засiданнi Конституцiйної Комiсiї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.decentralization.gov.ua/news/item/id/239.

16. Гройсман В.Б.: децентралiзацiя зробить Україну сильної / Первое заседание Конституционной комиссии [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: www.pravo.ua/news.php?id=0047269.

17. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/156-19.

18. Гріневська С.М. Теоретико-методологічні засади саморозвитку регіону як потенціалу сталого розвитку / С.М. Гріневська // Економіка промисловості. – 2013. – № 3(63). – С. 70-77.

19. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of the Regions A Budget for Europe 2020 – Part II: Policy fiches [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ec.europa.eu/health/programme/docs/maff_2020_fiches_en.pdf.

20. Іжа М.М. Трансформація регіональної політики ЄС: висновки для України / М.М. Іжа // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2013. – Вип. 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/j-pdf/trpd_2013_12_3.pdf.

21. Трюхан В. Нова філософія Європейської політики сусідства – шанс для України або чергова загроза? [Електронний ресурс] / В. Трюхан. – Режим доступу: www.sumynews.com/blogs/2063/nova-filosofiya-evropejskoyi-polityky-susidstva-shans-dlya-ukrayiny-abo-cherгова-zagroza?

22. Хабибулин А.Г. Правовые основы региональной власти (конституции, уставы, статуты). Субсидиарность – основа построения федеративного государства / А.Г. Хабибулин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/www.kazanfed.ru/actions/konfer6/doklad6/](http://www.kazanfed.ru/actions/konfer6/doklad6/).

23. Davies G. Subsidiarity: the wrong idea, in the wrong place, at the wrong time / G. Davies // Common Market Law Review. – 2006. – Vol. 43. – No. 1. – P. 63-84.

24. Peters J. National Parliaments and Subsidiarity: Think Twice / J. Peters // European Constitutional Law Review. – 2005. – Vol. 1. – P. 68-72.

25. Barber N.W. The Limited Modesty of Subsidiarity / N.W. Barber // European Law Journal. – 2005. – Vol. 11. – No. 3. – P. 308-325.

26. Bachtler J. Regional Policy in Europe: Which Way Forward? / J. Bachtler // Europe –Towards the Next Enlargement. – 1999.

27. Downes R. Regional De Davies G. Subsidiarity: the wrong idea, in the wrong place, at the wrong time / R. Downes, J. Bachtler // Common Market Law Review. –2006. – Vol.43. – No.1.– P.63-84.

28. Búrca G. (2000). De. Reappraising Subsidiarity's Significance After Amsterdam / G. Búrca Cambridge: Harvard Law School, Chalmers.

29. Dinan D. Ever Closer Union: An introduction to European Integration / D. Dinan. – L., 1999. – P.158.

30. Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма: проблемы европейского регионализма / И.М. Бусыгина // Доклады Института Европы РАН. – 1999. – № 61.

31. Subsidiarity within the European Community. – L., 1993. – P.71.

32. Хохлов И.И. Субсидиарность как принцип и механизм политики Евросоюза [Электронный ресурс]/ И.И. Хохлов. – Режим доступа: www.edu.ru/db/portal/e-library/00000045/Hohlov.pdf.

33. Taylor G. Germany: The subsidiarity principle / G. Taylor // International Journal of Constitutional Law. – 2006. – Vol. 4. – No. 1. – P. 115-116.

34. Dashwood A. The Relationship Between the Member States and the European Union / A. Dashwood / European Community // Common Market Law Review, 2004.

Надійшла до редакції 22.10.2014 р.

*Л.О. Жилінська, к.е.н.,
О.О. Розумчук*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Головною метою менеджменту підприємства є забезпечення максимальної ефективності управління кожним структурним елементом системи підприємства для досягнення поставлених цілей його діяльності. Існують різноманітні підходи до планування й управління організацією. Але кожен із них ураховує лише певну сферу чи особливість структури кожного елемента та не враховує їх взаємозв'язків. Саме тому пропонується дослідити сутність економічної категорії «управління розвитком підприємства».

Теоретичні та методологічні аспекти управління розвитком підприємств досліджують чимало вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Р. Акофф, Є. Смирнов, В. Забродський, М. Кизим, С. Бай, А. Тищенко [1-5]. У контексті теорії розвитку підприємства категорії сталого, керованого та організаційного розвитку розглядають різні науковці, а саме: А. Черних, О. Тридід, Р. Блейк, Х. Шепард, Д. Моутон, Ф. Лютенс, К. Грицик, В. Хобта, У. Лаврик, І. Ліганенко [6-13]. Серед учених, які визначають головну мету стратегічного розвитку як досягнення поставлених цілей підприємства слід виділити І. Ансофа, Г. Міцберга, А. Чандлера, А. Томпсона [14-17]. Аналіз наукових публікацій свідчить, що теоретичні основи управління розвитком підприємства є актуальними та потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз існуючих теоретичних положень щодо дефініції економічної категорії «управління розвитком» та узагальнення сутності комплексного підходу до управління розвитком підприємства.

© Л.О. Жилінська,
О.О. Розумчук, 2014

Розвиток підприємства може здійснюватися у двох різних формах: революція (стрибок, фазовий перехід, катастрофа, яка передбачає кардинальну зміну підприємства) та еволюція (форма розвитку, яка передбачає поступальну, повільну, плавну якісну зміну на основі адаптації підприємства до умов мінливого середовища).

Р. Акофф розрізняє поняття «зростання» та «розвиток». На його думку, зростання (підвищення розмірів або кількості об'єктів, розширення діяльності за виробничими та економічними показниками) може відбуватися як з розвитком, так і за його відсутності [1].

Є. Смирнов розглядає розвиток з позиції як якісних, так і кількісних змін, здатних забезпечувати зростання та збалансованість процесів, які відбуваються в організації, пристосовуючись до впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [3].

На думку В. Забродського та М. Кизима, розвиток необхідно розглядати з позиції переходу економічної та виробничої системи в новий якісний рівень для чинення опору негативному впливу факторів зовнішнього середовища [2].

С. Бай відносить розвиток до особливого класу явищ. Автором доведено, що розвиток, як іманентний процес спричиняє виникнення патологій, які є руйнівними для підприємства та не означають неодмінного поліпшення його якісних характеристик. «...Правильне розуміння природи розвитку забезпечує раціоналізацію механізму управління всією сукупністю внутрішньоорганізаційних процесів та запобігає вибору менеджментом підприємства неправильних політик...» [4].

А. Тищенко вважає, що розвиток підприємства необхідно розглядати з двох сторін:

як процес, під яким слід розуміти кількісні та якісні зміни, що підвищують стратегічний потенціал організації шляхом вирішення протиріч між зовнішнім та внутрішнім середовищем;

як певний результат, який може відображати рівень конкурентоспроможності та конкурентний статус підприємства [5].

На основі вищевикладеного можна виділити основні положення щодо сутності поняття «розвиток підприємства» (рис. 1).



Рис. 1. Основні положення щодо сутності поняття «розвиток підприємства»

Отже, пропонується розглядати розвиток підприємства як процес, який не припиняється в часі, триває планірно, має стрибкоподібний характер та відбувається з використанням як якісних, так і кількісних змін, для переходу різноманітних підсистем на якісно новий рівень завдяки адаптації до факторів внутрішнього і зовнішнього середовища з метою досягнення максимально ефективного стану підприємства.

Різні науковці в контексті теорії розвитку підприємства приділили також увагу розгляду таких понять, як сталий, керований та організаційний розвиток. Так, А.Черних сталий розвиток трактує як «процес змін, обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію,

масштабу діяльності, можливістю забезпечення безперервного процесу виробництва та збереження платоспроможності протягом тривалого періоду часу...». Тобто основними ознаками сталого розвитку можна назвати стабільність і підтримку стійкості процесів. Розраховується він на довгостроковий час та має властивість не піддаватися тиску катастрофічних змін [6].

О. Тридід під керованим розвитком розуміє «...систему, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірингу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотних зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного і тактичного управління» [7].

На основі різних технік у сфері соціології, психології, антропології сформувалася концепція організаційного розвитку (з англ. OD – Organization Development). Наприкінці 50-х років Р. Блейк, Х. Шепард та Д. Моутон [8; 9] ввели термін «організаційний розвиток». Ф. Лютенс розглядав організаційний розвиток як процес, який складається з комплексу заходів, спрямованих на вирішення проблем, що виникають в організації, вдосконалення організаційної культури та процесів прийняття рішень [10].

Тобто ключовою ідеєю організаційного розвитку є формування концепції, в основу якої покладено підхід, адаптований до планових змін систем і процесів діяльності підприємств. Цей безперервний процес складається з восьми стадій, які можуть або варіюватися, або залишатися незмінними (рис. 2).

К. Грицик визначає збалансований розвиток підприємства як процес, спрямований на трансформацію його економічного стану в більш ефективний, що передбачає підтримку розвитку всіх складових підприємства за рахунок гармонізації витрат і доходів на перспективу [11].

В. Хобта та У. Лаврик надають таке трактування збалансованого розвитку: «...є складним процесом якісної та пропорційної інтеграції та взаємодії життєзабезпечуючих функціональних систем підприємства, спрямованим на зростання його ринкової вартості у довгостроковій перспективі» [12].

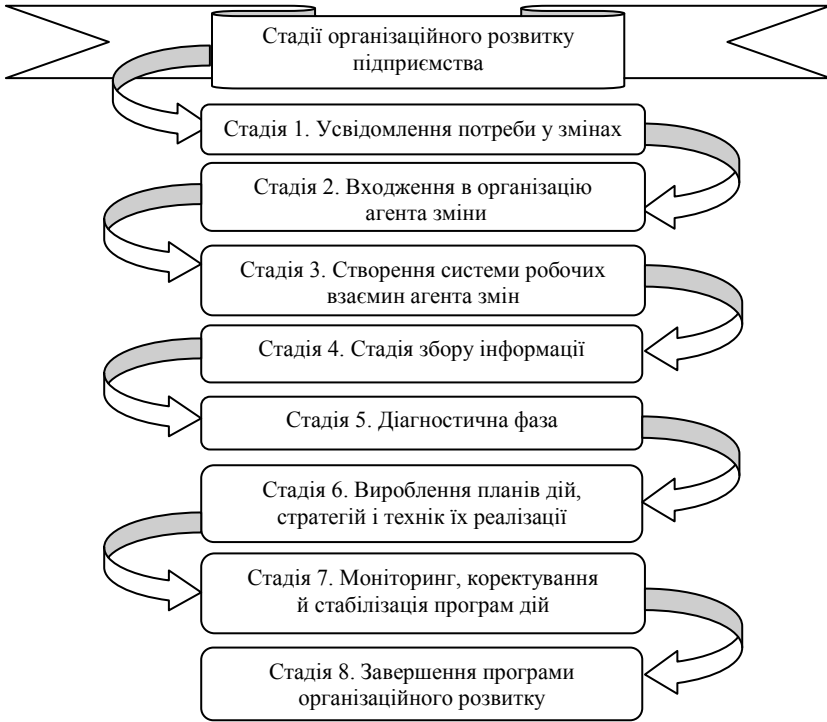


Рис. 2. Стадії організаційного розвитку підприємства (сформовано на основі джерел [8-10])

Збалансований розвиток має на меті сформувати фінансову незалежність підприємства, забезпечити його стійкість і платоспроможність, підвищити ринкову вартість, збалансувати доходи та витрати.

За твердженням І. Ліганенко, нормальний економічний розвиток підприємства – це стан, за якому не відбувається порушень основних ринкових законів, а економічні показники перебувають у встановлених межах. Також автор у роботі [13] наголошує на вагомості значення комплексності змін. Так, виділяють однопроектний розвиток підприємства, що передбачає вирішення питань прийняття управлінських рішень стосовно

конкретного проекту або завдання, результати яких не мають глобального впливу на розвиток підприємства. Одно- та багато-сферний розвиток більший за кількістю та масштабами завдань і впливає на зміни підрозділів та підсистем всього підприємства.

Такі вчені, як І. Ансоф, Г. Міцберг, А. Чандлер, А. Томпсон [14-17] визначають головну мету стратегічного розвитку як досягнення поставлених цілей підприємства. Л. Довгань характеризує стратегічний розвиток як довгостроковий процес, основною метою якого є закріплення ринкових позицій підприємства та розробка заходів для досягнення цілей [18]. Учений-економіст О. Тридід розглядає підприємство як систему, а стратегічний розвиток – як його властивість, яка характеризується впливом на зміну позицій підприємства та базується на реалізації визначеної стратегії підприємства з урахуванням особливостей організаційно-економічного механізму [19].

У результаті аналізу тверджень науковців щодо визначення сутності й основних видів економічної категорії «розвиток» узагальнено основні положення, які наведено на рис. 3.

Як зазначається у Великому економічному словнику, «комплекс (лат. *complexus* – зв'язок поєднання елементів) – це сукупність поєднаних предметів, дій, явищ або властивостей, які становлять одне ціле» [20].

Г. Пітерс та Р. Уотермен вважають, що комплексний підхід до управління базується на таких характеристиках, як система, стратегія, склад персоналу, структура, цінності характеристики, сукупність звичок та стилів управління керівництва [21].

Дж. Террі визначає комплексне управління як «...діяльність щодо планування, організації та контролю за операціями з основними елементами організації – людьми, матеріалами, машинами, методами, фінансами та ринками, які забезпечують напрям і координацію та створюють управління людськими зусиллями для досягнення цілей» [22].

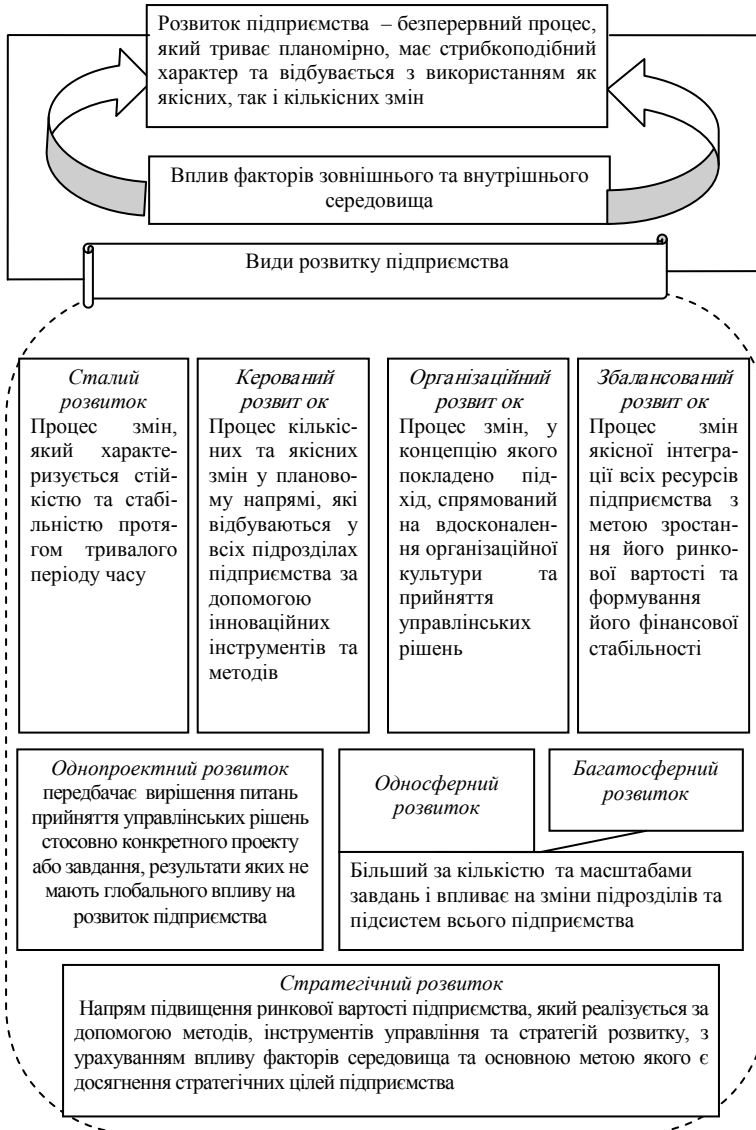


Рис. 3. Узагальнення сутності та видів економічної категорії «розвиток»

У 80-х роках Г. Лівітт та Т. Уїслер критикували існуючі теорії управління за їх фрагментарність та відсутність єдиної концепції. Г. Лівіттом було створено цілісне вчення, яке від називав «комплексним підходом до управління». На його думку, необхідно розрізнені ідеї психологів, математиків, соціологів та інженерів привести до створення наукової теорії управління, яка має бути побудована за засадах новітніх досягнень науки і техніки [23].

С. Леонов стверджує, що комплексний підхід до управління враховує та поєднує різнобічні аспекти для мінімізації або усунення негативних чинників середовища, що дозволяє зіставити напрями розвитку та ресурси, необхідні для їх досягнення, знизити ризики, підвищити конкурентоспроможність організації для забезпечення єдності всіх елементів складових комплексної системи управління [24].

І. Ігнат'єва зазначає, що комплексний підхід слід розуміти як концепцію стратегічного управління, яка базується на об'єктно-цільовому підході та уможлиблює поєднання всіх складових менеджменту промислових підприємств з урахуванням впливу середовища. Цей підхід поєднує структуру, методику та прогноз можливих тенденцій і структурних змін стратегічного потенціалу організації [25].

У роботі [26] А. Чапліна, А. Шатрова визначають комплексний підхід до управління у вигляді векторного процесу, який має на меті здійснення моніторингу діяльності підприємства за допомогою ряду прикладних методик і технологій. Результатом їх дослідження є твердження, яке прокламує три вектори комплексного підходу до управління, що мають бути узгоджені завдяки скоординованій роботі управлінців вищої ланки:

інтеграційний потенціал підприємства;

конкурентоорієнтованість;

стратегічна поведінка підприємства [26].

Н. Касьянова, провівши критичний аналіз існуючих підходів до розвитку підприємства, стверджує, що для здійснення ефективного розвитку й управління необхідно запропонувати комплекс стратегічних змін, які враховують біфуркаційний ха-

рактер діяльності підприємства з використанням сучасних підходів до управління [27].

Дослідження В. Бузирьова, К. Строкіна та Н. Чепаченко щодо методологічних положень комплексного управління розвитком підприємств дозволяють зробити висновок, що для розвитку підприємств необхідна комплексна реструктуризація бізнес-одиниць підприємства, скорочення строків виробничих процесів, зниження собівартості та підвищення рівня конкурентоспроможності [28].

У результаті аналізу праць та існуючих підходів до сутності управління розвитком підприємства виявлено, що це поняття варто розглядати з трьох позицій: діяльності підприємства, системності та з позиції класичних теорій менеджменту. Адже такий підхід дозволяє структурувати існуючі методології в серію позицій, які синтезують у своєму поєднанні ефективний механізм управління розвитком підприємства. На рис. 4 узагальнено сутність комплексного підходу до управління розвитком підприємства з трьох зазначених позицій.

На основі виділення сутності досліджуваної категорії пропонується таке визначення комплексного підходу до управління розвитком підприємства: це планомірний, спрямований та структурований процес управління всіма сферами діяльності підприємства (виробнича, фінансова, кадрова, екологічна та маркетингова) в контексті стратегічних змін та формування заходів для створення синергетичного ефекту сукупності інструментів менеджменту, з урахуванням впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища і критерієм виходу (метою) якого є підвищення ринкової вартості підприємства.

Висновки. Встановлено, що розвиток підприємства – це процес, який не припиняється в часі, триває планомірно, має стрибкоподібний характер та відбувається з використанням як якісних, так і кількісних змін для переходу різноманітних підсистем на якісно новий рівень, завдяки адаптації до факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою досягнення максимально ефективного стану підприємства.

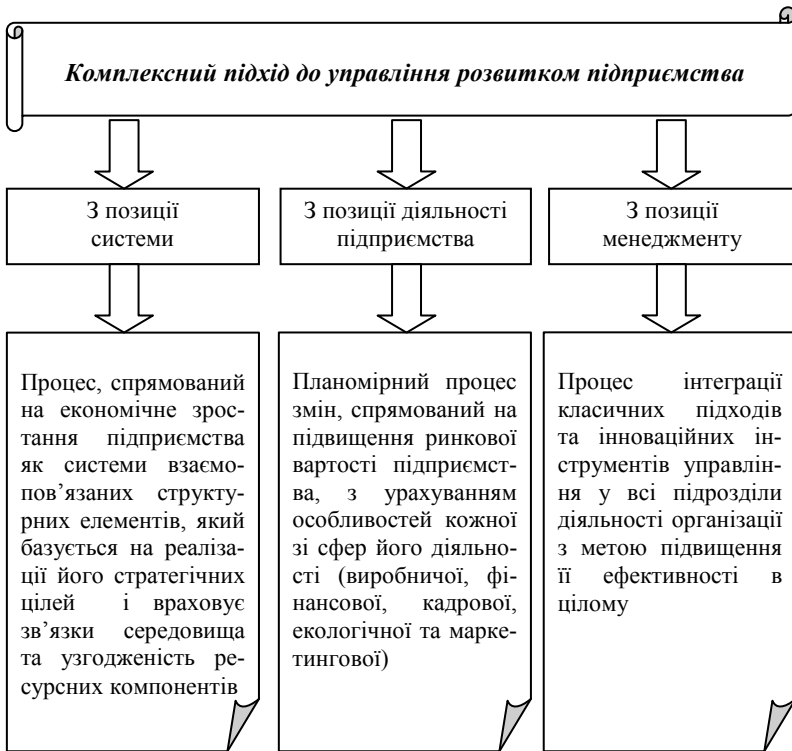


Рис. 4. Визначення сутності комплексного підходу до управління розвитком підприємства (розроблено автором)

Виявлено, що основу ключових ідей організаційного розвитку становить підхід, адаптований до планових змін систем і процесів діяльності підприємств. Процес організаційного розвитку узагальнено у 8 стадій.

Узагальнено сутність економічної категорії «розвиток» за видами: сталий, керований, організаційний, збалансований, односторонній, багатосторонній, стратегічний, однопроектний.

Наведено авторське бачення сутності комплексного підходу до управління розвитком підприємства.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
3. Смирнов Є.М. Комплексна оцінка збалансованості розвитку виноробних підприємств: науково-методичний аспект [Електронний ресурс] / Є.М. Смирнов. – Режим доступу: <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7599.pdf>.
4. Бай С.І. Розвиток організацій: політика, потенціал, ефективність: монографія / С. І. Бай. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 280 с.
5. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А.Н. Тищенко, Ю.Б. Иванов, Н.А. Кизим, Е.В. Ревенко, Т.М. Чечетова-Терашвили. – Х.: ИНЖЕК, 2007. – 376 с.
6. Черных А.В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Белгород: Белгородский государственный технический университет, 2006. – 20 с.
7. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим – Х.: ИНЖЕК, 2003. – 328 с.
8. Blake R.R. Building a dynamic organization through grid organization development / R.R. Blake, J.S. Mouton. – Mass.: Addison-Wesley, 1969.
9. Shepard H.A. Changing interpersonal and intergroup relations in organizations / H.A. Shepard // Handbook of organizations. – Chicago: Rand McNally, 1965. – P. 115-143.
10. Лютенс Ф. Организационное поведение / Ф. Лютенс. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 692 с.
11. Грицик К.В. Проблеми і перспективи управління ефективністю діяльності промислового підприємства / К. В. Грицик

// Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 141. – С. 52-56.

12. Формування комплексного підходу до оцінювання збалансованості розвитку підприємства [Електронний ресурс] / В.М. Хобта, У.В. Лаврик, І.С. Кладченко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 149-154. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Venu_2014_1_37.pdf.

13. Ліганенко І.В. Динаміка організаційної структури управління підприємством в умовах стратегічних змін [Електронний ресурс] / І.В. Ліганенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 47-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_2_10.pdf.

14. Ансоф И. Стратегическое управление / И. Ансоф. – М.: Экономика, 1989. – Режим доступу: <http://www.klex.ru/5yt>.

15. Myunsterberg G. Psikhologiya i ehkonomicheskaya zhizn' / G. Myunsterberg. – М., 1924.

16. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A.D. Chendler. – Cambridge, MA: MIT Press, 1962. – Р. 297.

17. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М.: Юнити, 1998. – 576 с.

18. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

19. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: монографія / О.М. Тридід; Харків. держ. економ. ун-т. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 364 с.

20. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.

21. Пітерс Г. Корпоративний університет ЕКС WORD. Модель «7S» [Електронний ресурс] / Г. Пітерс, Р. Уотермен. –

Режим доступу: <http://www.eksword.ru/poleznoe-dlja-biznesa/menedzhment/model-7-s.shtml>.

22. Комплексный подход в менеджменте [Электронный ресурс]: Центр управления финансами. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Kompleksnyi-podhod-v-menedzhmente.php>.

23. Управление организацией [Электронный ресурс]: Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19186664/>.

24. Леонов С.В. Комплексний підхід до управління інноваційним потенціалом банку [Електронний ресурс] / С.В. Леонов. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/763/3/2.pdf>.

25. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія / І.А. Ігнат'єва. – К.: Знання України, 2005. – 250 с.

26. Чаплина А.Н. Основные принципы и подходы к выбору стратегии управления интеграционным ресурсным потенциалом. Проблемы современной экономики / А.Н. Чаплина, А.П. Шатрова // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2012. – № 2. – С. 123-130.

27. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: автореф. дис. ... д.е.н.: 08.00.04 / Н.В. Касьянова. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2012. – 36 с.

28. Строкин К.Б. Методология комплексного подхода к управлению развитием строительных предприятий в условиях экономического спада / К.Б. Строкин, В.В. Бузырев, Н.В. Чепаченко // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2009. – №2 (64). – С. 76-81.

Надійшла до редакції 08.10.2014 р.

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

ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) ДЛЯ УСКОРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В настоящее время Украина нуждается в ускоренной модернизации инфраструктуры национальной экономики. В условиях дефицита государственных средств, как эффективный способ внедрения новых прогрессивных механизмов сотрудничества между государством, органами местного самоуправления и частным сектором, рассматривается государственно-частное предпринимательство (ГЧП), обеспечивающее привлечение частных инвестиций в традиционные государственные сферы экономической деятельности.

Как отмечалось ранее экспертами Минэкономразвития Украины, шаги, направленные на развитие ГЧП в стране, уже приносят свои положительные плоды. Еще в 2013 г. было реализовано свыше 220 указанных проектов из около 500, находящихся на разных стадиях реализации. В настоящее время, по мнению независимых экономических аналитиков, главным заданием для центральных органов власти является упрощение процедуры согласования и подготовки соответствующих проектов, тем самым сделав механизм ГЧП доступнее и привлекательнее, в первую очередь, для регионов.

В условиях когда перед страной стоят новые сложные задачи, связанные с осуществлением модернизации экономики и переводом ее на инновационный путь развития, требуется ис-

© Г.В. Моисеев,
В.Г. Моисеев,
Л.В. Фиалка, 2014

пользование наиболее эффективных форм взаимодействия государства и бизнеса. Этим обусловлена необходимость нахождения и использования новых форм и механизмов государственно-частного партнерства, способных ускорить модернизацию экономики и перевести ее на интенсивный путь развития.

В современных условиях государственно-частное партнерство, представляя собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности, способствует, с одной стороны, сохранению контроля над теми предпринимателями, которые имеют критически важное значение для обеспечения стабильного функционирования экономики. С другой стороны, для их развития появляется более широкая возможность привлечения частного капитала, интересы которого должны быть учтены и защищены на законодательном уровне.

Анализ украинской практики позволяет сделать вывод о том, что пока экономика страны не готова к полномасштабному, разноплановому использованию ГЧП в различных сферах хозяйственной деятельности. Распространение этой формы взаимодействия власти и бизнеса в Украине пока сдерживается тем, что еще не разработана полная и замкнутая законодательная база, не сформированы и органы исполнительной власти, в ведении которых должны находиться вопросы ГЧП, финансово-экономические институты, обеспечивающие инвестирование и гарантирование инвестиций, независимые организации, осуществляющие экспертизу проектов и консалтинг, управляющие компании, ассоциации, объединения, специальные фонды и т.п.

Международный опыт показывает, что институт государственно-частного партнерства в стране может успешно развиваться только при наличии определенных внешних условий, к которым можно отнести следующие:

- наличие развитой законодательной базы ГЧП;
- наличие необходимой институциональной и организационной инфраструктуры ГЧП;
- высокая инвестиционная активность в стране (регионе);

политическая и экономическая стабильность в момент создания партнерства и благоприятные прогнозы его развития на среднесрочный период.

Мировой опыт свидетельствует о том, что для эффективного управления государственно-частным партнерством требуется координация усилий различных органов государственной власти. Во многих странах, добившихся положительных результатов в применении механизмов ГЧП, были созданы специализированные подразделения в госорганах или предприятия с участием государственного капитала, основной деятельностью которых является обеспечение эффективной реализации политики в области ГЧП. Следует отметить, что централизация компетенции в этой области позволяет создать хорошие предпосылки для отбора и реализации наиболее эффективных проектов, для оптимизации нормативно-правовой и методической базы, а также для совершенствования всего механизма партнерских отношений и развития соответствующей инфраструктуры.

Принятый 1 июля 2010 г. Закон Украины «О государственно-частном партнерстве», определивший в Украине его правовую зону, явился практическим шагом на пути партнерства и бизнеса. Однако это пока только первые шаги на пути формирования надежных отношений с частным капиталом, которые должны лежать в основе принятия инвесторами нужных решений. В этих условиях государству необходимо продолжить путь реформ, немаловажное место в котором должно быть отведено усовершенствованию законодательного обеспечения формирования благоприятного предпринимательского климата. Необходимо, чтобы и органы власти были заинтересованы в государственно-частном партнерстве как в механизме, с помощью которого возможно реализовывать не только приоритетные инвестиционные проекты, но и развивать соответствующую инфраструктуру и совершенствовать социальную сферу страны.

При этом правительством страны должны быть созданы необходимые условия для обеспечения партнерства власти и бизнеса, включающие реформирование фискальной сферы, ужесточение мер по борьбе в Украине с теневой экономикой и коррупцией. В этих условиях власть, объединяя активы госу-

дарства и частных инвесторов с управленческими и другими ресурсами частного сектора, несомненно может и должна повысить эффективность реализации национальных проектов и использовать результативно находящийся в распоряжении общества потенциал.

Сейчас в регионах Украины решением задач, связанных с реализацией государственно-частного партнерства, занимаются в основном различные структуры и подразделения органов исполнительной власти, действия которых зачастую не скоординированы, что является причиной отсутствия комплексного подхода в сфере государственно-частного партнерства в регионах, а существующая организационная рассредоточенность способствует возрастанию противоречий в нормативной и методической базе, на которую как раз и должны опираться участники государственно-частного партнерства при подготовке и реализации проектов.

Пока не приходится говорить о четкой организационной структуре управления ГЧП, хотя ее отсутствие остается одной из основных причин, сдерживающих развитие ГЧП на постсоветском пространстве. К тому же, мировой опыт свидетельствует о том, что для эффективного управления государственно-частным партнерством требуется не только создание соответствующих специализированных структур управления, но и обеспечение надлежащей координации усилий различных органов государственной власти, имеющих отношение к этой деятельности.

Во многих странах, добившихся положительных результатов в применении механизмов ГЧП, они созданы и эффективно функционируют как в составе органов государственного управления в качестве самостоятельных специализированных подразделений, так и в виде отдельных предприятий с участием государственного капитала. Централизация компетенции в области ГЧП позволяет создать хорошие предпосылки для отбора и реализации наиболее эффективных проектов ГЧП, для оптимизации его нормативно-правовой и методической базы, а также для совершенствования всего механизма партнерских отно-

шений и развития соответствующей инфраструктуры как в центре, так и в отдельных регионах.

Общий анализ ситуации в Украине показывает, что сложившийся формат взаимодействия бизнеса и государства 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, но пока рациональная модель подобного взаимодействия окончательно не найдена, а 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.

Еще не исследованы в полной мере экономические отношения между бизнесом и государственными органами, а также мотивационные установки, обуславливающие их взаимодействие в Украине. Пока недостаточное внимание уделяется ценностным ориентирам бизнесменов, а также методологической базе взаимодействия бизнеса с государственными органами управления, что не способствует ориентации государственных органов на модернизацию и формирование инновационной экономики, установление новой системы взаимодействия бизнеса и власти.

Исходя из того что институт государственно-частного партнерства предусматривает создание и широкое использование механизмов привлечения частного капитала к инвестированию в области, традиционно финансирующихся из государственного бюджета, партнерство государства и бизнеса, как показывает опыт зарубежных стран, должно развиваться прежде всего в реальном секторе экономики – в отраслях производственной инфраструктуры (в энергетике, на железнодорожном транспорте, в автодорожном хозяйстве, при строительстве портов и аэропортов, магистральной транспортировке газа, в ком-

мунальном хозяйстве), т.е. в отраслях, составляющих основу жизнеобеспечения экономики и общества.

В целом сегодня государственно-частное партнерство должно рассматриваться как определенная система, обладающая особым комплексом экономических, социальных, правовых, политических, организационных, управленческих и других взаимосвязей, взаимоотношений и условий, способствующих максимально эффективному использованию имеющихся ресурсов и других источников для социально-экономического развития Украины. При этом, исходя из необходимости реализации концептуального подхода, позволяющего сочетать интересы государства и бизнеса, основной целью государственно-частного партнерства применительно к условиям Украины, должна выступать разработка и внедрение общественно значимых проектов реформируемой экономики с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг.

Кроме того, в современных условиях широкое развитие государственно-частного партнерства приобретает актуальное значение, в том числе и как инструмент антикризисного направления, способствующий объединению интересов частного и государственного секторов экономики, стимулированию внутреннего спроса, решению проблем занятости и повышения уровня жизни населения. Причем внедрение проектов на основе государственно-частного партнерства, в том числе и 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 современных условиях институциональными предпосылками реализации проектов ГЧП выступает решение вопросов доверия и транспарентности отношений между их участниками, включая государственные гарантии, отношения собственности, распределение (рисков, конечной продукции и т.п.). Для успешного решения задач государственно-частного партнерства необходимо обеспечить:

на национальном уровне:

- наличие соответствующей общенациональной нормативно-правовой базы;
- наличие политического риска;
- соответствующую динамику макроэкономических показателей (уровень деловой активности и инвестиционной привлекательности страны);
- наличие регуляторов и механизмов решения споров, возникающих в ходе реализации проектов.

на отраслевом уровне основные параметры институциональной готовности среды должны включать:

- 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.

Общий анализ ситуации в Украине показывает, что проекты государственно-частного партнерства развиты еще незначительно, причем это обусловлено 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 за реализацией переданных в частные руки проектов;
- отсутствием систематизации в работе по передаче в частные руки государственного имущества.

Исходя из этого должна быть выполнена определенная работа по созданию соответствующей институциональной среды, способствующей последовательному решению трех взаимосвязанных задач, включающих: разработку концепции преодоления системы институциональных ловушек мерами по легализации бизнеса; преодоление ситуации в институциональной среде, приведшей к неэффективным формам организации приватизированных предприятий и финансовой системы; форми-

рование механизмов выявления интеграции общественных предприятий, ориентации на цели, разделяемые обществом.

Существующая сегодня в Украине институциональная инфраструктура ГЧП, под которой следует понимать комплекс государственных, смешанных и частных организационно-управленческих структур, обеспечивающих развитие и эффективное функционирование института ГЧП на государственном и региональном уровнях, а также правовую базу, регулирующую создание и реализацию механизма партнерства, находится еще в зачаточном состоянии. Это сдерживает развитие института государственно-частного партнерства в отдельных отраслях и сферах, включая и такие как коммунальное хозяйство, социальная среда и т.п. Причем система органов управления ГЧП, особенно на региональном уровне, только начинает формироваться, практически отсутствует пропаганда государственно-частного партнерства, не проводится анализ и внедрение положительного опыта реализации проектов ГЧП, отсутствует система подготовки соответствующих специалистов-управленцев.

Институт государственно-частного партнерства в современной Украине, находясь еще в стадии становления, сталкивается с серьезными проблемами, которые связаны с несовершенством правовой базы, определяющей права и ответственность участвующих сторон, несовершенством форм и методов реализации партнерских отношений, отсутствием конкурентных условий для эффективного сотрудничества, неразвитостью инвестиционной и инновационной среды и т.д.

Как уже отмечалось, имеют место и воспроизводятся связанные с ГЧП институциональные ловушки – неэффективные устойчивые нормы и установки, лежащие в основе взаимоотношений государства и бизнеса, которые включают:

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

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

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

Сегодня эффективная институциональная среда ГЧП в Украине должна включать как органы законодательной и исполнительной власти, финансово-экономические институты, обеспечивающие инвестирование в проекты ГЧП, так и независимые организации, осуществляющие экспертизу этих проектов, управляющие компании, отраслевые и иные ассоциации и объединения.

Сформированная таким образом структура, как самостоятельный институт современной экономики, должна определять характер взаимодействия государственно-частного партнерства, а также уровень его эффективности. При этом каждая из взаимодействующих сторон в рамках института частно-государственного партнерства должна иметь собственные цели и задачи и достигать их соответствующими способами.

При надлежащей организации и надлежащем институциональном оформлении партнерство должно обеспечивать: привлечение частного капитала к финансированию различных масштабных проектов, к управлению собственностью, которую государство, оставляя за собой, передает на определенных условиях в хозяйственное ведение бизнесу; для бизнеса – получение гарантированной прибыли на объектах государственной собственности, стабильный рынок сбыта на оказании услуг, которые закреплены за государством.

Исходя из международного опыта необходимо обеспечить институциональную инфраструктуру ГЧП в масштабах государства, включающую четыре уровня:

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

При этом главным органом, отвечающим за развитие института ГЧП в Украине, должен 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 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.

В областях Украины также необходимо 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, а также в профильных министерствах, наиболее заинтересованных во внедрении механизмов государственно-частного партнерства, таких как министерство транспорта, министерство здравоохранения и социальной политики, министерство обороны.

Для создания организационной инфраструктуры ГЧП на региональном и муниципальном уровнях можно использовать два подхода. В соответствии с первым подходом организацион-

но-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, т.е. в этом случае используется 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 этом варианте должен выступать орган власти. Задача центра – квалифицированное обслуживание его деятельности по применению инструментов ГЧП для реализации отраслевых и региональных стратегий развития и по совершенствованию таких инструментов.

В целом деятельность центра должна строиться на следующих принципах:

РЦ ГЧП встроен 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 проектов, 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.

Чтобы решать поставленные задачи, региональный центр ГЧП должен представлять собой двухуровневую структуру в составе государственных органов исполнительной власти региона. Первым (нижним) звеном РЦ ГЧП должен стать отдел в рамках профильного министерства (рабочий орган РЦ ГЧП), задачей которого должно быть 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.).

Создание регионального межведомственного коллегиального органа с привлечением республиканских органов управления представляется обоснованным, так как именно на этот орган (коллегию) должны будут 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.

При этом 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. Тогда

в составе администрации для взаимодействия с рабочим органом и координации текущей работы должна быть создана постоянная комиссия по вопросам ГЧП, а решения по вопросам ГЧП будут приниматься и утверждаться межведомственным коллегиальным органом в составе администрации.

Основные направления деятельности регионального центра ГЧП должны включать:

а) стратегическое планирование ГЧП и совершенствование нормативно-правовой базы ГЧП на региональном и муниципальном уровнях, включая:

разработку 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.

б) все виды экспертизы проектов ГЧП и мониторинг их реализации на региональном и муниципальном уровнях.

в) участие в организации отдельных аспектов выполнения проектов ГЧП от имени государства: обоснование инвестиций в проекты; разработка схем финансирования; проведение конкурсов на выбор частных партнеров.

г) методическое, информационное и тренинговое обеспечение развития ГЧП в регионе (муниципалитете), включая:

разработку методик выбора проектов для реализации и конкурентного отбора участников;

разработку 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 организацию предварительной квалификации участников торгов;

систематизацию и распространение положительного опыта реализации проектов ГЧП;

обучение и переподготовку кадров;

создание и поддержание механизма посредничества при доарбитражном урегулировании споров между участниками проектов ГЧП и выполнение функций посредника; информационно-пропагандистскую работу.

Литература

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77.

2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.

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

4. Клинова М.В. Государственно-частное партнерство в условиях кризиса / М.В. Клинова // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 5. – С. 29-31.

5. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/I_doc2.nsf/link1/KR130739.html.

6. Кубліков В. Інфраструктурні проекти – напрямок розвитку взаємовідносин держави і бізнесу /В.Кубліков // Схід. – 2009. – № 7. – С. 7-10.

7. Мамченко О.П. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики / О.П. Мамченко, И.А. Долженко // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – № 2-2 (66). – С. 245-249.

8. Мировая практика институционального обеспечения ГЧП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ucates.ru/analytics_09.

9. Никитина Т.И. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона /Т.И.Никитина, А.Н. Лысенко //Вестник АГТУ. Сер: Экономика. – 2012. – № 2.

10. Павлюк А.П. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні /А.П. Павлюк, Д.В. Ляпін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.

11. Погудаева М.Ю. Основные формы экономического взаимодействия частного бизнеса и государства /М.Ю. Погудаева, М.А. Оркуша // Экономический журнал. – 2012. – № 25. – С. 110-119.

12. Поработать с государством: как развивается в Украине государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/ukraine/181359>.

13. Украина: государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15EO-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html.

Представлена в редакцию 14.10.2014 г.

***Г.Ф. Толмачова, к.е.н.,
О.В. Якубьяк***

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки розвинених країн є розвиток малого бізнесу. Виникнення нових малих підприємств розглядається західними економістами сьогодні як головне джерело збільшення кількості робочих місць, трудового доходу й добробуту, а також потенційний каталізатор інновацій і регіонального зростання. Так, наприклад, у 2012 р. малі й середні підприємства, які становлять 99,8% усіх підприємств у країнах Євросоюзу (EU-27) і забезпечують 67,4% усіх робочих місць, виробили 58,1% усієї валової доданої вартості [1].

© Г.Ф. Толмачова,
О.В. Якубьяк, 2014

В умовах кризового стану фінансової, економічної і політичної систем України істотну роль у стабілізації економіки і вирішенні гострих соціальних проблем відіграють суб'єкти малого підприємництва. Це пов'язано з цілим комплексом різних причин і передусім із тим, що мале підприємництво, як правило, не потребує великих первинних інвестицій і забезпечує високу оборотність ресурсів. З огляду на потенціал розвитку малого підприємництва України необхідно відзначити, що при створенні сприятливих умов для функціонування та розвитку підприємницький сектор здатний сприяти стійкому зростанню національної економіки, розвитку ділової активності, просуванню нових технологій, заповнюванню ринку товарами і послугами на конкурентній основі, створенню нових робочих місць. В умовах децентралізації влади та розвитку господарств самостійних регіонів мале підприємництво може розглядатися як важливий засіб оптимізації структури регіональних економік. А при перетіканні суб'єктів малого підприємництва в тінь або реальному згортанні діяльності неминучі скорочення грошових надходжень до бюджетів різних рівнів, обсягів виробництва та споживання, зрештою збільшення реального безробіття.

Проблема стійкого розвитку малого підприємництва є досить актуальною і популярною для вивчення дослідниками. Основним теоретичним обґрунтуванням необхідності розвитку саме малого підприємництва при побудові ринково орієнтованої економіки є численні роботи західних економістів – А. Освальда [2], П. Рейнольдса [3], Д. Сторі [4] й ін., – у яких на підставі великого масиву емпіричних даних ООН і ОЕСД було висунуто гіпотезу про структурні зрушення в організації виробництва, що відбулися останнім часом і які, в остаточному підсумку, приводять до переоцінки ролі малого бізнесу у світовій господарській системі.

Серед вітчизняних дослідників проблем розвитку малого підприємництва, регуляторної політики розвитку підприємництва та подолання адміністративних бар'єрів можна виділити роботи А. Бутенка [5, 6, 7], З. Варналія [8, 10], Л. Воротіної [9, 10], В. Гейця [10, 11], О. Кужель [10, 12], Д. Ляпіна [13],

В. Ляшенка [5, 10, 14, 15], Ю. Макогона [16], Н. Шлафман [7] та ін. Однак поряд із низкою проблем, розглянутих та вирішених цими авторами, у їхніх працях не знайшли достатньої уваги питання, що стосуються до визначення зовнішніх чинників, які впливають на зростання або зниження показників малого підприємництва, та рекомендацій щодо поліпшення підприємницького клімату в країні.

Метою даної статті є виявлення місця і ролі малого підприємництва у сучасній економічній системі, аналіз тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні в умовах фінансово-економічної і політичної криз, а також аналіз впливу зовнішніх чинників на формування підприємницької активності в країні.

Малий бізнес у Європі стимулює розвиток конкуренції, впровадження великими компаніями нових технологій та покращання ефективності виробництва. Ефективність усієї економіки ЄС залежить від успіху діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу.

Ефективний розвиток малого і середнього підприємництва в економічно розвинених країнах обумовлений тією умовою, що великомасштабне виробництво не вступає у суперництво з дрібнішим. Навпаки, реалізується принцип кооперації великих і малих підприємств, при якому великі підприємства або підприємницькі об'єднання не поглинають малий бізнес, а надають підтримку один одному. Особливого поширення це набуло у сфері спеціалізації окремих виробництв і в розробках інноваційних технологій.

Є і ще один критерій диференціації. Як правило, великі підприємства у першу чергу орієнтовані на масовий, відносно однорідний попит. У свою чергу малі підприємства ефективніше діють в невеликих сегментах ринку, оскільки мають більшу

господарську гнучкість, мобільність, здатні до швидких організаційних, структурних і технологічних змін.

Глибокі зміни у споживчих перевагах, технологіях, методах управління, фінансових ринках надають малому бізнесу ряд переваг над великими компаніями. Їх відкриті структури управління у поєднанні з централізацією прав ухвалення управлінських рішень, які зосереджені в руках власника, дозволяють малим підприємствам користуватися тими можливостями, які з'являються в результаті змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

Як показує практика, громадська поведінка представників суб'єктів малого підприємництва заснована на прямій залежності від місцевих і національних інтересів і у силу цього ініціює зміцнення їх зв'язків з постійними і потенційними клієнтами із різних цільових груп.

Серед недоліків у сфері малого підприємництва необхідно відзначити досить низьку доходність, низьку продуктивність праці разом з його високою інтенсивністю, певні труднощі з використанням нових технологій, обмежений обсяг власних ресурсів і високі ризики, викликані підвищеним рівнем конкуренції. У результаті саме сектор малого підприємництва схильний до банкрутства. Так, зі знов створених малих підприємств до кінця року виживає близько 50%, через 3 роки – 7-8%, а через 5 років – не більше 3% [1].

Крім того, продуктивність праці істотно вище на великих підприємствах, оскільки на них діє так званий ефект масштабу виробництва. Як наслідок, у середньому продуктивність на великих підприємствах складає 56,8 тис. євро на одного працівника, що приблизно на 50% більше, ніж на малих і середніх підприємствах. Особливо великий розрив у продуктивності спостерігається на промислових підприємствах [1, 3]. Проте загальна кількість малих підприємств, як правило, збільшується або, принаймні, залишається без змін, оскільки на місце ліквідованих постійно приходять нові підприємства [4].

Малий і середній бізнес вносить істотний внесок в економіку західних розвинених країн. Нині за даними статистичної

служби Європейського союзу (ЄС) Eurostat у країнах співдружності з 20 млн активно діючих підприємств, за винятком фінансового сектору, 67,4% відносилося до малого і середнього бізнесу (за європейською класифікацією до таких підприємств відносяться підприємства, на яких чисельність працюючих не перевищує 250 робітників і службовців). Із них 91,8% відносилися до мікропідприємств з числом зайнятих до 10 осіб. За оцінками експертів, половина з цієї кількості є індивідуальними підприємствами, де працює тільки власник і, можливо, деякі члени його сім'ї, а 6,9% – це малі підприємства, чисельність персоналу на яких складає від 10 до 50 осіб. Структура зайнятих у малому і середньому бізнесі коливається по країнах ЄС від 55% (наприклад, у Словаччині і Великобританії) до 81% (в Італії) [1]. Таким чином, малі підприємства завдяки своїй чисельності забезпечують більше половини робочих місць і, як наслідок, мають істотну вагу в економіці практично будь-якої країни. Структурно вони є присутніми в усіх галузях економіки, при цьому середні підприємства домінують в оброблювальній промисловості, а великі – в тих видах виробництва і послуг, які потребують значних капіталовкладень.

Малий бізнес може здійснювати вагомий внесок у ВВП країни. Починаючи з 2000 р. у США і Японії частка малих підприємств у ВВП становила у середньому 53%, а в країнах ЄС [18] і Китаї – у середньому 65% [19]. Тоді як в Україні частка малого бізнесу у ВВП, за даними Держкомстату, не перевищувала 21% у 2010 р. і 18% у 2011 р. [6].

На думку професора Ю. Макогона, перевага розвинених країн, яка закріплюється процесами глобалізації, полягає в тому, що високий відсоток ВВП, який забезпечується продукцією малого і середнього бізнесу, економічно урівноважується купівельною спроможністю споживачів, що є найнятими робітниками у великому бізнесі. В Україні, велика кількість найнятих робітників промислового, наукового, освітнього й інших комплексів витіснені зі своїх робочих місць, вирішують проблему свого існування, емігруючи за рубіж. Сьогодні все більше число фахівців вважають, що швидкість деіндустріалізації країни (або

швидкість розпаду неконкурентоздатних виробництв) занадто перевищує швидкість створення виробництв у сфері малого і середнього бізнесу, що може призвести до зростання соціальної напруженості у суспільстві і втрати цілих сегментів української промисловості. У зв'язку з цим розвиток малого і середнього бізнесу необхідно розглядати в контексті загального розвитку промислової політики в Україні. Іншими словами, необхідно зрівняти швидкості ліквідації наслідків гіпертрофованої індустріалізації і появи нових робочих місць у сфері малого і середнього бізнесу [16].

Але нині, як вважає професор Л. Воротіна, потенційні можливості сектору малого бізнесу щодо створення нових робочих місць, щодо стратегії створення базових умов нарощування економічної ваги малих підприємств вщент руйнуються, що підтверджується, на жаль, сучасною практикою функціонування економіки України. Об'єктивність вимагає докорінної зміни суб'єктивного управлінського тиску на малий бізнес; створення законодавчо-нормативної бази захисту малих підприємств від свавілля влади; запровадження діючого дерегуляторного механізму малого сектору національної економіки України [9].

Загальні параметри розвитку сектору малого підприємництва в Україні нині не відповідають можливостям і потребам економіки. У докризовий період (2007-2008 рр.) Україна за кількістю суб'єктів малого підприємництва з розрахунку на 1000 населення, що дорівнювало 50-60 одиниць, виходила на рівень найрозвинутіших країн світу (табл.1). Кожен четвертий чи третій працівник були задіяні на підприємствах сектору малого підприємництва. Але за ефективністю суб'єктів малого підприємництва, їх внеском до загального обсягу виробництва, інноваційною спрямованістю та іншими показниками Україна зараз значно відстає від розвинених країн світу.

Фінансова криза, податкова реформа, падіння курсу гривні, політичний і військовий конфлікт негативно вплинули на темпи розвитку малого підприємництва. Так, кількість суб'єктів малого підприємництва скоротилася з 609 на 10 тис. наявного

Таблиця 1

Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва
в 2007-2013 рр.*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, од.	561	609	661	472	367	347	373
у % до попереднього року	-	108,6	108,5	71,4	77,7	94,5	107,5
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення	84	79	82	78	77	76	82
у % до попереднього року	-	108,6	108,5	71,4	77,7	94,5	108,7
відсотків до загальної кількості суб'єктів	14,9	13,0	12,5	16,5	21,1	21,8	22,0
Кількість фізичних осіб-підприємців на 10 тис. осіб наявного населення	477	530	579	394	290	271	292
у % до попереднього року	-	111,1	109,2	68,0	73,6	93,4	107,6
відсотків до загальної кількості суб'єктів	85,1	87,0	87,5	83,5	78,9	78,2	78,0
Кількість зайнятих працівників на суб'єктах малого підприємництва, тис. осіб	6003,7	6308	6450,9	4958,6	4442,0	4285,2	4291,2
у % до попереднього року	-	105,1	102,3	76,9	89,6	96,5	100,1
Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	2324,7	2319,0	2227,4	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7
у % до попереднього року	-	99,8	96,1	97,2	96,6	98,1	98,0
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	38,7	36,8	34,5	43,6	47,1	47,9	46,9
Кількість зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців, тис. осіб	3679,0	3989,0	4223,5	2794,0	2350,5	2233,9	2280,5
у % до попереднього року	-	108,4	105,9	66,1	84,1	95,0	102,1
відсотків до загальної кількості зайнятих працівників	61,3	63,2	65,5	56,4	52,9	52,1	53,1
Обсяг реалізованої продукції суб'єктів малого підприємства (робіт, послуг), млн грн	593030,6	701634,6	657643,6	779197,8	807777,0	916287,2	933717,7
у % до попереднього року	-	118,3	93,7	118,5	103,7	113,4	101,9
Обсяг реалізованої продукції малих підприємств (робіт, послуг), млн грн	440011,0	496683,0	461691,1	568267,1	607782,4	672653,4	670258,5
у % до попереднього року	-	112,9	92,9	123,1	107,0	110,7	99,6
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	74,2	70,8	70,2	72,9	75,2	73,4	71,8
Обсяг реалізованої продукції фізичних осіб-підприємців (робіт, послуг), млн грн	153019,6	204951,6	195952,5	210930,7	199994,6	243633,8	263459,2
у % до попереднього року	-	133,9	95,6	107,6	94,8	121,8	108,1
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	25,8	29,2	29,8	27,1	24,8	26,6	28,2

* Розраховано за даними Держстату України [20; 21; 22; 23; 24].

населення в 2008 р. до 373 у 2013 р., у т.ч. фізичних осіб-підприємців з 530 на 10 тис. наявного населення до 292 за цей же період. Також спостерігається скорочення чисельності зайнятих на суб'єктах малого підприємництва – з 6308 тис. осіб у 2008 р. до 4291,2 тис. осіб у 2013 р., у т.ч. у фізичних осіб-підприємців з 3989,0 тис. осіб у 2008 р. до 2280,5 тис. осіб у 2013 р. Причому повернення показників на докризовий рівень досі не сталося. Загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва збільшився з 701634,6 млн грн у 2008 р. до 933717,7 млн грн у 2013 р., тобто на 33%. Проте з урахуванням інфляції і падіння курсу гривні цей показник не збільшився, а знизився. Питома вага обсягу реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва у загальному обсязі складає 20,5%.

Станом на 01.01.2014 р. загальна чисельність суб'єктів малого підприємництва склала 1702201 одиниць, що на 7,8% більше, ніж за звітний період попереднього року. Зазначений показник збільшився порівняно з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку зі збільшенням кількості малих підприємств із 76 до 82 одиниць на 10 тис. осіб наявного населення України, а також зі збільшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 271 одиниці до 292 одиниць у цьому ж розрахунку.

Виходячи із результатів динаміки показників, наведених у табл. 1, можна дійти висновку про наявність ряду тенденцій, які засвідчують про недосконалість формування та забезпечення ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва України у післякризовий період протягом 2009-2013 рр. Так, кількість зайнятих працівників на малих підприємствах постійно знижувалася, що у відсотках до попереднього року склало відповідно 96,1; 97,2; 96,6; 98,1; 98,0. Така ж тенденція, за винятком деяких років, спостерігалася і з кількістю зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців – 105,9; 66,1; 84,1; 95,0; 102,1. Окрім цього, динаміка розвитку фізичних осіб-підприємців показує різке зниження показників у 2010 р. Так, чисельність фізичних осіб-підприємців за період з 2009 по 2010 р. скоротилася з 579 на 10 тис. наявного населення до 394

осіб, що склало 68%; чисельність зайнятих працівників у фізичних осіб-підприємців за цей же період скоротилася з 4223,5 до 2794 тис. осіб, що склало 66,1%.

Для детальнішого аналізу спадів і підйомів розвитку фізичних осіб-підприємців досліджувалося число бажаючих започаткувати та завершити підприємницьку діяльність згідно із статистичними даними щодо кількості зареєстрованих фізичних осіб-підприємців державними реєстраторами України протягом 2005-2014 рр. Із часів незалежності України до кінця 2014 р. статусу приватного підприємця набуло 5 млн. 585 тис. 108 осіб, а 2 млн 955 тис. 355 осіб припинили власну справу (табл. 2).

Таблиця 2

*Динаміка реєстраційних даних щодо фізичних осіб-підприємців в Україні за 2005-2014 рр.**

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців, осіб	302610	312369	327410	344711	227630	248405	175301	157371	160613	125076
Кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено, осіб	129961	79714	109086	145055	168440	161470	248763	179007	141228	535121

* Розраховано за даними Державної реєстраційної служби України [25].

Процес реєстрації фізичних осіб-підприємців досяг свого розквіту в 2008 р., найменшу кількість осіб, які висловили бажання припинити власну справу, зафіксовано в 2006 р. Динаміка показників свідчить, що період 2006-2008 рр. був найбільш сприятливим для ведення малого бізнесу. У 2009 р. почалася фінансова криза та різке збільшення в 1,6 раза курсу долара (з 5 до 8 грн), що надзвичайно негативно позначилося на малому бізнесі. Як результат на 117 тис. зменшилася кількість бажаю-

чих відкрити власну справу та на 20 тис. збільшилася кількість осіб, які висловили бажання її припинити.

Перший істотний спад підприємницької активності відбувся на початку 2011 р., за який було зафіксовано найвище абсолютне число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено. У цей рік уперше було зафіксовано вище число знятих з обліку підприємців, ніж зареєстрованих 248 763 проти 175 301 фізичних осіб-підприємців. Дану негативну тенденцію, яка розпочалася в 2010-2011 рр., можна пояснити тим, що на 01 січня 2011 р. припадає введення в дію нового Податкового кодексу, який був стартом нової податкової реформи.

Наступний 2012 р. також не відзначається зростанням підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих (на 21 тис. 636 осіб). У 2013 р. відбувається вже незначне зростання – кількість зареєстрованих на 19 тис. 385 осіб перевищило кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено, – 160 613 проти 141 228.

І нарешті, найбільший спад підприємницької активності за всі роки розвитку малого бізнесу відбувся в 2014 р., коли було зафіксовано найвище абсолютне число 535 тис. 121 фізична особа-підприємець, підприємницьку діяльність яких припинено. У цей рік було зафіксовано майже в 4 рази більше знятих з обліку підприємців, ніж зареєстрованих 535 121 проти 125 076 фізичних осіб-підприємців.

Проаналізовані статистичні дані показують чітку тенденцію, яка виражає реакцію малого бізнесу на фінансову кризу 2008 р., введення нового Податкового кодексу 2011 р., обвальне падіння курсу гривні, економічну кризу, політичний і військовий конфлікти на формування підприємницької активності в країні в 2005-2014 рр. Якщо у перші роки становлення малого бізнесу в Україні, в 90-роках, кількість зареєстрованих суб'єктів малого підприємництва зростала за рік у 20 разів, то у сучасних умовах спостерігається застій, навіть зменшення кількості зай-

нятих у малому підприємстві. Такий стан не свідчить про повну насиченість і вичерпність умов розвитку малого підприємства, а, навпаки, наголошує на тому, що об'єктивні закономірності його поступу гальмуються дерегулюючою діяльністю державних інституцій і в центральних органах влади, і в місцевих органах самоврядування [8].

Як свідчать статистичні дані, найбільший вплив на розвиток малого підприємства мало податкове законодавство. Податкова система України є однією з найбільш складних не лише серед країн європейського регіону, але і в глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджується міжнародними рейтингами і звітами. За даними рейтингу Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2013 Україна займає 137 місце зі 183 країн світу за умовами сплати податків, а за критерієм «оподаткування» у вибірковому рейтингу – 165 місце.

За результатами анкетного опитування представників малого підприємства Донецької і Луганської областей, проведеного вченими Інституту економіки промисловості НАН України в 2012 р., серед найбільших труднощів і регуляторних бар'єрів у підприємницькій діяльності респонденти назвали оподаткування і адміністрування податків (47%), видачу дозволів або ліцензій (23%), державний контроль (25%).

Оцінюючи вплив Податкового кодексу і законів, що уточнюють його на діяльність підприємства, 59% респондентів відзначили погіршення становища (в тому числі 5% були близькі до банкрутства), 23% вважали, що становище залишилося без зміни, 9% звзначили, що є передумови для поліпшення, і тільки 3% відповіли, що становище покращується. Причому 40% респондентів використали до прийняття Податкового кодексу загальну систему оподаткування і 60% – спрощену. У зв'язку з уведенням Податкового кодексу 44% не припускали у перспективі розширення бізнесу і тільки 26% готові були до цього.

Недосконала податкова система впливає на тінізацію малого підприємства, приховання реальних доходів підприєм-

ців. Так, за результатами опитування до 20% реального річного доходу декларують для цілей оподаткування 19% підприємців, від 20 до 40% – 24%, від 40 до 60% – 25%, від 60 до 80% – 14%, від 80 до 100% – 6%.

Як схеми «оптимізації» оподаткування 65% підприємців використовують виплату заробітної плати неофіційно («у конвертах»), 42% – приховують реальні доходи, працюючи через готівку без їх податкового урахування, 28% – використовують приватних підприємців або фіктивні фірми, 14% – використовують пільгове оподаткування.

При вирішенні спірних ситуацій з податковими органами щодо сплати податків 39% респондентів використали неофіційні способи, 50% – не удалися до цього. Зверталися до судів при вирішенні спірних ситуацій, що торкаються сплати податків, тільки 20% респондентів, а 76% – не використали судові способи. При цьому 44% респондентів не задоволені захистом їх інтересів у суді або не вірять судовим органам, і лише 5% опитаних задоволені захистом їх інтересів у суді.

Серед причин ухилення від оподаткування українських малих підприємств респонденти називають: недосконалість податкового законодавства – 56% опитаних; можливість «домовитися» з представниками контролюючих органів – 36%; недосконала система контролю – 20%; некомпетентність контролюючих органів – 15%.

Після введення в дію Податкового кодексу України податкову систему України складають 17 загальнодержавних і 5 місцевих податків і зборів. Суб'єкти малого підприємництва самостійно приймають рішення про вибір податкового режиму – загального або спеціального. Спеціальний податковий режим у вигляді «спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності» передбачений у податковій системі України для зниження податкового навантаження і стимулювання малого підприємництва. За даними Міністерства податків і зборів України в 2013 р. за спеціальним податковим режимом «спрощена система оподат-

кування, обліку і звітності» працювало 1,3 млн фізичних осіб-підприємців (100% діючих) і 148,7 тис. юридичних осіб (40% діючих).

Вартість дотримання податкового законодавства в Україні істотно впливає на ділове середовище і є однією з перешкод на шляху розвитку бізнесу, особливо малих підприємств і приватних підприємців. Причому малі підприємства набагато більше страждають від витрат на ведення податкового обліку. Так, 77% респондентів заявили, що від 1 до 50% річного доходу бізнесу вони витрачають на оплату процедур адміністрування податків. Вартість дотримання податкового законодавства складається в основному з витрат підприємств на оплату робочого часу працівників бухгалтерської служби, яке витрачається на ведення податкового обліку і пов'язаних з оподаткуванням процедур. Система адміністрування податків перешкоджає залученню інвестицій і створенню нових малих підприємств.

За даними Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) в 2013 р. тимчасові витрати середнього українського підприємства на виконання податкового законодавства склали 491 годину на рік. При цьому в країнах СНД тривалість робочого часу, використаного на виконання основних податкових зобов'язань, складала у середньому 266 годин на рік. У країнах Європи і Центральної Азії загальні середньорічні витрати часу однієї компанії склали у середньому 260 годин, у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – 126 годин.

Витрати на дотримання податкового законодавства залежать від розміру підприємства за рівнем доходу (чим більше підприємство, тим більше витрати), проте малі підприємства мають найбільші витрати, якщо порівняти ці витрати з доходом підприємства. За даними дослідження Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) «Вартість дотримання податкового законодавства в Україні» вони досягають 8% річного доходу. Ці витрати можна порівняти з додатковим податком, що шкодить конкурентоспроможності малих підприємств

навіть на внутрішньому ринку країни, оскільки вони опиняються в не вигідному становищі порівняно з великими підприємствами, аналогічні витрати яких складають лише 0,03% їх доходів. Така ситуація не сприяє стимулюванню підприємницької ініціативи, самостійної зайнятості, залученню інвестицій і може бути певною перешкодою для створення нових малих підприємств.

Порівняння витрат робочого часу і фінансових витрат, пов'язаних з виконанням обов'язкових податкових процедур на підприємствах України, що застосовують різні податкові режими, показало, що найбільші витрати мають підприємства, які платять податки за загальною системою оподаткування. Вартість виконання податкових зобов'язань для підприємств із доходом до 1 млн грн є найбільшою відносно загального річного доходу – 5,3%. Підприємства, які перейшли на спеціальний податковий режим зі сплатою єдиного податку, мають найменші витрати часу і фінансових ресурсів. Так, витрати компаній, які мають річний дохід до 1 млн грн, але застосовують спрощену систему оподаткування, складають 3%.

Система видачі дозвільних документів, незважаючи на законодавчі нововведення, оперує широким переліком дозволів, характеризується нормативними суперечностями і відсутністю ефективно функціонуючого організаційно-правового механізму видачі документів дозвільного характеру, непрозорістю і складністю дозвільних процедур, що створює підоснову для корупційних дій чиновників. Результати проведеного опитування свідчать, що більше половини респондентів (57%) вважає, що дозвільна система перешкоджає нормальній господарській діяльності суб'єктів малого підприємництва; 62% опитаних у процесі отримання дозволів зіткнулися з такою проблемою, як підготовка надмірної кількості документів і бюрократична тяганина, пов'язана з їх отриманням.

Невиправдана дорожнеча виконання обов'язкових вимог або просто неможливість їх виконання призводять до того, що більшість дозволів видаються підприємцям на нетривалий тер-

мін. Підприємці вимушені відкуповуватися, щоб скоріше почати свій бізнес. При цьому регуляторні органи чинять тиск на підприємців, вимагаючи виконання своїх вказівок. Подібний суб'єктивізм у видачі дозволів безпосередньо призведе до зловживань і корупції, яка, в свою чергу, посилюється і ослабляє конкуренцію серед існуючих підприємств, перешкоджаючи підвищенню ефективності їх діяльності.

Дані опитування свідчать, що 50% респондентів, що безпосередньо займаються отриманням дозволів, сертифікатів, ліцензій, розраховувалися неофіційними платежами за отримання дозвільних документів. Причому порівняно з аналогічним показником 2008 р. даний показник зріс на десять процентних пунктів.

Висновки. Потенціал малого підприємництва як фактора виходу економіки з кризового стану не вичерпано, актуальною є проблема удосконалення системної стратегії розвитку малого підприємництва, яка повинна будуватися на основі аналізу поточного стану суб'єктів малого підприємництва та їх нагальних проблем. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні мають так би мовити «адресний», інституційний характер, тому шляхи вирішення цих проблем знаходяться у першу чергу в державницьких інституціях і державній політиці.

Як свідчать результати досліджень вітчизняних фахівців, швидкість деіндустріалізації країни (або швидкість розпаду неконкурентоздатних виробництв) значно перевищує швидкість народження виробництв у сфері малого і середнього бізнесу, що може призвести до зростання соціальної напруженості у суспільстві і втрати цілих сегментів української промисловості. У зв'язку з цим розвиток малого і середнього бізнесу необхідно розглядати в контексті загального розвитку промислової політики в Україні. Іншими словами, необхідно зрівняти швидкості ліквідації наслідків гіпертрофованої індустріалізації і появи нових робочих місць у сфері малого і середнього бізнесу.

Для подолання кризових загроз для малого підприємництва необхідне створення в Україні стимулюючого бізнес-

середовища та сприятливих інвестиційних умов функціонування підприємницьких структур. Для вирішення означених проблем необхідна дієва владна підтримка малого підприємництва шляхом розширення системи пільгового оподаткування, відшкодування відсоткових ставок за банківськими кредитами, зниження тягаря орендних платежів, мінімізація платежів за тепло і енергоспоживання, вивільнення від непомірних нарахувань на фонд заробітної плати. Без вирішення нагальної підтримки з боку влади суб'єкти малого підприємництва не в змозі навіть зберігати робочі місця, не кажучи про їх нарощування.

Першочерговими загальноекономічними ініціативами в регуляторній сфері щодо податкової системи можуть бути:

1. Зменшення кількості податків і зборів та кількості звітів. Так, зокрема, звільнення малих підприємств від податків на інвестиції, ввезені технології.

2. Розробка порядку подання фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами в електронній формі.

3. Усунення необґрунтованих підстав щодо відмов у відшкодуванні ПДВ, зокрема визначення правочинів недійсними, забезпечення 100% відшкодування сум ПДВ суб'єктам господарювання.

4. Запровадження тільки щорічного звітування суб'єктами малого і середнього бізнесу (крім ПДВ у випадках необхідності відшкодування податкового кредиту).

5. Розробка та прийняття нормативно-правових актів щодо спрощення форм податкової звітності.

Для переходу до ефективних методів державної регуляції потрібний перегляд нормативно-правової бази як на державному, так і регіональному рівнях. Ключову роль має відіграти сама держава, оскільки введення економічних і конституційних правил, які і створюють адміністративні бар'єри, знаходиться у владі держави. Потрібний перехід до максимально можливого спрощення доступу економічних суб'єктів на ринок при одночасному підвищенні відповідальності (перш за все економічної)

всіх учасників ринку, в тому числі і держави, за реальний результат діяльності.

Основними заходами щодо зниження адміністративних бар'єрів в Україні повинні стати:

удосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання підприємницької діяльності з метою забезпечення доступності її розуміння і застосування, а також підвищення ефективності правозастосування в цілому;

виявлення і моніторинг бар'єрів, які виникають у результаті реформ у процесі законотворчості, пошук шляхів їх мінімізації, а також недопущення появи нових перешкод для розвитку підприємництва в Україні;

дебюрократизація економіки на основі адміністративної реформи (скорочення кількості державних органів і державних чиновників);

легалізація явища “лобізму” шляхом ухвалення спеціального закону та законодавча легалізація цивілізованих методів представництва інтересів, які апробовано в демократичних державах (адже сьогодні в законодавстві відсутній послідовний і систематичний облік категорій конфлікту інтересів;

уніфікація та вдосконалення ліцензійної діяльності, порядку реєстрації підприємства, системи стандартизації та сертифікації товарів;

забезпечення ефективного захисту приватної власності, впровадження двосторонніх зобов'язань між державою та інвесторами.

Необхідно продовжити роботу у сфері дерегуляції в напрямку спрощення порядку започаткування та припинення підприємницької діяльності шляхом встановлення принципу провадження господарювання без застосування печаток, внесення змін до законодавчих актів щодо удосконалення процедури ліквідації суб'єкта підприємництва; удосконалення процедур ліцензування та отримання документів дозвільного характеру.

Важливим бачиться стимулювання активності суб'єктів малого підприємництва через розширення їх доступу до фінан-

сово-кредитних ресурсів, зокрема шляхом надання часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, часткового відшкодування суб'єктам малого та середнього підприємництва лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями, а також створення кредитно-гарантійної системи підтримки малого і середнього бізнесу.

Література

1. EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 [Електронний ресурс]. – Rotterdam : European Commission, 2012. – 89 p. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supportingdocuments/2012/annual-report_en.pdf.

2. Oswald A. Latent Entrepreneurship Across Nations / A. Oswald, D. Blanchflower, A. Stutzer // European Economic Review. – 2001. – № 45. – P. 680-691.

3. Reynolds P. D. Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report [Електронний ресурс] / P.D. Reynolds, M. Hay, W.D. Bygrave, S.M. Camp and E. Autio // Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation. – 2000. – 59 p. – Режим доступу: <http://www.gemconsortium.org/docs/2408/gem-2000-global-report>.

4. Storey D. J. The birth of new firms: does unemployment matter? / D. J. Storey // Small Business Economics. – 1991. – № 3. – P. 167-179.

5. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.

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

7. Напрямки дерегуляції діяльності малих підприємницьких структур в Україні / А.І. Бутенко, Н.Л. Шлафман // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 30-33.

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

9. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf.

10. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Вашенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М. Лібанова та ін. – К.: Держкомпідприємництва, 2010. – 219 с.

11. Геєць В.М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В.М. Геєць // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 4-23.

12. Кужель О. Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=242>.

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

14. Ляшенко В.І. Регуляторна політика стимулювання розвитку малого підприємництва в умовах трансформації виробничої сфери старопромислових регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/>.

15. Ляшенко В.И. Регуляторная политика в Украине: методология формирования и режимы реализации в сфере малого предпринимательства: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.03 / В.И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 434 с.

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

17. A recovery on the horizon? / Final Report ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2012/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review /index_en.htm#h2-3](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3).

18. Статистическая служба Европейского союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Business_economy_-_enterprise_demography_and_size_class_analysis#Size_class_analysis.

19. China statistical yearbooks database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stats.gov.cn>.

20. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

21. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

22. Діяльність суб'єктів малого підприємництва / Статистичний збірник, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

23. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва / Статистичний збірник, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.

24. Динаміка малого підприємництва у 2005-2013 роках [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>.

25. Державна реєстраційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>.

Надійшла до редакції 07.11.2014 р.

*О.В. Шинкарьок, к.е.н.,
О.І. Кушлак*

ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ (У КОНТЕКСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ЛЮДСЬКИМ РОЗВИТКОМ)

Перехід у системі державних фінансів України від «управління бюджетними ресурсами» до «збалансованого управління сталим розвитком держави на основі національної системи цінностей» здійснюється з використанням програмно-цільового методу в бюджетному процесі шляхом, по-перше, впровадження цільових проектів та бюджетних програм для досягнення обґрунтованих очікуваних результатів та суспільних цінностей; по-друге, досягнення збалансованості бюджету завдяки визначенню стратегічних пріоритетів розвитку [1].

Упровадження оновленого Бюджетного кодексу України (2010 р.) мало бути спрямоване на використання категорій «матриця природи», «мистецтво життя» та «розвиток екоспільнот» при формуванні нового бюджетного механізму збалансованого управління сталим розвитком держави на основі «Національної системи цінностей України» [2].

Такий методологічний підхід забезпечив би збереження різноманітних індивідуальних особливостей населення кожного регіону, його моральних засад: духовності й освіченості, історичної спадщини і територіальної цілісності, звичаїв і традицій, культури і світогляду, мирного менталітету та етичних цінностей, а також взаємообумовленого емерджентного розвитку регіонів держави як єдиного органічного цілого [3].

© О.В. Шинкарьок,
О.І. Кушлак, 2014

Збалансоване управління сталим розвитком держави на основі системи національних цінностей передбачає в майбутньому визначення того, щоб видатки на утримання і відтворення матеріальної бази соціальної сфери та інфраструктури конкретного регіону забезпечувались власними фінансовими ресурсами, акумульованими в місцевому бюджеті, а трансферти з державного бюджету призначались би в основному для забезпечення єдиних стандартів якості життя населення держави в різних регіонах шляхом співфінансування відтворення матеріальної бази соціальної сфери (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл видаткових повноважень місцевих органів влади у фінансуванні регіонального людського розвитку

Видаткові повноваження у структурі територіальних відтворювальних процесів	Адміністративно-територіальний рівень		
	область	район	місто, село, селище
Освіта	Вища та післядипломна освіта +++*	район	Дошкільна, позашкільна, загальна середня освіта +++
	Професійно-технічна освіта та для громадян, які потребують соціальної допомоги і реабілітації ++		
Охорона здоров'я	+++	++	+
Соціальний захист і соціальна допомога	+	++	+++
Житлово-комунальне господарство	+	++	+++
Культура, мистецтво і ЗМІ	+	++	+++
Фізична культура і спорт	+	++	+++
Зв'язок, телекомунікації та інформація	++	++	++
Виробнича та дорожньо-транспортна інфраструктура	++	++	++
Комплексне природокористування та охорона навколишнього природного середовища	++	++	++

* + – часткове фінансування (до 30%); ++ – спільне фінансування (до 50%); +++ – провідне фінансування (більше 70%).

Прагнення до побудови в Україні ефективної системи взаємовідносин між органами різних рівнів у бюджетній сфері та бажання уникнути економічно необґрунтованих, неправильних рішень спонукає до вивчення і позитивного, і негативного міжнародного досвіду як в організації місцевих фінансів, так і у формуванні міжбюджетних трансфертів.

Будь-яка бюджетна система має бути зорієнтована на вирішення завдань щодо будівництва системи, яка б відповідала таким основним вимогам: соціальна справедливість, економічна ефективність, політична стабільність.

У різних країнах існують різноманітні умови (адміністративні, соціальні, національні, культурні, історичні), які впливають на побудову взаємовідносин різних рівнів влади в бюджетній сфері. Залежно від цих умов кожна країна по-своєму вирішує питання побудови міжбюджетних відносин.

Слід зазначити, що вихідні пропорції розподілу доходів між рівнями бюджету залежать, головним чином, від таких чинників, як вертикальний розподіл видаткових повноважень і ступінь нерівності подушових бюджетних доходів адміністративно-територіальних утворень. Цими чинниками і визначається потреба в концентрації коштів у бюджеті вищого рівня для здійснення механізму вирівнювання.

Новим підходом до надання бюджетних трансфертів у європейських країнах стало використання дотацій, заснованих на результатах виконання певних програм, а не здійснення фінансування в межах визначеної суми. Це, наприклад, дотації лікувальним закладам з урахуванням кількості лікувальних процедур, школам – на основі результатів іспитів, місцевому громадському транспорту – за ефективністю пасажиро-кілометрів.

Такий принцип функціонування бюджетних трансфертів дає змогу досягти вищої якості послуг, що надаються місцевою владою, проте він передбачає постійний контроль.

В Україні запропоновано розробляти Національну та регіональні програми людського розвитку, ознаками виділення під-

програм яких є відповідні аспекти людського розвитку та на-
прями соціальних послуг [2].

У зв'язку з цим доцільно розглянути міжнародний досвід,
насамперед країн-членів ЄС, щодо формування та використання
міжбюджетних трансфертів з метою розробки науково-
методичного забезпечення обґрунтування та контролю вико-
нання відповідних завдань Національної та регіональних про-
грам людського розвитку в Україні.

Серед 11 принципів реформування місцевого самовряду-
вання та територіальної організації влади в Україні головними є
такі: правова, організаційна та фінансова спроможність місце-
вого самоврядування; державна підтримка місцевого самовря-
дування; партнерство між державою та місцевим самовряду-
ванням; сталий розвиток територій.

Практична реалізація цих принципів сприятиме посилен-
ню правової, організаційної та матеріальної спроможності тери-
торіальних громад, органів місцевого самоврядування, про-
вадженню їх діяльності з дотриманням принципів та положень
Європейської хартії місцевого самоврядування [3].

Широке за своєю сутністю поняття «трансфертні платежі»
у бюджетній сфері трансформується та конкретизується за до-
помогою поняття «субсидії». У кожній країні є своя специфіка у
наданні субсидій, проте всі їх різноманітні види можна
об'єднати у дві основні групи: безумовні (або загальні) та умо-
вні (або спеціальні).

Одним із видів міжбюджетних трансфертів у зарубіжних
країнах є бюджетні гранти. Основна відмінність грантів від
субсидій полягає в тому, що вони мають одноразовий епізодич-
ний характер, тоді як бюджетні субсидії характеризуються сис-
тематичністю надання і є постійною невід'ємною складовою
процесу бюджетного регулювання.

Основні вимоги до побудови системи міжбюджетних
трансфертів були сформульовані Дж. МакМастером. На його
думку, ця система має:

урахувати відмінності у фінансових потребах територій за умов визначеної сфери їх відповідальності;

компенсувати відмінності між урядами одного рівня щодо потенційної можливості фінансування видатків;

створити стимули для зростання ступеня використання місцевими органами влади власного дохідного потенціалу;

бути стабільною та передбачуваною;

не заохочувати немотивоване витрачання суспільних коштів.

У західній літературі виділяють кілька підстав для запровадження системи міжбюджетних трансфертів:

фіскальна незбалансованість по вертикалі;

відновлення горизонтального фіскального балансу;

гарантоване надання суспільних благ;

внесок у політику стабілізації, економічний розвиток і макроекономічні цілі.

Але досвід зарубіжних країн не дає однозначної відповіді на питання про частку трансфертів у доходах бюджету. Різні країни по-різному вирішують цю проблему.

У таких економічно розвинутих країнах, як Франція, Німеччина та Великобританія, спостерігається висока диференціація показника питомої ваги трансфертів у доходах місцевих бюджетів – 27; 45 та 77 % відповідно. У той же час у доходах місцевих бюджетів Ісландії, Іспанії та Швеції міжбюджетні трансферти складають 10; 12 та 14 % відповідно. Це пояснюється значним впливом способу організації міжбюджетних відносин у країні на механізм надання та використання міжбюджетних трансфертів.

Міжнародний досвід доводить, що найефективнішим є розподіл міжбюджетних трансфертів на базі формули. Взагалі існує декілька типів формул розподілу:

формули, що враховують потреби у видатках та фінансові можливості;

формули, що враховують лише вирівнювання фінансових можливостей;

формули, що забезпечують розподіл вирівнюючих трансфертів у рівних частинах на душу населення.

Формули першого типу створюють можливості для повного вирівнювання. Вони найскладніші та, можливо, найточніші, але потребують найбільшої кількості даних. Формули двох інших типів ігнорують основний аспект (потреби у видатках або фінансові можливості), але потребують значно меншого обсягу даних. Традиційно бюджетні трансферти поділяються на три види: дотації, субвенції, субсидії.

Проте лише останнім часом з'явилися спроби чітко розмежувати ці види, спираючись на які, можна зробити висновок: у різних країнах один і той самий вид бюджетних трансфертів може називатися по-різному.

Так, у деяких країнах бюджетні дотації складаються з кількох різних трансфертів, що надаються за певних умов місцевим громадам.

У країнах із ринковою економікою регіональні бюджети мають досить значну дохідну частину, але недостатню для забезпечення регіону. Тому з вищих бюджетів виділяються дотації, субвенції та надаються субсидії.

У деяких країнах бюджетні дотації складаються з кількох різних трансфертів, що надаються за певних умов місцевим колективам: у Росії – це бюджетна дотація, федеральний трансферт; у Франції – глобальна дотація на функціонування, дотація на компенсацію податкових пільг та зниження ставок оподаткування, фонд компенсації ПДВ.

В інших країнах – це один трансферт, який, щоправда, може називатися по-різному:

ФРН – додаткові дотації для земель та ключові дотації для комун;

Польща – генеральна субвенція;

Швеція – незв'язана субсидія;

Латвія – бюджетна субсидія мала лише один термін «бюджетні субвенції», яким (за змістом) називали бюджетні

дотації; з 1996 р. він був замінений на більш адекватний – бюджетна дотація.

Таке саме розмаїття характерне і для субсидій:

ФРН – «допомога», «дотація»;

Франція – спеціальні субвенції, глобальна дотація на устаткування;

Польща – спеціальні дотації (на самостійно розроблені програми видатків);

Швеція – цільові субсидії.

Бюджетні субвенції виступають:

у Росії під цією назвою;

у ФРН – цільові дотації для комун;

у Франції – глобальна дотація на децентралізацію;

у Польщі – спеціальні дотації (згідно із законодавством та переданими від держави завданнями);

у Латвії – бюджетні гранти;

у Литві – спеціальні субсидії.

Класифікацію за змістом основних видів прямих бюджетних трансфертів, що практикуються у різних країнах, наведено в табл. 2.

У законодавстві розглянутих країн не дається розгорнутого визначення кожного з видів практикованих бюджетних трансфертів, а вказується лише те, з якою метою подається певний вид допомоги.

Так, відносно додаткових дотацій землям Німеччини зазначено, що Федерація за рахунок своїх коштів надає слабким у фінансовому відношенні землям дотації для додаткового покриття їх загальних фінансових потреб.

В Адміністративному кодексі Франції про глобальну дотацію на децентралізацію сказано лише те, що вона надається для компенсації витрат при передачі повноважень «зверху вниз», якщо видатки не компенсуються передачею податків тощо.

*Сучасне термінологічне оформлення трансфертів
у різних країнах*

Країна	Бюджетна дотація	Бюджетна субсидія	Бюджетна субвенція
Росія	Бюджетна дотація. Федеральний трансферт	Чисті взаєморозрахунки	Бюджетна субвенція
ФРН			
землі	Додаткові дотації	Допомога на інвестиції. Дотації на виконання спільних завдань.	
комуни	Ключові дотації	Допомога на інвестиції. Дотації на обслуговування боргу	Цільові дотації
Франція	Глобальна дотація на функціонування. Дотація на компенсацію податкових пільг та знижок податків. Фонд компенсації ПДВ	Глобальна дотація на устаткування. Спеціальні субвенції	Глобальна дотація на децентралізацію
Польща	Субвенція генеральна	Дотації на самостійно розроблені програми видатків	Дотації на завдання згідно із законодавством; Дотації на виконання переданих державою завдань
Швеція	Незв'язана субсидія	Цільові субсидії	
Латвія	Бюджетні субсидії. Субсидії з фонду вирівнювання		Бюджетні гранти. Гранти з фонду вирівнювання
Литва	Дотації		Спеціальні субсидії

Конкретні елементи механізму надання бюджетних трансфертів визначаються або спеціальними законами, або найчастіше інструктивними матеріалами Міністерства фінансів.

Так, у Франції щорічно видається «Бюджетний путівник для комун, департаментів та регіонів», у якому фіксуються умови надання бюджетних трансфертів у поточному фінансовому році та розподіл їх загальної суми згідно із законом про бюджет на поточний рік.

У цілому в досліджуваних країнах прями бюджетні трансферти становлять досить вагому частку доходів місцевих бюджетів.

Причому, як видно з табл. 3, вагоміша частка прямих бюджетних трансфертів має місце у країнах унітарного типу (особливо Франція, Польща, Латвія), тоді як у федеративних (ФРН, Росія) – вона нижче.

Таблиця 3

*Співвідношення різних видів трансфертів,
% до доходів місцевих групвань*

Країна	Усього трансфертів	У тому числі	
		дотації	субвенції та субсидії
ФРН землі	8,1	1,4	6,7
комуни	41,6	30,0	10,6
Росія	20,1	2,4	17,7
Франція	23,0	15,3	7,7
Швеція муніципалітети	20	15,0	5,0
Польща	29,2	11,9	17,3
Латвія	61,7	9,2	52,5
Литва	8,7	5,7	3,0

Джерела фонду прямих бюджетних трансфертів наведено в табл. 4.

Формування фонду бюджетних трансфертів може здійснюватися як:

- а) часткові відрахування від одного або деяких податків, що надходять до держбюджету;
- б) щорічні асигнування держбюджету;
- в) обсяг видатків місцевих колективів.

Загалом вважається, що найстабільнішою частиною бюджетних трансфертів є ті, джерело яких прив'язане до доходів бюджету, хоч повної стабільності такий підхід не дає.

Найбільшу стабільність, з огляду на джерело, мають бюджетні дотації.

Таблиця 4

Сучасні джерела фонду трансфертів у різних країнах

Країна	Види трансфертів	Джерела трансфертів
ФРН	Додаткові дотації.	2% суми ПДВ, сплачується з федеральної частки
	Допомога на інвестиції.	залежно від місцевих видатків
	Дотації на виконання спільних завдань.	- // -
	Структурний фонд	- // -
Росія	Бюджетна дотація.	Бюджетні асигнування.
	Бюджетні субвенції.	- // -
	Федеральний трансферт.	15% надходжень до держбюджету.
	Чисті взаєморозрахунки	Залежно від місцевих видатків
Франція	Глобальна дотація на функціонування.	Щорічно індексована частка ПДВ.
	Дотації на компенсацію податкових пільг.	Бюджетні асигнування, частка податку на прибуток.
	Глобальна дотація на децентралізацію.	Залежно від місцевих податків.
	Глобальна дотація на устаткування	- // -
	Компенсація ПДВ.	Частка ПДВ.
	Спеціальні субвенції	Бюджетні асигнування; залежно від місцевих податків
Швеція	Незв'язані субсидії.	Бюджетні асигнування.
	Цільові субсидії	Згідно з місцевими видатками
Польща	Загальні субвенції.	Частка до бюджетних видатків держави
	Цільові дотації	Бюджетні асигнування; залежно від місцевих видатків
Латвія	Бюджетні субсидії .	Бюджетні асигнування.
	Субсидії з фонду вирівнювання	Частка прибуткового податку.
	Цільові гранти	Бюджетні асигнування
Литва	Бюджетні дотації.	Бюджетні асигнування.
	Спеціальні субсидії	- // -

Що стосується зв'язаних прямих бюджетних трансфертів, то найбільш підходящим для них джерелом є видатки бюджету залежно від обсягу місцевих видатків.

Так, країни з трансформаційною економікою (Латвія, Литва, Україна) не в змозі забезпечити стабільного джерела трансфертів, а тому віддають перевагу асигнуванням, обсяг яких залежить від можливостей бюджету та політичного фактора.

Світова практика виділяє такі методи розподілу трансфертів:

- а) пропорційно фінансовій силі (доходам) місцевого колективу;
- б) багатofакторна формула;
- в) компенсація фактичних видатків місцевих колективів;
- г) як частина річного бюджету місцевого колективу.

Для розподілу бюджетних дотацій найчастіше застосовуються другий та четвертий методи; для зв'язаних прямих бюджетних трансфертів – перший і третій.

Методи розподілу бюджетних дотацій, який практикується в різних країнах, наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Сучасні методи розподілу бюджетних дотацій

Країна	Види дотацій	Методи розподілу
ФРН	Додаткові дотації	Частина річного бюджету – у розмірі сум, необхідних для доведення дохідної бази до середнього рівня, та як фіксовані суми
Росія	Бюджетна дотація. Федеральний трансферт	Частина річного бюджету. Формула
Франція	Генеральна дотація на функціонування. Дотація на компенсацію податкових пільг. Фонд компенсації ПДВ	Формула. Згідно з фактичним розміром втрат (компенсація). Компенсація частини видатків на капіталовкладення
Польща	Субвенція генеральна	Формула
Швеція	Незв'язана субсидія	Формула
Латвія	Бюджетні субсидії. Субсидії з фонду вирівнювання	Формула. Формула
Литва	Дотації	Частина річного бюджету

Отже, при розподілі дотацій більшість країн надає перевагу формулам, оскільки вони дозволяють об'єктивно оцінити потребу місцевого бюджету в централізованій підтримці.

Однак сама по собі формула не вирішує проблеми, оскільки дуже важливим є набір критеріїв, урахований у ній, та значення їх ваги. За винятком Франції та Швеції, в усіх країнах мало не щорічно відбувається перегляд та уточнення формул.

Проте у Франції та Швеції точаться жваві суперечки відносно правомірності включення у формулу певних показників.

Можна виділити три основні причини, чому розподіл коштів на основі чіткої та стабільної формули є кращим, ніж рішення про розподіл фінансування на основі суб'єктивних суджень експертів та посадових осіб, які представляють державну адміністрацію.

Розподіл фінансування на основі формули, якщо вона є достатньо стабільною і доведена до відома заздалегідь, дозволяє використовувати принципи довготермінового планування і допомагає приймати раціональні рішення щодо використання бюджету на місцевому рівні.

Розподіл фінансування на основі формули допомагає уникнути звинувачень щодо політичних чи особистих мотивів, які б стояли за рішеннями про розподіл коштів.

У традиційний спосіб прийняття рішень важко уникнути неформального «торгування», і в результаті цього виникають ситуації, коли хтось отримує більше ресурсів не тому, що він їх дійсно (об'єктивно) потребує, а тому, що він може краще аргументувати або просто розділяє політичні погляди з тими, хто приймає рішення про розподіл коштів.

Щоб використати переваги, згадані вище, необхідно мати повністю прозору формулу. Важливо знати, чому частка місцевих бюджетів у загальному фінансуванні є саме такою. Навіть якщо вона не узгоджена з усіма факторами, відображеними у формулі, буде відомо мету очікування та раціональність її аргументів.

Ступінь свободи місцевих органів влади у використанні вертикальних трансфертів визначається співвідношенням між

зв'язаними прямими бюджетними трансфертами (субвенції та субсидії) та незв'язаними. Чим істотніше частка бюджетних дотацій у прямих бюджетних трансфертах, тим більшу свободу мають місцеві колективи.

Дуже часто разом з об'єктивними чинниками найвагомішими тут виявляються політичні, а саме намагання центру забезпечити собі лояльність регіонів. Так, у Росії це проявилось у різкому зростанні частки незв'язаних трансфертів. Така сама картина у Швеції, хоча тут першорядну роль відіграли економічні фактори.

У країнах із стабільною економікою та розвинутими традиціями самоврядування саме бюджетні дотації відіграють головну роль (Німеччина, Франція, Швеція), тоді як у країнах, що трансформуються, найчастіше – зв'язані бюджетні трансферти (Польща, Росія). Також необхідно відзначити, що в країнах унітарного типу (Франція, Польща) має місце більша частка бюджетних трансфертів, тоді як у федеративних країнах (Німеччина, Росія) вона нижче.

Загалом про оптимізацію може йтися лише в окремій країні, хоча тенденція до глобалізації прямих бюджетних трансфертів у світі існує. Слід зазначити, що в багатьох країнах бюджетні дотації застосовуються як інструмент фінансового вирівнювання, хоча останнє може здійснюватися і безпосередньо між територіальними колективами. Найвищого рівня розбудови цих інструментів досягли ФРН та Швеція.

У країнах, що переживають період становлення нових засад місцевого самоврядування, законодавство відрізняється більшою різноманітністю, яка, проте, не позбавляє їх необхідності по декілька разів переглядати одні й ті самі законодавчі акти, поновлені згідно з новими умовами.

У більшості країн ухвалено закони про місцеве самоврядування, де визначено фінансові засади місцевої влади і види прямих бюджетних трансфертів, які вони можуть отримувати; є також закони про місцеві бюджети, де визначається дохідна база місцевих колективів, їх права на отримання прямих бюджетних трансфертів.

Обсяг ресурсів для прямих бюджетних трансфертів у розрізі їх окремих видів визначається законами про бюджет, які приймаються щорічно. Вони створюють нормативну базу прямих бюджетних трансфертів у країнах, де поки що немає спеціальних законів щодо окремих їх форм, але роблять процес їх надання не передбачуваним та нестабільним, оскільки в багатьох із цих країн бюджети мають великі дефіцити. Це скорочує фінансові ресурси для підтримки місцевого самоврядування, а негативний ефект посилюється затягуванням бюджетних дебетів, частими коригуваннями бюджетних видатків.

Однак у постсоціалістичних країнах триває інтенсивний процес законотворчості в цій галузі, і через певний час вони матимуть досить відпрацьовану нормативну базу надання прямих бюджетних трансфертів.

За рахунок трансфертів формується значна частина доходів місцевих бюджетів зарубіжних країн: у Румунії – 79%, Болгарії – 78, Угорщині – 66, Латвії – 68, Словенії – 67, Великобританії – 77, Нідерландах – 60%. У деяких країнах трансферти формують незначну частину доходів місцевих бюджетів: у Швеції – 19%, Франції – 25, Австрії – 35, Данії – 24%.

Інколи система бюджетних трансфертів доповнюється горизонтальними бюджетними трансфертами, що характеризують відносини між бюджетами одного рівня. Такі системи горизонтального вирівнювання існують насамперед у розвинутих країнах. Найвищий рівень розбудови цих інструментів досягнуто в Німеччині та Швеції.

Висновки. Ефективність функціонування системи міжбюджетних трансфертів в окремих країнах прямо пов'язана зі ступенем досконалості та усталеності нормативної бази, що їх регулюють. Рівень нормативної закріпленості бюджетних трансфертів у різних країнах дуже відрізняється.

Серед країн із сформованою нормативною базою, яка переглядається дуже рідко, можна відзначити Німеччину, Францію та Швецію. Так, у Німеччині визначення основних видів бюджетних трансфертів землям закріплені в Основному Законі (так звана Фінансова конституція).

У Франції основні види бюджетних трансфертів визначаються спеціальними законами, які зведені в Адміністративний кодекс з місцевого самоврядування.

Вирівнювання здійснюють або для створення всім учасникам однакових стартових умов (вирівнювання податкового потенціалу), або для забезпечення рівного розподілу між ними кінцевих результатів (досягнення стандартного рівня споживання державних послуг на всій території). Тією чи іншою мірою всі країни намагаються вирішувати обидва завдання.

При цьому держави з розвинутою децентралізованою системою правління роблять наголос на вирішенні першого завдання, тоді як країни, що дотримуються унітарних традицій, – другого.

Як свідчить порівняння механізмів бюджетного вирівнювання, які застосовуються в різних країнах світу, підходи, що використовуються в Україні, мають із ними багато спільного.

Більше того, Україна застосовує ряд елементів, які не тільки дозволяють урахувати особливості міжбюджетних відносин в інших країнах, а й забезпечують вищу порівняно з ними прозорість у розподілі фінансової допомоги.

Слід підкреслити, що висока результативність системи міжбюджетних відносин у розглянутих країнах досягається в результаті забезпечення відповідності дохідних джерел видатковим потребам усіх рівнів бюджетів.

Сума власних доходів бюджету і переданих трансфертів дозволяє повністю виконати встановлені видаткові зобов'язання.

Розподіл фінансової допомоги характеризується прозорістю і стабільністю механізму вирівнювання, а процедура розрахунку фінансової допомоги залишається незмінною протягом, як мінімум, трьох-п'яти років. У результаті цього кожен суб'єкт має можливість прогнозувати свої доходи на майбутні періоди.

Розмір трансферту залежить тільки від об'єктивних чинників, які впливають на видаткові потреби та дохідний потенціал бюджетів, а процедура розрахунку фінансової допомоги не

позбавляє одержувачів допомоги зацікавленості у зростанні власних бюджетних доходів.

Усе вищезазначене зумовлює необхідність дослідження видаткових повноважень державного та місцевих бюджетів щодо людського розвитку.

Література

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України [Текст] / кол. авторів [наук. редакція В.Ф. Столярова]. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К.: ДННУ АФУ; УДУФМТ, 2011. – 560 с.

2. Oksana V. Shinkaryuk. State administration formation of regional human development in Ukraine. – MEST Journal: Management, Education, Science & Society, Technologies / editor-in-chief Zoran P. Šekerevac. – [Štampano izd.]. – Vol. 2, no. 2 (2014). – Belgrade: MESTE NGO: Faculty of Business and Industrial Management of the «Union» University Belgrade; Toronto: SZ & Associates. – Online.

3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.

Надійшла до редакції 19.11.2014 р.

М.О. Ліньков

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЕКТІВ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Розвиток транскордонного співробітництва та впровадження дієвих механізмів його регулювання при збереженні специфіки самобутності кожної зі сторін значною мірою дає

© М.О. Ліньков, 2014

зможу успішно вирішувати локальні проблеми, максимально використовувати національний потенціал, поступово згладжуючи недоліки периферійності в соціально-економічному розвитку окремих територіально-адміністративних одиниць.

Окрім того, транскордонне співробітництво відіграє досить важливу роль в інтенсивних інтеграційних процесах, притаманних сучасним міжнародним відносинам. Саме тому виникає необхідність ефективного державного регулювання транскордонного співробітництва.

На сьогоднішній день існує значний науковий доробок щодо вирішення проблем ефективного розвитку транскордонного співробітництва. Проблемами дослідження міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні займаються науковці Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України (м. Ужгород), Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів), Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ (м. Одеса) та ін.

Наукові дослідження цих проблем здійснюють багато вітчизняних науковців: І. Артёмов, Н. Внукова, О. Вашук, О. Руденко, Н. Мікула, В. Борщевський, Т. Васильців, О. Вишнякова, О. Власюк, С. Гакман, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, В. Ляшенко, М. Лендсел, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко та ін. Проте, незважаючи на значні наукові дослідження в аналізованій сфері, існує об'єктивна необхідність розробки нових і вдосконалення існуючих механізмів державного регулювання транскордонного співробітництва.

Мета статті: розробити нові та вдосконалити існуючі механізми державного регулювання міжрегіонального співробітництва.

Сучасні міжнародні відносини характеризуються досить інтенсивними інтеграційними процесами, серед яких важлива роль відводиться транскордонному співробітництву. Україна має значний потенціал для розвитку транскордонного співробітництва як одного з напрямів реалізації євроінтеграційних прагнень, що пояснюється унікальним геополітичним становищем країни.

Участь прикордонних областей України у транскордонному співробітництві базується на досить розвиненому нормативно-правовому підґрунті. Згідно з Постановою Верховної Ради України від 14.07.1993 р. Україна приєдналася до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, яка разом із двома протоколами є частиною національного законодавства України.

Загальні правові підстави для участі в транскордонному співробітництві місцевих територіальних громад або влад встановлюють «Європейська хартія місцевого самоврядування» (ратифікована Законом України від 15.07.1997 р. № 452), закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» (від 21.05.1997 р. № 280/97) та «Про місцеві державні адміністрації» (від 09.04.1999 р. № 586-XIV). З метою активізації транскордонного співробітництва та розвитку єврорегіонів Уряд України постановою «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів» (від 29.04.2002 р. № 587) затвердив основні завдання діяльності органів виконавчої влади в цій сфері.

Закон України «Про транскордонне співробітництво» (від 24.06.2004 р. № 1861-IV) передбачає врегулювання його головних економічних, правових та організаційних засад, а також розширення повноважень органів місцевої влади.

З огляду на те, що транскордонне співробітництво є перш за все міжнародною діяльністю держави, цілком зрозуміло, що процес координації розроблення, укладання та організації виконання міждержавних договорів України з питань розвитку транскордонного співробітництва здійснює Міністерство закордонних справ України. Після укладення транскордонних угод управління у сфері транскордонного співробітництва здійснюють Кабінет Міністрів України, місцеві державні адміністрації. Компетенція органів місцевого самоврядування та органів влади регіонального рівня переважно має характер супроводження виконання угод і проектів на своїй території.

Закон України «Про транскордонне співробітництво» також має конкретику щодо компетенції та механізмів співпраці органів місцевого самоврядування й місцевих державних адміністрацій у сфері транскордонного співробітництва. Зокрема, визначено функції для центральних органів виконавчої влади:

надання правової, інформаційної, методичної, організаційної підтримки суб'єктам й учасникам транскордонного співробітництва України;

розроблення порядку підготовки проектів (програм) транскордонного співробітництва та державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

розроблення положення про проведення конкурсу проектів (програм) транскордонного співробітництва, які претендують на включення до державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

проведення моніторингу виконання державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

розгляд пропозицій суб'єктів транскордонного співробітництва України щодо включення проектів (програм) транскордонного співробітництва до державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

здійснення у межах своєї компетенції координації та взаємного узгодження державних галузевих, регіональних програм і державних програм розвитку транскордонного співробітництва під час формування проекту Державного бюджету України на відповідний рік.

Для суб'єктів транскордонного співробітництва (територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади України) передбачено:

укладання угод про транскордонне співробітництво та забезпечення їх виконання;

забезпечення виконання зобов'язань України за міжнародними договорами України про транскордонне співробітництво;

участь у розробці та реалізації спільних проектів (програм);

прийняття рішення про вступ до відповідних міжнародних асоціацій, інших об'єднань;

внесення пропозиції щодо запровадження спеціального порядку пропуску через державний кордон;

внесення в разі потреби у встановленому порядку пропозиції щодо внесення змін до актів законодавства з питань транскордонного співробітництва;

розроблення або участь у розробленні державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

забезпечення в межах своєї компетенції виділення в установленому порядку з місцевих бюджетів коштів на розвиток транскордонного співробітництва [1].

Певні неузгодженості щодо функціонального забезпечення місцевого самоврядування спостерігаються серед положень чинного законодавства порівняно з ратифікованими міжнародними нормативно-правовими актами, наприклад, щодо утворення органу транскордонного співробітництва та об'єднання єврорегіонального співробітництва.

Централізація розподілу повноважень у сфері транскордонного співробітництва в Україні простежується і в порядку формування та складі Міжвідомчої комісії з питань підтримки транскордонного співробітництва – консультативно-дорадчого органу при Кабінеті Міністрів України, однією з функцій якого є розгляд пропозицій. Оцінюючи місце Закону «Про транскордонне співробітництво» в розбудові політики регіонального розвитку в Україні, слід констатувати, що він, на жаль, не вирішив багатьох нагальних питань транскордонної співпраці [2, с. 101].

Однак, незважаючи на те що Україна тривалий час бере участь у реалізації проектів транскордонного співробітництва з ЄС, що об'єктивно сприяє створенню перспектив для розвитку прикордонної інфраструктури, людського капіталу, інституційної співпраці, надані можливості використовуються лише частково, а подекуди і повністю втрачаються.

Відтак, ефективність співпраці є низькою, а вплив на зміцнення конкурентоспроможності прикордонних регіонів нашої держави – слабо відчутним [3, с.121].

Із 2007 р. фінансовим механізмом реалізації програм транскордонного співробітництва виступає Європейський інструмент сусідства та партнерства, який передбачає реалізацію двох типів проектів регіонального і міжрегіонального співробітництва: проекти поблизу сухопутного (або короткого морського) кордону між двома або кількома країнами і багатосторонні проекти в басейні морів [4, с. 48].

Головними вимогами для реалізації програм транскордонного співробітництва є:

- 1) реалізація програм з обох сторін кордону;
- 2) уніфікація процедури підготовки, подання і вибору заявки та імплементації проектів;
- 3) рівноправність партнерів;
- 4) формування загальних органів управління проектами: Загальний орган управління (Joint Managing Authority, JMA), Загальний технічний секретаріат і Загальний моніторинговий комітет. При цьому на JMA покладено функції фінансового управління та адміністрування; він відповідає за виконання програми та розташовується на території держави-члена ЄС [5].

Такий механізм управління покликаний сприяти підвищенню ефективності проектної діяльності у прикордонних районах і протидіяти корупції на противагу незбалансованим механізмам координації зусиль у рамках єврорегіонів.

Сьогодні Україна є учасником трьох сухопутних програм (спільно з Польщею і Білоруссю, спільно з Угорщиною, Словаччиною та Румунією і спільно з Румунією і Молдовою уздовж сухопутних кордонів і в програмі «Чорне море», яке об'єднує 10 країн регіону.

Як видно з таблиці, на період 2007-2013 рр. для проектів Європейського інструменту сусідства та партнерства за участю України передбачено фінансування в розмірі майже 400 млн євро. При цьому найбільший відсоток фінансування припадає на програми за участю Білорусі, що пояснюється прагненням ЄС сприяти розвитку регіональних зв'язків між пострадянськими республіками (країнами) з урахуванням власних інтересів.

Обсяг фінансування транскордонного співробітництва програм за участю України, млн євро

Програма	2007-2010	2010-2013	2007-2013	2014-2020
Польща - Україна - Білорусь	97.107	89.094	186.201	175.799.304
Угорщина - Словаччина - Румунія - Україна	35.796	32.842	68.638	73.952.000
Румунія - Україна - Молдова	66.086	60.632	126.718	60.000
Чорне море	9.025	8.281	17.306	39.038.597
РАЗОМ	208.014	190.849	398.863	348.790

Також слід зауважити, що на 2014-2020 рр. Євросоюз фінансуватиме спільні програми в рамках Європейського інструменту сусідства (ЄІС).

Програми усувають кордони між Україною та країнами Євросоюзу і сприятимуть спільній меті Європейського інструменту сусідства: в напрямі еволюції у сфері процвітання та добросусідства, яке досягається шляхом транскордонного співробітництва, дій в інтересах сусідніх країн-членів ЄС та держав-сусідів. Наприклад, транскордонне співробітництво між Польщею, Білоруссю та Україною продовжено на період 2014-2020 рр. у новому Європейському інструменті сусідства в рамках Програми транскордонного співробітництва «Польща - Білорусь - Україна 2014-2020».

Слід зауважити, що Європейська комісія (ЄК) запропонувала виділити майже 176 млн євро для цієї нової Програми. Міністерство інфраструктури і розвитку Польщі й надалі продовжить свої функції в ролі Керуючого Органу Програми.

Члени Спільного програмного комітету (СПК) вибрали такі чотири тематичні цілі, яких дотримуватиметься Програма:

сприяння місцевій культурі та збереженню історичної спадщини;

підвищення доступності регіонів, розвиток міцного і стійкого до кліматичних впливів транспорту, комунікаційних мереж і систем;

спільні виклики у сфері захисту і безпеки;
сприяння управлінню кордонами й управлінню безпекою,
мобільністю та міграцією.

Згідно з новими вимогами ЄК витрати проектів на інфраструктурну частину будуть обмежені до 2,5 млн євро на проект. Між тим кожна Програма може зосередити до 30% коштів на спеціальні проекти з більшою інфраструктурною складовою.

Правовою основою програми стала прийнята постанова Європейського Союзу № 1638/2006 Європейського Парламенту та Ради від 24.10.2006 р., яка визначає загальні положення щодо впровадження Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства.

Правила реалізації визначаються Постановою Комісії (ЄК) № 951/2007 від 09.08.2007 р. про порядок реалізації програм транскордонного співробітництва, які фінансуються в рамках ЄІСП (OJ L.210 від 10.08.2007 р.).

Проекти, запроваджені Програмою транскордонного співробітництва «Польща – Україна – Білорусь» на 2014-2020 рр., містять заходи, спрямовані на розвиток туристичної інфраструктури й послуг, підвищення якості та доступності соціально-економічної інфраструктури, зокрема у сфері транспорту, енергетики, логістичних систем, безпеки транспорту та водопостачання, поліпшення якості довкілля, розвитку соціальних ініціатив, культурних і спортивних заходів, промоції та збереження спільних традицій прикордонних територій, посилення контактів серед прикордонних громад, збереження культурного розмаїття, проблем національних меншин, а також розвитку громадянського суспільства та місцевих громад у широкому значенні.

Державна підтримка має виключити можливість фінансування комерційних проектів за її рахунок. Безпосередня державна фінансова підтримка може надаватися заходам, що не мають комерційного характеру, а лише опосередковано впливають на економічний розвиток (розбудова інфраструктури, організація зустрічей, надання пільг тощо). Головним механізмом підтримки транскордонного співробітництва має стати система

заохочувальних заходів, яка б фінансову допомогу держави чи податкові пільги ставила в залежність від ступеня розвитку партнерських відносин і динаміки показників соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів [6, с. 69].

Вищенаведене свідчить про те, що роль органів місцевого самоврядування в цьому аспекті не передбачена, натомість, присутні процедури жорсткого контролю з боку органів центральної влади.

На розвиток транскордонного співробітництва в Україні негативно впливають такі факти:

недостатній рівень самостійності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо здійснення спільних із суб'єктами транскордонного співробітництва іноземних держав заходів;

відсутність комплексного підходу до організації транскордонного співробітництва, у тому числі кваліфікованих кадрів із глибоким знанням іноземної мови, здатних забезпечити підготовку необхідних проектів транскордонного співробітництва та встановити контакти із представниками територіальних громад іноземних держав [7, с. 110];

неможливість співфінансування проектів транскордонного співробітництва у сферах науки, освіти, культури, зв'язку, охорони здоров'я, туризму;

низький рівень залучення недержавних підприємств, установ, а також громадських організацій до здійснення заходів у рамках транскордонного співробітництва;

повільні темпи розбудови прикордонної інфраструктури і спрощення процедури митного контролю, що перешкоджає швидкому транзиту товарів та переміщення людей [8, с. 220].

Саме тому пріоритетним напрямом удосконалення механізму державного регулювання економіки регіону є державна політика розвитку транскордонного співробітництва, метою якої є використання всіх можливих вітчизняних і міжнародних джерел фінансування для забезпечення сталого розвитку прикордонних регіонів.

Висновки. Таким чином, європейський вибір нашої країни є природним наслідком здобуття державної незалежності.

Минулий період виявив позитивні та негативні сторони функціонування механізмів державного регулювання транскордонного співробітництва, для нашої держави співпраця між територіальними органами влади – це новий вид міжнародних відносин.

У перші роки незалежності тривав етап становлення цього виду діяльності, формувалися і відпрацьовувалися правовий, організаційно-фінансовий та інформаційний механізми забезпечення транскордонної співпраці, відбувалася її інституалізація, кадрове забезпечення.

Серед проблем правового характеру існує загальна потреба перерозподілу обсягів повноважень між центральною та регіональною владою і передачі в регіони права самостійно вирішувати питання транскордонного співробітництва. Відсутність конкретики в законах щодо визначення компетенції органів влади може призвести до виникнення протиріч, дублювання функцій, бюрократії та інших негативних проявів.

Для вдосконалення механізмів державного регулювання транскордонного співробітництва доцільно вжити таких заходів:

- розробити чітку нормативно-правову базу прикордонного співробітництва з урахуванням досвіду Євросоюзу;

- вирішити проблему фінансування та стимулювання розвитку транскордонного співробітництва;

- здійснити підготовку та перепідготовку учасників транскордонного співробітництва, громадських об'єднань, посадових осіб органів місцевого самоврядування з питань побудови стратегії розвитку місцевості, рекламування даної території, пошуку партнерів;

- спростити процедури торговельно-економічних відносин (ввести систему залучення інвестицій для розбудови інфраструктури);

- інформувати населення прикордонних регіонів про результати транскордонного співробітництва.

Транскордонне співробітництво України є актуальною і перспективною темою дослідження, здійснення порівняльного співставлення з досвідом інших держав. Дослідження цих процесів і доведення його результатів до конкретних висновків і практичних рекомендацій дозволить удосконалити систему державного управління в Україні відносно транскордонного співробітництва.

Література

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 р. № 18-61-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

2. Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України: монографія / за заг. ред. І.В. Артьомова, О.М. Ващук, О.М. Руденко. – Ужгород: МПП «Гражда», 2013. – 612 с. – (Серія «Євроінтеграція: український вимір»; вип. 21).

3. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС: монографія / за ред. Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва. – Львів: Ліга Прес, 2009. – 436 с.

4. Внукова Н.М. Євроінтеграційні процеси транскордонного співробітництва через формування фінансових кластерних ініціатив / Н.М. Внукова, П.В. Проноза // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція: зб. наук. пр.; НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2008. – Вип. 1. – С.48-59.

5. Commission regulation (EC). No 951/2007/ of 9 August 2007 // Official Journal of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/>.

6. Власюк О. Завдання, проблеми та перспективи транскордонного співробітництва України / О. Власюк // Безпосереднє сусідство України з ЄС: закриті кордони чи нові імпульси до співпраці?: матеріали міжнар. «круглого столу» експертів (м. Ужгород, 7-9 листоп. 2002 р.); НІСД, Закарпат. філ.; Фонд Фрідріха Берта, Регіон. бюро в Україні, Білорусі та Молдові; Фонд «Європ. Дім». – Ужгород: Вид-во В. Падяка, 2002. – С. 67-71.

7. Ляшенко В.И. Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, методы, перспективы: монография / под ред. В.И. Дубницкого, В.И. Ляшенко. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 419 с.

8. Про схвалення Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.09.2010 р. № 1838-р // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 180.

Надійшла до редакції 23.10.2014 р.

А.Б. Надич

СИСТЕМЫ ЛОКАЛЬНОГО ОБМЕНА УСЛУГАМИ И ТОВАРАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЙОНАХ КОНЦЕНТРАЦИИ ВРЕМЕННО ПЕРЕМЕЩЕННЫХ ЛИЦ

Одной из наиболее острых социально-экономических проблем, которые на сегодня стоят в Украине, является проблема внутренне перемещенных лиц. Во многих случаях переселенцы оказались в условиях нехватки обеспечения первоочередных условий для проживания. Ситуация усугубляется низким уровнем занятости среди беженцев, что лишает их возможности получения постоянного дохода для улучшения жизненных условий. Размер месячных пособий для переселенцев (от 442 до 884 грн) не способен решить проблему дефицита денежных средств для приобретения жизненно важных товаров (продуктов питания, лекарств). В условиях нехватки финансирования выплат беженцам государственная служба занятости недостаточно эффективно решает проблему высокой безработицы переселенцев. Решению этой проблемы может послужить создание систем локального обмена услугами и товарами для временно перемещенных лиц.

© А.Б. Надич, 2014

Разработкой вопроса либерализации национальных денежных систем занимались такие ученые, как Б. Лиетар [1], Э. Кан, Г. Никонова [2].

Целью данной работы является обоснование предложения внедрения систем локального обмена услугами и товарами на территориях с высокой концентрацией временно перемещенных лиц из АРК, Донецкой и Луганской областей для снижения уровня безработицы.

По данным государственной службы по чрезвычайным ситуациям на конец 2014 г. было зарегистрировано 800 830 вынужденных переселенцев из зоны проведения антитеррористической операции и Крыма. По данным Агентства ООН по делам беженцев (UNHCR) численность переселенцев еще больше: их количество составляло более 980 000 человек [3].

В то же время в государственную службу занятости Украины обратилось только 47 900 жителей АРК, Донецкой и Луганской областей (см. таблицу). Наибольшая их численность была сосредоточена в Донецкой, Днепропетровской, Харьковской, Запорожской областях и г. Киеве. Трудоустроено было лишь 9 800 человек [4].

Таблица

Информация по предоставлению услуг государственной службой занятости внутренне перемещенным лицам (тыс. чел.) [4]

	Общее количество внутренне перемещенных лиц с 1 марта 2014 г.
Предоставлялись услуги службой занятости	47,9
<i>из них имели статус безработного</i>	33,1
<i>получали пособие по безработице</i>	24,4
Трудоустроены всего, в том числе самостоятельно	9,8
<i>из них по направлению службы занятости</i>	8,7
Проходили профессиональное обучение	1,8
Принимали участие в гражданских и других работах временного характера	2,6
Продолжают получать услуги государственной службы занятости	20,5
<i>из них имеют статус безработного</i>	16,1

Эти данные ярко демонстрируют острую проблему безработицы среди внутренне перемещенных лиц на территории Украины. При том, что большинство беженцев находятся в трудоспособном возрасте (рис. 1) и имеют высшее образование (рис. 2).

Таким образом, складывается ситуация, в которой большая часть переселенцев обладают достаточной квалификацией для оказания услуг и производства товаров, но оказываются невключенными в процесс общественного воспроизводства. Невысокая активность внутренне перемещенных лиц свидетельствует о низком уровне доверия к государственным службам занятости, а также о социальной отчужденности населения, оказавшегося в новой среде.

Решению проблемы высокого уровня безработицы и смягчению последствий неблагоприятных для жизни условий, в которых оказалась значительная часть переселенцев, может способствовать использование систем локального обмена услугами и товарами.

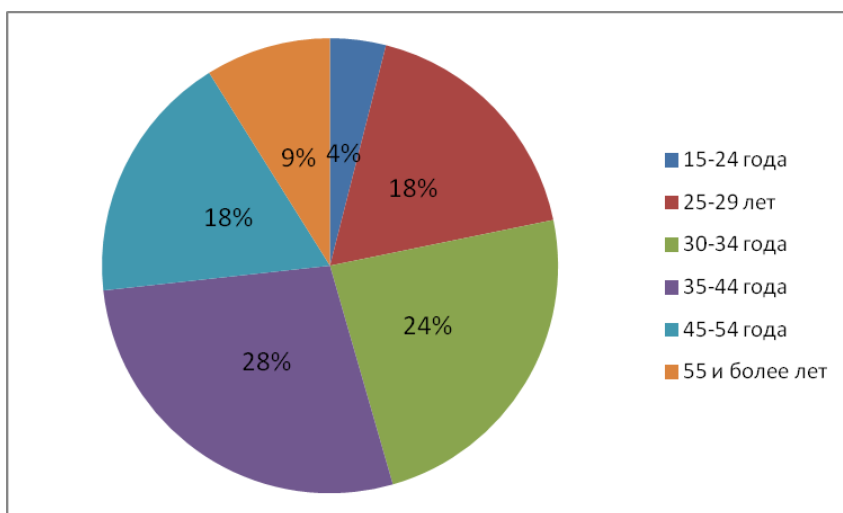


Рис. 1. Распределение внутренне перемещенных лиц по возрасту (по состоянию на конец 2014 г.) [4]

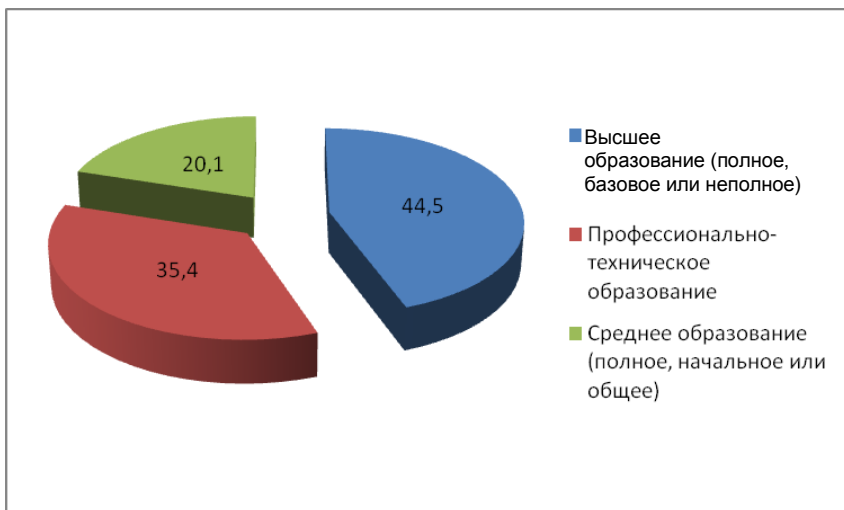


Рис. 2. Распределение внутренне перемещенных лиц по уровню образования (по состоянию на конец 2014 г.) [4]

Широкое распространение в мире локальные обменные системы получили после 70-х годов в ответ на кризисные явления в экономике как попытка разрешить недостатки государственных систем разделения труда. Они получили развитие в двух направлениях: системы «банков времени», позволяющие участникам проекта обменивать свой труд на так называемые «тайм-доллары» и локальные системы взаимного кредитования (так называемые LETS – Local Exchange Trading Systems), использующие вместо физических сертификатов либо чеки, либо электронные формы взаимозачета.

«Банк времени» (Time Bank) – это организация, учитывающая (фиксирующая) для своих участников, сколько часов своего времени потратил тот или иной участник на оказание различных услуг другим участникам (приход на счёт участника в банке времени) и сколько времени было потрачено другими участниками на оказание потреблённых услуг тем или иным участником (расход со счёта участника в банке времени). Организовывается обмен услугами между людьми, их сообщества-

ми, организациями, учреждениями, предприятиями, взаимное кредитование и взаимопомощь [5].

Суть идеи «банка времени» достаточно проста: каждый человек располагает свободным временем. Его можно выгодно инвестировать: оказать окружающим какую-нибудь услугу и получить за это на свой счет соответствующее количество времени. Временной капитал можно потратить таким же образом – воспользоваться услугами любого другого клиента «банка времени». Расчётной единицей для всех видов услуг является один час затраченного времени (в США – «Time-Dollar»), в Японии – «DanDan» («I thank you very much»). Время всех участников оценивается одинаково, вне зависимости от содержания выполненной работы, от образования, навыков и умений: 1 астрономический час = 1 учётной единице.

Для «банков времени» характерен ярко выраженный тренд целенаправленной помощи нуждающимся членам сообщества. Нередко на базе подобных систем создаются движения поддержки социально незащищенных слоев.

Одной из первых форм «банков времени» была японская система заботы о пожилых людях «Fureai Kirru», появившаяся в 1973 г. Ее развитие в Японии было во многом обусловлено другой актуальной и для Украины социально-экономической проблемой – проблемой старения населения страны.

Создательница этой системы Теруко Мизушима объясняла свой выбор часа в качестве единицы расчета между волонтерами тем, что высокая инфляция создала в стране ощущение нестабильности стоимости национальной валюты. Час человеческой жизни, как неподверженная инфляции единица, не может потерять изначальную стоимость с течением времени. «Fureai Kirru» основывается на японской культуре Fureai, – служащей для формирования эмоциональной связи между людьми разных возрастных и/или профессиональных групп в рамках единого сообщества.

«Fureai Kirru» могут быть сохранены для личного использования человека в будущем, или переданы кому-то по их выбору, как правило, родителям или членам семьи, которые

живут в другом месте в стране и нуждаются в подобной помощи. В настоящее время существует 374 некоммерческие организации, выдающие Fureai Kirpu и участвующие в обмене по всей стране через два компьютеризированных центра данных, которые координируются Sawayaka Healthcare Foundation [6]. Поскольку у пожилых людей теперь есть поддержка системы в их собственных домах, то момент, когда они должны быть перемещены в дорогие дома престарелых может быть существенно отложен, а время, которое они тратят в больницах, существенно укорочено. Все это снижает издержки для общества по уходу за престарелыми и одновременно повышает качество жизни пожилых людей, обслуживающих самих себя. Наконец, эта система создает поток ресурсов, которые не полагаются на государственные субсидии или бюрократию, дорогую страховку и даже выполняет функции национальной валюты.

«Банки времени» производственного типа впервые возникли в Советском Союзе в 1977 г. на хлебокомбинате города Кохтла-Ярве (Эстония), на котором работники использовали гибкое рабочее время. В этом же городе 18 февраля 1980 г. был осуществлён эксперимент по обороту времени, подобно денежному обороту. В ходе этого эксперимента был осуществлён обмен временем за услуги между «банками времени» трех организаций: НИИ сланцев, Хлебокомбинатом и ТЭЦ. Несмотря на успешность этой системы, в начале 1980-х годов эксперимент был свернут в приказном порядке на государственном уровне [2].

В современной его форме «банк времени» был разработан американцем Эдгаром Каном, который сформулировал принципы экономической системы, основанной на использовании «долларов времени» (Time-Dollars). В отличие от советской производственной модели, он рассматривал «банки времени» не как один из способов мотивации персонала на предприятии, а как инструмент развития различного рода социальных и волонтерских проектов. Согласно концепции Кана «банк времени» представляет собой инструмент повышения эффективности волонтерской деятельности в общине, позволяющий подобрать

определённым волонтерам соответствующую им работу, выявлять потребности, привлекать и вербовать новых волонтеров, «платить» волонтерам за их работу, а также отслеживать и контролировать волонтерскую деятельность.

Создание «банков времени», основанных на учете времени, потраченного человеком на оказание волонтерской помощи для продуцирования в обществе отношений взаимопомощи, а также для борьбы с социальной изолированностью незащищенных групп граждан, являлось основной задачей как японских *Fugeai Kirru*, так и «банков времени» Эдгара Кана.

Первые шесть американских «банков времени» возникли по инициативе Кана в 1987 г., в Англии – в 1998 г. Это социальное движение взаимопомощи распространилось по многим странам мира [5]. Сегодня в 26 государствах активно действуют «банки времени». Лидерами в этой сфере по-прежнему остаются США, где в каждом штате имеется хотя бы несколько «банков времени», Великобритания, «банки времени» которой располагают активной базой клиентов в 11 тыс. чел., и Япония, насчитывающая более 800 «банков времени» [7].

Всего известно около 250 моделей «банка времени», существующих под разными названиями: «Доллар Времени», Местная Система Обмена Времени, Банки Времени, Районный Обмен Услугами, Член общины – Члену общины, Банк Счастья (социальная сеть банковских услуг в Эстонии) [7].

Наиболее известный в Украине «банк времени» – «Добробанк» – функционирует в городах с наибольшим количеством внутренне перемещенных лиц: Днепропетровске и Запорожье. На сегодня зарегистрированное число участников «Добробанка» составляет 1400 человек [8]. В условиях острой проблемы занятости среди беженцев представляется целесообразным для проживающих в этих городах переселенцев использование не только государственных служб занятости, но и участие в подобных проектах взаимопомощи и самозанятости. «Банки времени» могли бы решить проблему социальной отчужденности и способствовать адаптации к новому окружению, обретению социальных связей и удовлетворению первоочередных нужд.

Важным следствием вступления людей в «банк времени» является создание у участников ощущения большей стабильности и защищенности. За человеком появляется большая группа людей, на помощь которых он может рассчитывать.

В условиях роста числа временных безработных можно создавать «Кризисные банки времени». Членами таких банков могут быть безработные, которые смогут оказывать друг другу услуги на безденежной основе. «Кризисные банки времени» позволят обеспечить не только психологическую помощь безработным, но и сохранить их трудовую активность.

Другой формой локальной обменной системы является торговая система местного обмена, или система LETS, на основе взаимного кредитования.

LETS (Торговая Система Местного Обмена) – система упорядочивания обмена товарами и услугами между членами сообщества [9].

Первая LETS (Торговая Система Местного Обмена) была создана в 1982-1983 гг. безработным программистом Майклом Линтоном в канадском городе Кортни (Courtenay). Идея создания LETS возникла у Майкла Линтона в контексте массовой безработицы в регионе, вызванной закрытием крупного местного предприятия по разработке месторождений. Первоначальный вариант расшифровки LETS – Local Employment and Trading Systems – система местной занятости и торговли. В связи с нехваткой рабочих мест и невозможностью заработать канадские доллары замысел Линтона сводился к созданию альтернативной системы занятости и экономического обмена между людьми.

Система LETS изначально создавалась как некоммерческая беспроцентная сеть обмена услуг и товаров. В отличие от «банков времени» механизм взаимных расчетов в LETS строится не на затраченных на труд часах, а на основании внутренней валюты сообщества, эмитентом которой они сами и являются. Ядром данной системы является централизованная база данных, доступная для любого участника сети LETS и содержащая в себе всю информацию о кредите того или иного участника. Кредит зарабатывается за счет предоставления каких-либо услуг

или товаров окружающим и впоследствии может быть потрачен с целью приобретения иных товаров/услуг от других членов LETS.

После двух лет функционирования LETS количество участников системы было равно 500, а торговый оборот достиг \$300000 [10]. Достаточно быстро успехи созданной в Кортни LETS получили известность в Канаде и в других странах мира. Локальные обменные системы типа LETS появились во множестве стран: США, Австралии и Новой Зеландии (там их поддержали местные правительства), в Великобритании, Франции и Японии. Подобные системы в германоязычных странах (Германия, Австрия, Швейцария, Лихтенштейн) известны под названием Таушринг (нем. Tauschring) – «кольцо обмена» или Tauschkreis – «круг обмена», во франкоязычных регионах Европы – под названием SEL (фр. Système d'Échange Local). В ряде стран Латинской Америки они используются под именем Trueque – по названию древней традиции торговли многих коренных общин.

LETS – это саморегулируемая торговая сеть, поддерживаемая собственной внутренней валютой. Она позволяет своим пользователям управлять собственным предложением денег (эмиссией) внутри сети. Ее пользователи сети могут эмитировать внутреннюю валюту в момент покупки. Единицы LETS можно потратить только в той системе, которая их эмитировала. Сами по себе единицы – это информация о позиции индивидуума внутри торгового сообщества, это обещания эмитентов позднее самим предоставить товар или услугу, требующуюся другим участникам системы.

Устройство LETS переключается с принципами организации классического бартера. Однако, представляя собой систему обменов, в основе которой лежит принцип взаимного безналичного кредитования группы участников, LETS отличается тем, что подразумевает не двусторонний, а многосторонний обмен. Все участники системы являются членами общественной некоммерческой организации, обеспечивающей информационную и транзакционную поддержку обменов. Организация обменов

на основе принципа взаимного кредитования означает, что эмиссия валюты происходит на децентрализованной основе: каждый покупатель того или иного товара или услуги, не имеющий на своем счету необходимой для покупки суммы, эмитирует соответствующее количество денежных единиц. Счет покупателя дебетуется, а счет продавца – кредитруется на сумму сделки. В начале работы системы все сделки совершаются обладателями нулевых счетов. Общая сумма единиц со знаком минус и со знаком плюс на счетах всех участников системы, таким образом, постоянно равна нулю.

Валюта денежной системы эмитируется автоматически, что во многом снимает вопрос регулирования денежной массы. Многие LETS фиксируют, однако, максимальный уровень кредитования человека для предотвращения возможных злоупотреблений системой в рамках неограниченного безвозмездного кредитования одних членов системы в ущерб интересам других. При этом важной основой работы любой LETS является определенный уровень доверия между участниками, в этом смысле LETS можно сравнить с клубом, с общественной организацией, члены которой объединяются для совместного решения поставленных задач, в данном случае – обеспечения своего экономического благосостояния. LETS можно также сравнить с банком, предоставляющим своим клиентам беспроцентные кредиты для оплаты товаров и услуг друг друга [8]. Упрощенное схематическое отображение работы торговых систем местного обмена представлено на рис. 3.

Управляется стандартная LETS весьма просто. Регистратор LETS координирует учет и регистрацию сделок в системе и генерирует сообщения о сделках. Один регистратор может поддерживать работу как одной, так и нескольких систем. Как только система зарегистрирована, в ней можно открывать счета и начинать торговлю. Регистраторы LETS – это создаваемые на базе местного сообщества некоммерческие предприятия. Они отвечают непосредственно перед владельцами счетов.

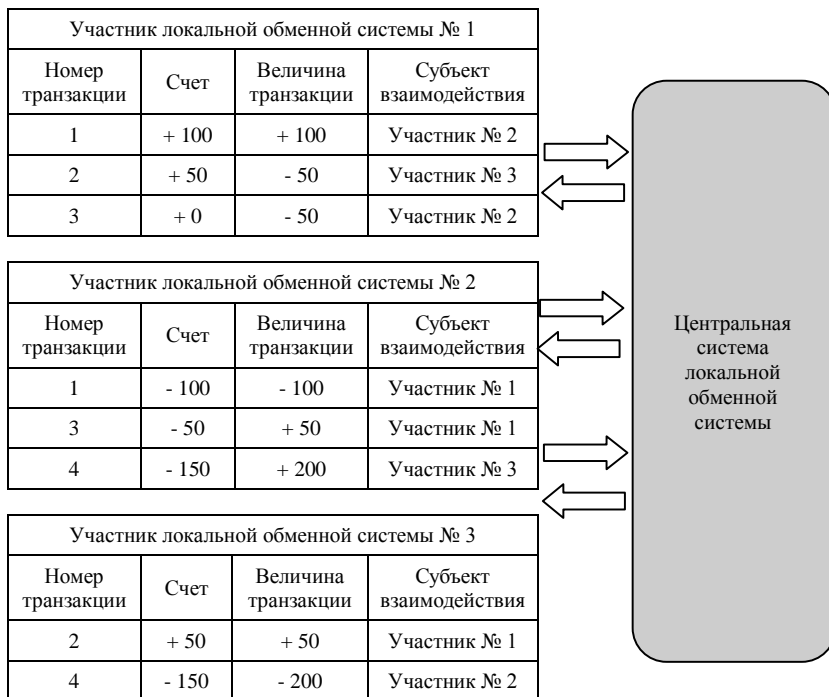


Рис. 3. Схема работы торговых систем местного обмена

Обмены в рамках системы LETS, в отличие, например, от «банков времени», часто подвержены налогообложению. Так, например, в Великобритании и Австралии, где LETS получили широкое распространение, такие обмены подразделяются государственными структурами на облагаемые и не облагаемые налогом. В том случае, если предлагаемый товар или услуга, связаны с профессиональной деятельностью человека, их предоставление другому участнику будет расцениваться как осуществление коммерческой деятельности и будет облагаться налогом. Тогда же, когда LETS не обеспечивает профессиональную занятость человека, его участие в обмене в рамках LETS не определяется как налогооблагаемая деятельность.

Таким образом, в случае развития и успешного функционирования торговых систем местного обмена этот инструмент может служить не только эффективным дополнительным инструментом преодоления безработицы вместе с государственными службами занятости, но также служить источником дохода в местные бюджеты.

Опыт использования систем локального обмена услугами и товарами демонстрирует их высокую эффективность в решении ряда важных социально-экономических проблем:

- 1) снижения уровня безработицы;
- 2) преодоления социальной отчужденности;
- 3) создания предпосылок для адаптации в новой социально-экономической среде;
- 4) Стимулирования развития третьего сектора экономики, волонтерского движения и взаимопомощи.

Выводы. Системы локального обмена услугами и товарами, такие как LETS и «банки времени», могут служить эффективной системой самозанятости и экономического обмена между внутренне перемещенными лицами. Они способствуют развитию горизонтальных связей между людьми, стимулированию к взаимопомощи и преодолению социальной отчужденности для переселенцев, оказавшихся в новой среде. Данные системы могут быть как временным инструментом для преодоления безработицы в районах высокой концентрации внутренне перемещенных лиц, обеспечивающим занятость населению в сложных социально-экономических условиях, так и в дальнейшем сотрудничать с государственными службами занятости для повышения эффективности решения проблемы высокого уровня безработицы.

Литература

1. Лиетар Б. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Бернар А. Лиетар. – М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2007. – 493 с.

2. Никонова Г. Применение скользящего графика работы на Кохтла-Ярвеском хлебокомбинате / Г. Никонова // Республиканская научно-практическая конференция. – Кохтла-Ярве, 1980. – С. 79-81.

3. Из зоны АТО уехали более 300 тысяч семей. – ДонОГА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/ukraine/3491615-yz-zony-ato-uekhaly-bolee-300-tysiach-semei-donoha>.

4. Государственная служба занятости Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dcz.gov.ua.

5. Банк времени [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%E0%ED%EA_%E2%F0%E5%EC%E5%ED%E8.

6. Japan's Fureai Kippu time-banking [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ijccr.net/2012/08/16/japans-fureai-kippu-time-banking-in-elderly-care-origins-development-challenges-and-impact/>.

7. Timebanks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timebanks.org>.

8. Банк времени «Добробанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bankvremeni.org.ua.

9. Local Exchange Trading System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Local_Exchange_Trading_Systems.

10. Дополнительные денежные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crystallcity.com/content.php?50-Кроль-Мария-Дополнительные-денежные-системы-Часть-2-Типология-успеха-Онлайн-2011>.

Представлена в редакцию 20.11.2014 г.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ДЕРЖАВНИХ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТОЧКИ ЗОРУ ДОЦІЛЬНОСТІ ЇХ ЕКСПЛУАТАЦІЇ

На сьогоднішній день у державному секторі вугільної галузі України спостерігається чітка тенденція до падіння виробничо-економічних показників. Складні гірничо-геологічні умови, низька якість вугілля, недостатнє державне фінансування призвели до ситуації, коли низка підприємств (38 шахт) функціонують на рівні рентабельності меншим ніж мінус 50% [1]. Частина з цих шахт підлягають ліквідації [2], але у зв'язку з відсутністю фінансування знаходяться в черзі на закриття та продовжують роботу. Слід зазначити, що низька рентабельність не є ключовим фактором, який об'єктивно характеризує поточний стан та потенціал вугледобувного підприємства. Врахування інших чинників є не менш важливим при прийнятті рішення щодо визначення перспектив подальшого розвитку. Таким чином, постає питання про пошук системи оцінки вугледобувних підприємств, що комплексно характеризуватимуть їх поточний стан.

Питаннями комплексної оцінки вугледобувних підприємств займалися авторитетні вітчизняні науковці, такі як О.І. Амоша, В.І. Саллі, М.О. Ільшов. У роботі «Системний аналіз шахти як об'єкта інвестування» [3] вони запропонували комплексний підхід до оцінки вугледобувних підприємств, що базується на використанні трьох основних показників:

коефіцієнта технологічної надійності (K_{mt}) – відображає пропускну спроможність виробничих ланок;

коефіцієнта економічного рівня (K_{ejt}) – відображає відношення середньої собівартості до проектної;

коефіцієнта геологічної надійності (K_{gt}) – характеризує можливий строк експлуатації шахти.

У кінцевому підсумку на основі приведених показників визначається коефіцієнт економічної надійності (K_{ent}), що на думку авторів, у загальному вигляді характеризує вугледобувне підприємство. Головним недоліком запропонованої моделі є те, що коефіцієнт економічної надійності характеризує підприємство з точки зору його інвестиційної привабливості, тоді як у сучасних економічних умовах (відсутності інтересу з боку приватного бізнесу до інвестування коштів у розвиток вітчизняних вугледобувних підприємств) логічнішим було б розглядати вугледобувні підприємства з точки зору доцільності їх подальшої експлуатації. Тобто визначати шахти, які найбільш негативно впливають на результати діяльності державного сектору, з метою подальшого їх ранжування за пріоритетністю ліквідації.

Є й інші слабкі моменти. Так, коефіцієнт економічної надійності як показник доцільності функціонування вугледобувних підприємств (автори пропонують шахти з коефіцієнтом економічної надійності 0,6-0,9, визнати як такі, що підлягають ліквідації) не дає певних результатів, бо має недоліки, що приносять складові, на основі яких він має розраховуватися:

коефіцієнт технологічної надійності (K_{mt}) свідчить більше про потенціал, ніж про поточний результат. При потоці вугілля, що його здатна пропустити найслабша виробнича ланка, шахта може мати цілком задовільний результат;

коефіцієнт економічного рівня (K_{ejr}) не повною мірою відображає фінансовий результат: адже при високій собівартості (яка залежить від обсягу видобутку) показник може мати відносно невеликий негативний вплив на формування загального фінансового результату:

коефіцієнт геологічної надійності (K_{zt}) не враховує можливого збільшення обсягів виробництва.

За певних обставин інвестиційний потенціал можна розглядати як показник, що характеризує доцільність експлуатації вугледобувних підприємств. Але у випадку з дослідженням «Системний аналіз шахти як об'єкта інвестування» [3] недостатньо підстав для сприйняття роботи у даному контексті.

Дослідник Н.В. Розумна у роботі «Управління інвестиційним потенціалом вугледобувних підприємств» [4] також оцінює вугледобувні підприємства з точки зору їх інвестиційної привабливості. Але на відміну від попередніх дослідників, вона взяла до уваги більший спектр показників, що характеризують як потенціал, так і результат діяльності підприємства. Н.В. Розумна запропонувала методику оцінки, направлену на встановлення індексу потенціалу підприємства шляхом зведення до загального значення групи показників виробничого, соціально-економічного та ринкового потенціалу. Запропонований підхід має ряд недоліків, а саме:

показник ринкового потенціалу не є важливим з точки зору оцінки загального потенціалу державного вугледобувного підприємства, адже в Україні фактично відсутній ринок вугілля [5];

невірно визначено коефіцієнти значимості: адже показник соціально-економічного потенціалу (0,5) апіорі не може перевищувати показник виробничого потенціалу (0,17);

для визначення коефіцієнта значимості групи показників використано метод Сааті, що передбачає встановлення важливості кожного критерію на інтуїтивному рівні;

некоректно представлено ряд коефіцієнтів, таких як: відношення собівартості до ціни вугілля; фінансової стабільності; рентабельності основної діяльності. Дані коефіцієнти є взаємозалежними і тому нелогічно розглядати їх як самостійні;

недооцінено показник виробничої потужності, адже його представлено як один з багатьох показників, що формують виробничий потенціал. Таким чином, у загальному результаті нівельовано значимість виробничої потужності;

не враховано промислові запаси вугілля, що є надзвичайно важливим при оцінці потенціалу вугледобувних підприємств.

Таким чином, запропонований Н.В. Розумною підхід до оцінки інвестиційного потенціалу вугледобувних підприємств не повною мірою відповідає об'єктивності.

У сучасних економічних умовах питання розробки системи оцінки вугледобувних підприємств, що має за основу виявлення ступеня їх впливу на загальний результат сектору, набуває все більшої актуальності. Виокремлення групи шахт, що за сукупністю своїх показників найбільш негативно впливають на діяльність державного сектору, є основною метою даного дослідження. У перспективі результати оцінки слід розглядати як важливий інструмент у формуванні стратегії реструктуризації державного сектору вугільної галузі.

Сьогодні нагальна потреба в реструктуризації викликана різким загостренням кризи в галузі. Унаслідок невдалої державної політики щодо вітчизняних вугледобувних підприємств збитки сектору за останнє десятиліття збільшилися майже в 14 разів (з 1,015 млрд грн у 2005 р. до 13,868 млрд грн у 2013 р.) [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. Компенсація збитків повністю лягає на державний бюджет, негативно впливаючи на економічний розвиток країни. Таким чином, при теперішньому стані вугільної галузі кожен платник податків в Україні щорічно витрачає близько 40 дол. США на її утримання [15].

Сучасний кризовий стан вугільної галузі певним чином обумовлений неефективністю процесів реструктуризації попередніх років. Першорядною причиною даної ситуації є неспроможність держави профінансувати заходи з ліквідації вугледобувних підприємств у повному обсязі. Держава вимушена і досі фінансувати реструктуризаційні процеси на об'єктах, ліквідація яких мала здійснитися багато років тому. Крім того, передача найбільш рентабельних та потенційно перспективних підприємств у приватну власність призвела до поглиблення кризи в державному секторі вугільної галузі. Якщо раніше частина збитків могла компенсуватися за рахунок найбільш рентабельних підприємств, то після їхньої приватизації державний сектор втратив основні джерела доходів.

Поряд із застарілим шахтним фондом та низькою якістю видобутого вугілля на поглиблення кризи в державному секторі вугільної галузі також впливає непропорційне зростання середньої заробітної плати працівників (рис. 1). За умов повільного

зростання виробництва та помірних темпів інфляції рівень заробітної плати необгрунтовано підвищується, зменшуючи таким чином рентабельність вуглевидобутку. Аналізуючи рис. 1, можна зробити висновок, що для зростання заробітної плати працівників державного сектору вугільної галузі не було підстав.

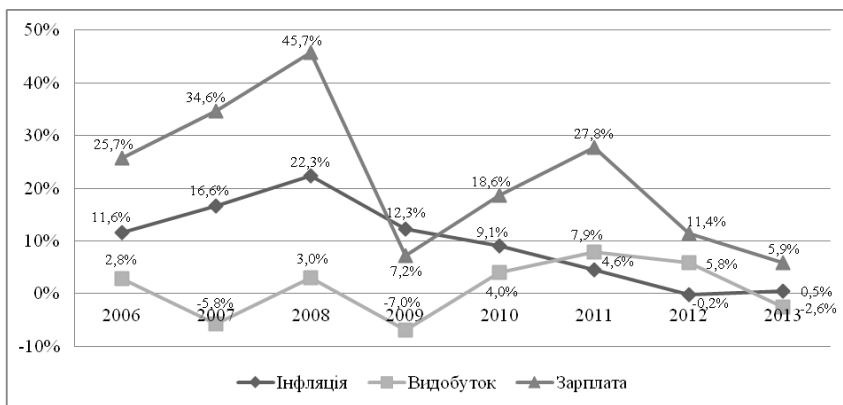


Рис. 1. Динаміка зміни показників інфляції, видобутку та зарплати, % (розроблено за даними джерел [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 17])

Подальше поглиблення кризи в державному секторі вугільної галузі неминуче призведе до потреби у масовому закритті вугільних шахт. На теперішній час, за попередніми оцінками, частка вугледобувних підприємств, що потребують негайної ліквідації, не перевищує 35% від загальної кількості. У подальшому періоді, у зв'язку з відпрацюванням запасів та відсутністю належного фінансування, ця частка неодмінно збільшуватиметься. Таким чином, держава рано чи пізно буде вимушена розпочати активний процес закриття вугільних шахт, але різниця полягатиме у витратах, адже зі збільшенням кількості безперспективних підприємств зростатиме загальний бюджет ліквідаційних заходів. Тому зволікання з процесом ліквідації найменш рентабельних та безперспективних вугледобувних підприємств на користь збільшення обсягів державних дотацій

сьогодні призведе до тяжких соціально-економічних наслідків у майбутньому. Із цього витікає, що на даному етапі доцільно спрямувати зусилля на ліквідацію найслабкіших ланок сектору. Тобто тих шахт, що завдають найбільших збитків сектору та не мають перспектив для подальшого розвитку. З метою ефективного використання наявних фінансових ресурсів у процесі реструктуризації слід визначити вугледобувні підприємства, діяльність яких найбільш негативним чином позначається на роботі державного сектору, та ранжувати їх за пріоритетністю до ліквідації.

Згідно теорії кожна економічна система має підрозділи, результат діяльності яких значною мірою непропорційний (має велике відхилення у більшу або меншу сторону) витраченому ресурсу. Зазвичай їх частка становить меншість у загальній структурі, але вони корінним чином впливають на результат діяльності системи. Дана закономірність має назву «Принцип Парето 80/20» на честь італійського економіста Вільфредо Парето. Принцип сформульовано таким чином: «Невелика частка причин, вкладених коштів або докладених зусиль, відповідає за більшу частку результатів, виробленої продукції або заробленої винагороди» [18]. За основу принципу Парето взято співвідношення 80/20, що умовно демонструє відсоткову диспропорцію між ресурсом та результатом. Показник 80/20 не є принциповим, варіації співвідношення можуть мати різний вигляд. Головною умовою відповідності принципу Парето є значна кількісна диспропорція, і тому відсоткове співвідношення може мати різний вигляд.

Принцип Парето є універсальним і може застосовуватися в різних напрямках досліджень. Наприклад: 80% відсотків електроенергії, що виробляється у світі, споживається 15% населення; 80% світового багатства належить 25% населення; на частку 5% приватних інвесторів у США припадає приблизно 75% всіх активів тощо [18]. Таким чином, слід зазначити, що принцип Парето є доцільним для застосування в умовах оцінки економічної системи за різними факторами діяльності.

Таким чином, з метою підтвердження гіпотези про наявність у складі вугільної галузі шахт, діяльність яких найбільшим чином впливає на поглиблення кризи у державному секторі, було проаналізовано ряд факторів на відповідність принципу Парето:

на 36% шахт закладено 62% від загальної виробничої потужності сектору;

27% шахт наносять 76% від загального збитку державного сектору;

на 30% шахт задіяно 55% працівників;

на 24% шахт залягає 68% промислових запасів вугілля.

У розрахунок взято державні вугледобувні підприємства північно-східних районів Донбасу та Львівсько-Волинського вугільного басейну, що були включені до «Проекту Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки».

Проаналізовані фактори визначено як такі, що у своїй сукупності комплексно характеризують доцільність експлуатації вугледобувних підприємств, оскільки:

виробнича потужність (C) – є показником, що характеризує підприємство з точки зору потенціалу до нарощування обсягів виробництва;

збиток (L) – оскільки більшість державних вугледобувних підприємств є нерентабельними, збиток було визначено як фактор, що характеризує ступінь негативного впливу на загальний економічний результат діяльності державного сектору;

кількість працівників (W) – показник, що, з одного боку, розглядається з точки зору кількості працевлаштованого населення, з іншого – як фактор, що характеризує вартість ліквідації підприємства, адже вивільнення більшої кількості працівників потребує більших витрат на соціальну допомогу;

промислові запаси вугілля (R) – характеризує перспективність експлуатації родовища.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що діяльність державного сектору вугільної галузі відповідає принципу Парето. Таким чином, доцільно проводити реструк-

туризацію шахтного фонду «точковим» методом – шляхом відсічі найбільш слабких елементів сектору, тобто шахт, що найбільш негативно впливають на загальний результат розвитку та функціонування галузі, зокрема її державного сектору.

Враховуючи те, що на основі аналізу окремих чинників не можна сформувати об'єктивної оцінки, що характеризує доцільність подальшої експлуатації вугледобувних підприємств у рамках економічної системи (державного сектору вугільної галузі), постає питання про визначення інтегрального показника, який сукупно враховує наведені фактори.

Для більшої об'єктивності до розрахунку доцільно додати показник, що характеризує якість вугілля (kq). Виділяють чотири основні показники якості, це: сірка, зольність, вологість, вихід летючих речовин. Кожен з них слід перевести у коефіцієнтне значення з метою встановлення інтегрального показника якості. Для досягнення цієї мети рекомендовано перевести кожен показник у коефіцієнт, що характеризує його відхилення від максимально можливого

$$k_n = \frac{i_f}{i_{max}} \quad , \quad (1)$$

де i_f – показник фактичний; i_{max} – показник максимальний.

Таким чином, показники якості приводяться до коефіцієнтних значень, на основі яких визначається інтегральний показник (kq)

$$kq = \sqrt[4]{ks * kc * kh * kf} \quad , \quad (2)$$

де ks – коефіцієнт, що характеризує вміст сірки; kc – коефіцієнт зольності; kh – коефіцієнт вологості; kf – коефіцієнт виходу летючих речовин.

Отже, на першому етапі розрахунку інтегрального показника, що характеризує доцільність подальшої експлуатації вугледобувних підприємств, необхідно ранжувати шахти за кожним фактором, у спадній послідовності. Найбільш доцільно

розподілити їх у гіперболічному вигляді, спираючись на закон Ципфа-Парето [19]

$$q_r = \frac{q_{max}}{r^b}, \quad (3)$$

де q_r – значення елемента, що має ранг r у спадній послідовності; q_{max} – максимальне значення елемента ряду; b – показник ступеня; r – ранг, який є властивим елементу певної сукупності.

Сутність закону Ципфа-Парето полягає у нерівномірності розподілу на основі принципу найменшої дії, що проявляється як результат дії протилежно направлених сил – «сили, що штовхають до одноманітності, і сили, що штовхають до різноманітності» [20; 21]. Тобто економічна система складається з двох частин, одна з яких сприяє, а інша гальмує її розвиток. Відносно державного сектору вугільної галузі закон Ципфа-Парето виглядає таким чином: перша група підприємств несе на собі основний тягар виробничої діяльності, позитивно (мається на увазі відносний вплив, що позитивним чином впливає на формування загального результату) впливаючи на основні показники сектору; друга група шахт, через низькі виробничі показники, завдає великих збитків сектору (станом на 2013 р. 20 шахт державного сектору завдали збитків на 10 млрд грн, що склало 72% від загальних збитків галузі), обмежуючи таким чином можливості для розвитку першої. Крім того, згідно із законом Ципфа-Парето існує тенденція до збільшення питомої ваги елементів, що вже володіють більш високою частотою поширення [22]. Тобто підприємства, що мають високі показники у певному аспекті діяльності, мають тенденцію до їх збільшення. Таким чином, можна зробити висновок, що ліквідація групи вугледобувних підприємств, які у своїй сукупності максимальним чином негативно впливають на загальний результат, є основною умовою оптимізації діяльності державного сектору.

Ранжування вугледобувних підприємств окремо за кожним фактором (рис. 2-6), свідчить про нерівномірність їх стану. Апроксимація одержаних залежностей дає підстави для висновків про можливість застосування до них закону Ципфа-Парето.

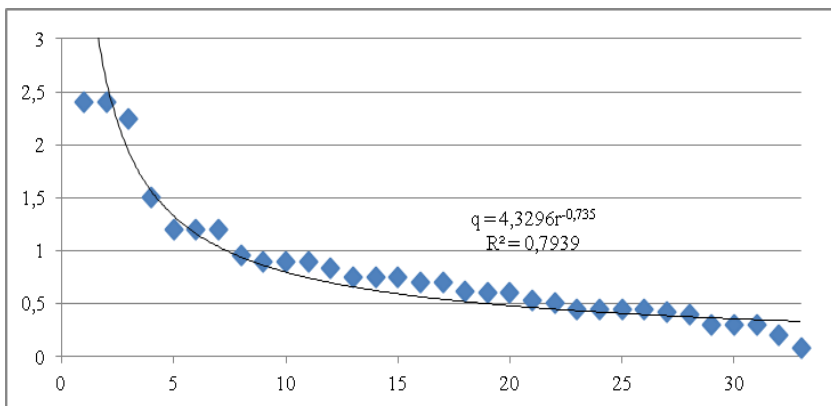


Рис. 2. Ранжування шахт за виробничою потужністю, млн т (розроблено за даними джерела [14])

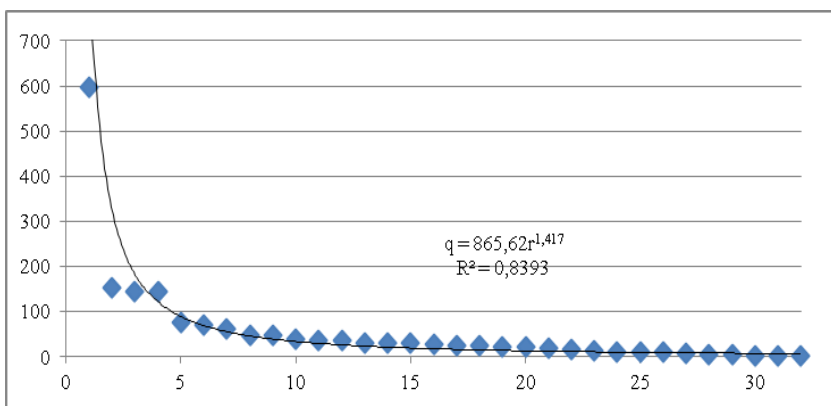
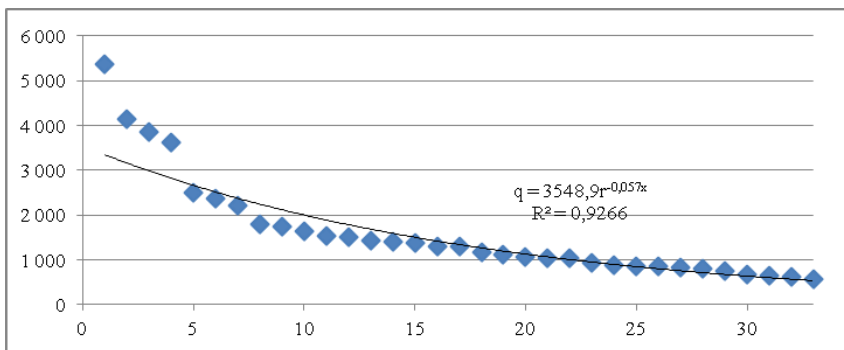
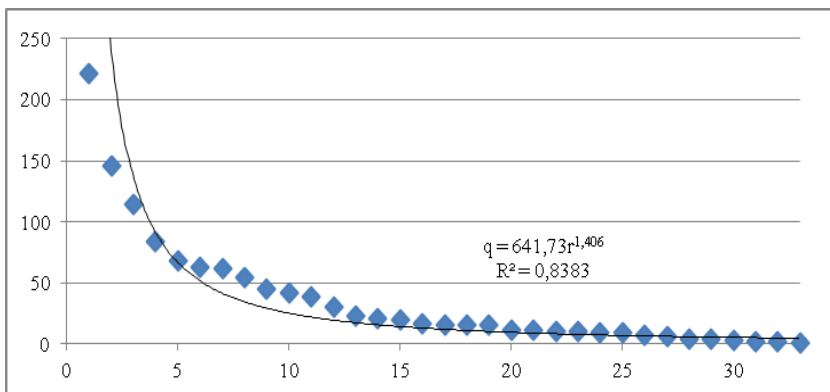


Рис. 3. Ранжування шахт за збитковістю, тис. грн (розроблено за даними джерела [14])



*Рис. 4. Ранжування шахт за кількістю працівників, чол.
(розроблено за даними джерела [14])*



*Рис. 5. Ранжування шахт за промисловими запасами вугілля,
млн т (розроблено за даними джерела [14])*

Шляхом аналізу ранжування встановлено, що частина вугледобувних підприємств є провідними за певними факторами, маючи при цьому значний відрив від інших. Тому доцільно виключити їх із подальшого розрахунку, адже маючи високі показники у певній сфері, вони не можуть підпадати під першочергову ліквідацію. До цих підприємств відносяться: ш. ім. О.Г. Стаханова; ш. Степова; ДП "ВК Краснолиманська"; ш. Південно-

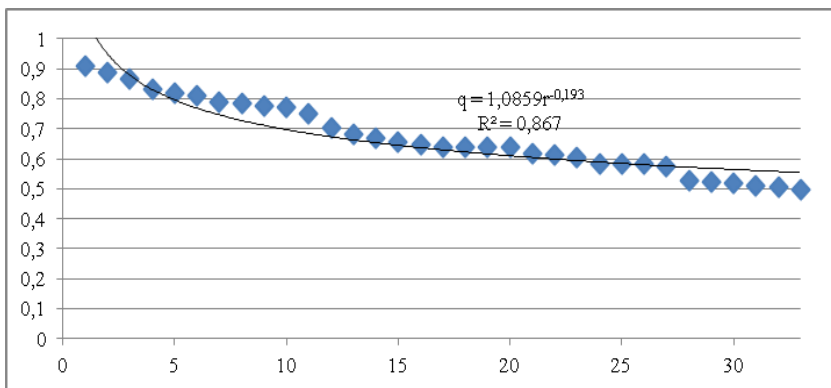


Рис. 6. Ранжування шахт за інтегральним показником якості вугілля (розроблено за даними джерела [14])

донбаська №3; ДП ш/у Південнодонбаська 1; ш. № 1/3 Новогродівська; ш. "Росія"; ш. Курахівська; ш. Україна.

Кожен із розглянутих факторів має власну одиницю виміру, тому для розрахунку інтегрального показника, що у загальному вигляді характеризує доцільність експлуатації вугледобувних підприємств, слід кожен із показників перевести у загальну числову форму. Для виконання даної конвертації запропоновано застосувати функцію бажаності Харрінгтона.

Функція бажаності була вперше запропонована у 1965 р. Едвіном Харрінгтоном як метод оцінки якості продукту. Науковець дійшов висновку, що «якість промислової продукції рідко визначається однією характеристикою. Скоріше якість – це композиція характеристик, які дуже часто взаємопов'язані і майже завжди вимірюються в різних характеристиках» [23, с. 494]. Виходячи з цього постало питання про визначення єдиного показника, що відображав би узагальнену характеристику об'єкта оцінки [23; 24]. Таким чином, Харрінгтоном була розроблена функція, що конвертує різні характеристики у єдину одиницю вимірювання.

Функція бажаності Харрінгтона є універсальним інструментом оцінки виробничо-економічних процесів, адже за її до-

помогою можна конвертувати будь-який кількісний показник, у коефіцієнт, що вимірюється в рамках діапазону 0,0-1. Чим ближчим є коефіцієнт до одиниці, тим позитивнішим з точки зору мети оцінки є досліджуваний критерій. Таким чином, приведення групи оцінок (що були встановлені за різними факторами виробництва в рамках досліджуваної економічної системи) до загального значення дозволяє встановити показник, що комплексно характеризує досліджуваний об'єкт.

Отже, в рамках дослідження запропоновано кожен із показників, що характеризують доцільність подальшої експлуатації вугледобувних підприємств, конвертувати в коефіцієнти шляхом їх проєціювання на функцію бажаності Харрінгтона (рис. 7). Також показник бажаності (d) можна розрахувати за формулою 4. У результаті чого буде отримано показник, що у загальночисловому вигляді характеризує шахту відносно

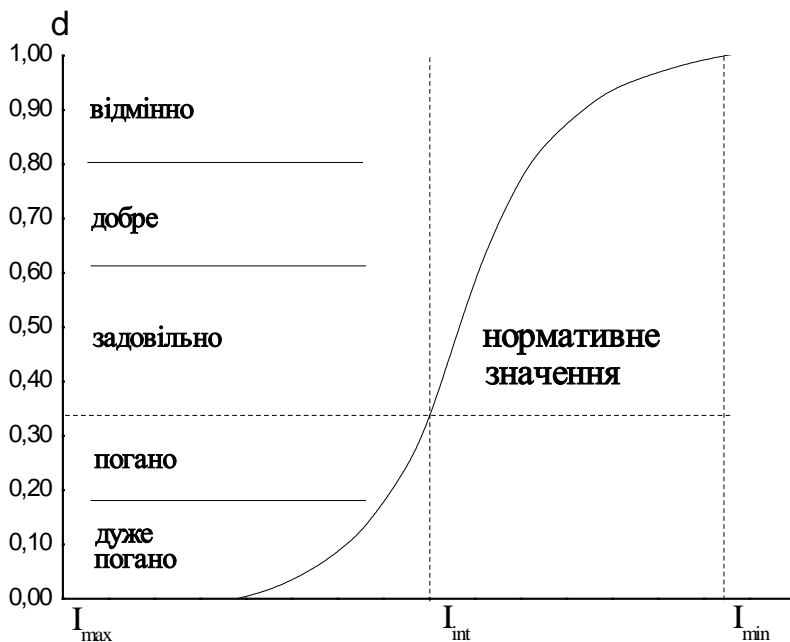


Рис. 7. Функція бажаності Харрінгтона

інших підприємств державного сектору. Тобто кожній шахті буде наданий коефіцієнт, що визначає її місце серед інших, за певним фактором виробництва.

$$d = e^{-(e^{-Y'})} \quad , \quad (4)$$

де e – логарифмічна константа, яка приблизно дорівнює 2,71828....; Y' – результат лінійної трансформації змінної характеристики.

Враховуючи те, що головною метою дослідження є встановлення коефіцієнта, який характеризує пріоритетність, а отже, відповідно бажаність ліквідації певних вугледобувних підприємств, його наближення до одиниці свідчатиме про підвищення пріоритетності до ліквідації з точки зору певного фактора. Коефіцієнт зростатиме відповідно до наближення фактичного показника до мінімального, адже низькі показники за виробничою потужністю, кількістю персоналу, запасами та якістю свідчать на користь доцільності ліквідації оцінюваного вугледобувного підприємства. Виключення становить показник збитковості, адже низька збитковість позитивно характеризує підприємство. Тому при визначенні коефіцієнта за даним показником одиниця за шкалою бажаності повинна відповідати максимальній збитковості (I_{max}).

Отже, для встановлення інтегрального показника, що комплексно характеризує доцільність експлуатації вугледобувного підприємства, необхідно отримані за кожним фактором коефіцієнти привести до загального значення (Eex)

$$Eex = \sqrt[5]{kp * kw * kl * kd * kq} \quad , \quad (5)$$

де kp – коефіцієнт виробничої потужності; kw – коефіцієнт кількості працівників; kl – коефіцієнт збитковості; kd – коефіцієнт запасів; kq – коефіцієнт якості.

Для державних вугледобувних підприємств, що мають позитивний рівень рентабельності, коефіцієнт збитковості (kl) за умовчанням становить 0. У всіх інших випадках величина коефіцієнтів залежить від ступеня його відхилення від максимального значення (за максимальне значення приймається найви-

щий показник у рамках державного сектору) на функції Харрінгтона.

Таким чином, шляхом використання приведенного методичного підходу до оцінки доцільності експлуатації вугледобувних підприємств виділено ряд шахт державного сектору вугільної галузі, які підлягають першочерговій ліквідації, та ранжовано їх за пріоритетністю до ліквідації (табл. 1).

Оцінку інтегрального показника за шкалою Харрінгтона здійснено з точки зору бажаності до ліквідації. Тобто показник «відмінно» свідчить про найвищий пріоритет до ліквідації. Таким чином, підприємства розподіляються на групи, кожній з яких властивий певний показник бажаності. Остаточну пріоритетність визначено на основі інтегрального показника, що характеризує доцільність експлуатації підприємств у рамках досліджуваної економічної системи.

За результатами дослідження встановлено, що з 33 шахт державного сектору 18 підлягають терміновій ліквідації. Інші підприємства також мають відносно невисокі показники, що характеризують доцільність експлуатації, але саме діяльність

Таблиця 1

Державні вугледобувні підприємства, що підлягають ліквідації

Пріоритетність	Вугледобувні підприємства	Інтегральний показник	Оцінка за шкалою Харрінгтона
1	ш. Карбоніт	0,80494	Відмінно
2	ш. № 1 "Нововолинська"	0,778443	Добре
3	ш. Червоноградська	0,705466	
4	ш. Зарічна	0,607366	Задовільно
5	ш. Відродження	0,599065	
6	ш. Торецька	0,589066	
7	ш. Родинська	0,569806	
8	ш. № 9 Нововолинська	0,540103	
9	ш. ім. Ф.Е. Дзержинського	0,534662	
10	ш. Південна	0,472832	
11	ш. Північна	0,448703	
12	ш. Тошківська	0,366612	Погано
13	ш. Межирічанська	0,321681	
14	ш. Димитрова	0,316679	
15	ш. Центральна	0,26543	Дуже погано
16	ш. Лісова	0,220203	
17	ш. Золоте	0,205798	
18	ш. Новодружеська	0,161242	

зазначених 18 підприємств у своїй сукупності найбільш негативним чином впливає на роботу та перспективи розвитку державного сектору. Таким чином, можна припустити, що відповідно до закону Цифа-Парето саме діяльність цієї групи підприємств призводить до поглиблення кризи у державному секторі вугільної галузі.

З метою перевірки об'єктивності розрахунків отримані результати було перевірено на відповідність «Проекту Державної цільової програми реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки» (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік підприємств, що підлягають ліквідації та консервації згідно із «Проектом Державної цільової програми реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки»

Шахти, що підлягають ліквідації	Шахти, що підлягають консервації
ш. Північна	ш. Димитрова
ш. Південна	ш. Золоте
ш. Родинська	ш. Тошківська
ш. Зарічна	ш. Новодружеська
ш. № 1 "Нововолинська"	ш. Привольнянська
ш. № 9 Нововолинська	

За результатами аналізу встановлено, що з 11 підприємств, які згідно із «Проектом Державної цільової програми реформування вугільної промисловості на 2015-2020 роки» підлягають ліквідації та консервації, 10 співпадають із результатами дослідження. Одна шахта, а саме «Приволянська», яка згідно з державною програмою підлягає консервації, не була визначена у дослідженні як така, що потребує негайної ліквідації, оскільки за показниками якості вугілля та фінансового стану вона займає перші позиції. Таким чином, можна зробити висновок, що проект було розроблено з урахуванням обмежених можливостей держави щодо фінансування реструктуризаційних заходів. Тому список шахт, які підлягають ліквідації та консервації, є значно меншим, ніж того вимагає ситуація, що склалася в державному секторі вугільної галузі.

Якщо припустити можливість того, що держава в найближчий час зможе профінансувати закриття декількох вугледобувних підприємств (за проектом передбачено виділення 580 млн грн на ліквідацію шістьох шахт), то доцільнішим є розподілення коштів між проектами ліквідації шахт першої пріоритетності (див. табл.1). Що стосується консервації (адже проектом передбачена консервація п'яти шахт), це питання є предметом окремого дослідження, адже на доцільність ліквідації впливають інші чинники.

Сучасні економічні умови вимагають активних дій щодо реструктуризації державного сектору вугільної галузі. Попередні урядові програми, спрямовані на оптимізацію роботи галузі шляхом роздержавлення підприємств, не набули широкої реалізації, адже державні вугільні шахти мають низький рівень інвестиційної привабливості. Із цього випливає, що на сьогоднішній день єдиним ефективним механізмом покращення показників галузі є активні дії щодо ліквідації вугледобувних підприємств, діяльність яких найбільш негативним чином позначається на роботі сектору. Розроблені в рамках дослідження методичні підходи дозволяють об'єктивно встановити вугледобувні підприємства, які у своїй сукупності найбільш негативно впливають на діяльність та перспективи розвитку державного сектору.

Література

1. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-вересень 2014 р. / ДП «Вугілля України»; Мін-во енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2015. – 145 с.

2. Про затвердження Програми «Українське вугілля»: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2001 р. № 1205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

3. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / А.И. Амоша, М.А. Ильяшов, В.И. Салли / Ин-т экономики пром-сти НАН Украины. – Донецк, 2002. – 68 с.

4. Розумна Н.В. Управління інвестиційним потенціалом вугледобувних підприємств / Н.В. Розумна // Наукові праці ДонНТУ. – 2012. – №41. – С.68-75.

5. Стариченко Л.Л. Щодо поширення ринкових відносин у вугільній промисловості України / Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський, Д.Д. Чейлях // Уголь Украины. – 2014. – № 10.– С. 12-17.

6. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2005 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2006. – 145 с.

7. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2006 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2007. – 145 с.

8. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2007 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2008. – 145 с.

9. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2008 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2009. – 145 с.

10. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2009 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2010. – 145 с.

11. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2010 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2011. – 145 с.

12. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2011 р. / ДП «Вугілля України»; Мінво енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2012. – 145 с.

13. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2012 р. / ДП «Вугілля України»; Мін-во енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2013. – 145 с.

14. Основні показники роботи вугільної промисловості України за січень-грудень 2013 р. / ДП «Вугілля України»; Мін-во енергетики та вугільної пром-сті України. – Макіївка: ВП «Галузевий інформаційно-розрахунковий центр», 2014. – 145 с.

15. Управління потоками вугільної продукції та стійким функціонуванням збиткових шахт України / О.В. Трифонова, О.Ю. Кравець; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ, 2014. – 201 с.

16. Про структурну перебудову вугільної промисловості: Указ Президента України від 7 лютого 1996 р. № 116/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

17. Индекс инфляции / Финансовый портал «Минфин». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/>.

18. Living the 20/80 way / R. Koch; Nicolas Brealy Publishing. – London, 2004. – 192 p.

19. Амоша А.И. Диалектика инновационного развития общества / А.И. Амоша, Ю.С. Залознова, Д.Ю. Череватский, В.Ф. Черкасов // Глюкауф. – 2013. – №1. – С.58-62.

20. Делас Н.И. Негауссово распределение как свойство сложных систем, организованных по типу цензов / Н.И. Делас, В.А. Касьянов // Восточно-европейский журнал передовых технологий. – 2012. – №3/4(57) – С. 27-32.

21. Human behavior and the principle of least efforts / G.K. Zipf; Addison-Wesley Press. – Cambridge, 1949. – 574 p.

22. Электронная энциклопедия «Академик» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru>.

23. Harrington E. The Desirability Function / E. Harrington // Industrial Quality Control. – 1965. – April. – P. 494-498.

24. Шутяк Ю.В. Використання функції бажаності для оцінки економічної безпеки підприємства / Ю.В. Шутяк // Наукові студії. – 2010. – №7. – С.147-154.

Надійшла до редакції 27.10.2014 р.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Глобальний економічний розвиток у XXI ст. значною мірою залежить від виробництва та розповсюдження інновацій і знань. Розвиток й удосконалення інноваційної інфраструктури стають важливими засобами підтримки конкурентних переваг країни на міжнародному рівні. Комплексні інтерактивні відносини між окремими складовими інноваційної інфраструктури відображають потенційну можливість країни та її окремих регіонів підтримувати власну інноваційну діяльність. Основою для вдосконалення інфраструктури інновацій, а отже, поліпшення науково-технологічного потенціалу держави, є дослідження інноваційної інфраструктури як системи організаційно-економічних інститутів, які безпосередньо забезпечують ефективне здійснення інноваційної діяльності.

Проблематикою розробки та класифікації підходів до дослідження інноваційної інфраструктури займалися зарубіжні та вітчизняні вчені О. Амоша, О. Бутнік-Сіверський, Т. Городиський, С. Єгембердієва, А. Землянкін, М. Канаєва, С. Кацура, В. Колосов, П. Левін, О. Орлюк, М. Палкіна, М. Рахова, А. Ширяєв, С. Edquist, P. Edwards, J. Fagerberg, R. Galli, Z. Griliches, A. Kayal, P. Lin, K. Matatkova, Y. Smirnova, G. Tassej, M. Teubal та ін.

Проте наразі у вітчизняній літературі питання сучасних підходів до дослідження інноваційної інфраструктури, зокрема за кордоном, висвітлено недостатньо.

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних підходів і методів дослідження інноваційної інфраструктури.

Слід зазначити, що підходи та критерії, використовувані для дослідження й оцінки інноваційної інфраструктури, коли-

ваються залежно від її стану та складових інноваційної інфраструктури. Аналіз досліджень вітчизняних та російських учених дозволив виокремити три групи теоретико-методологічних підходів до дослідження інфраструктури інновацій (рис. 1).



Рис. 1. Підходи до дослідження інноваційної інфраструктури, які використовуються у вітчизняній та російській науці

Особливості кожного із цих підходів залежать від визначення інноваційної інфраструктури, яким користуються автори.

Так, основу системного підходу становить дослідження інноваційної інфраструктури як системи. Згідно з даним підходом інноваційна інфраструктура досліджується як система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих організацій різної спрямованості та різних організаційно-правових форм, а також порядок їх взаємодії, які забезпечують реалізацію етапів інноваційного процесу.

Відносини між елементами надають системі додаткової якості, суть якої полягає в тому, що сукупність взаємозалежних частин, тобто регіональна інноваційна інфраструктура в цілому, набуває таких властивостей, яких не мають її окремі складові частини.

Характеризуючи інноваційну інфраструктуру як систему, автори враховують основні принципи системного підходу: цілісність, сумісність елементів цілого, функціонально-структурну будову цілого, розвиток, структурування, множинність.

На регіональному рівні системний підхід застосований у дослідженнях М. Рахової [10]. Автором було запропоновано алгоритм дослідження й оцінки ефективності розвитку інноваційної інфраструктури регіону, який складався з таких етапів.

1. Визначення рейтингу інноваційних інфраструктур регіонів за допомогою побудови комплексних індикаторів та індексу розвитку інноваційної інфраструктури регіону.

2. Визначення динаміки показників регіональної інноваційної інфраструктури за характеристиками забезпеченості й ефективності.

3. Побудова прогнозу моделі розвитку інноваційної інфраструктури на основі комплексу індикаторів розвитку інноваційної інфраструктури регіону.

У першому напрямі методики визначаються комплексні індикатори й інтегральний індекс рівня ефективності розвитку інноваційної інфраструктури.

Результати розрахунків використовуються для складання матриць співвідношення рівня збалансованості та інтегрального індексу розвитку інноваційної інфраструктури. Для кожного регіону виконується аналіз комплексних показників, порівняння яких дає уявлення щодо зміни стану фінансової, кадрової та виробничої складових інноваційної інфраструктури, а також щодо рівня комерціалізації інновацій та зміни ефективності інноваційної інфраструктури в цілому.

У подальшому зазначений підхід було застосовано для дослідження інноваційної інфраструктури на національному рівні. Так, базуючись на методичних підходах, запропонованих М. Раховою, С. Єгембердієвою, було здійснено систематизацію показників ефективності функціонування інноваційної інфраструктури Казахстану за принципом комплексної характеристики всіх її складових: фінансової, інформаційно-консалтингової, виробничо-технологічної та кадрової. Емпіричну перевірку показників із використанням методів кореляційно-регресійного аналізу було виконано для дослідження інноваційної інфраструктури Казахстану [4, с. 340-345]. Системний підхід при аналізі методичних підходів та системи відповідних критеріальних показників до дослідження й оцінки ефективності інноваційної інфраструктури був використаний П. Левіним [7, с. 469-474]. О. Орлюк та О. Бутнік-Сіверський із застосуванням системного підходу досліджували інноваційну інфраструктуру в контексті національної інноваційної системи [3, с. 330-344]. Використовуючи методи системного підходу до дослідження інноваційної інфраструктури, М. Канаєвою було розроблено класифікацію складових та елементів інноваційної інфраструктури [5, с. 35-38].

Системний підхід для дослідження інноваційної інфраструктури дозволяє виявляти й оперувати властивостями інноваційної інфраструктури, які відсутні у її елементів і які є наслідком їх взаємодії. На основі системного підходу з'являється можливість обґрунтувати й ефективно застосовувати системні методи управління інноваційною діяльністю в регіоні. Слід відзначити, що більшість авторів при розгляді та визначенні поняття інноваційної інфраструктури використовують системний підхід [1, с. 138-163; 6, с. 315-341].

За умов комплексного підходу регіональна інноваційна інфраструктура досліджується як комплекс організаційно-економічних інститутів, що безпосередньо забезпечують умови реалізації інноваційних процесів господарюючими суб'єктами за принципами економічної ефективності як національної

економіки в цілому, так і її економічних суб'єктів в умовах кон'юнктурних коливань ринку. За допомогою інструментарію комплексного підходу до дослідження інноваційної інфраструктури Т.Городиським та ін. було розроблено організаційну модель управління формуванням, ефективним функціонуванням та розвитком інноваційного потенціалу регіону [2, с. 13-14].

Згідно із структурно-функціональним підходом інноваційна інфраструктура досліджується як сукупність деяких статичних структур (підсистем), що виконують певні функції, зокрема, доступ до певних видів ресурсів і послуг, а саме до:

- основних фондів – будівель, споруд, обладнання, приладів;

- фінансових ресурсів безпосередньо або через отримання частки в ринковій вартості суб'єктів;

- необхідної інформації;

- кадрових ресурсів необхідної кваліфікації;

- систем, які забезпечують підвищення кваліфікації;

- спеціальних послуг.

За умов використання даного підходу інноваційна інфраструктура при дослідженні розподіляється на такі підсистеми: виробничо-технологічна, фінансова, інформаційна, кадрова, експертно-консалтингова.

Слід зазначити, що при структурно-функціональному підході інноваційна інфраструктура зберігає цілісний вигляд, за якого її складові досліджуються як взаємопов'язані компоненти. Ключова роль тут відводиться потребам, які має задовольнити інноваційна інфраструктура. Виходячи із цих потреб, формується сукупність функцій, для виконання яких створюються елементи системи. На думку окремих авторів, структурно-функціональний підхід до дослідження інноваційної інфраструктури дозволяє йти не шляхом удосконалення існуючої інноваційної інфраструктури, а від зворотного, створюючи принципово нову інфраструктуру, що максимально задовольняє нові умови і потреби економіки [8; 9, с. 18-19].

Аналіз досліджень західних економістів дозволив згрупувати підходи до дослідження інноваційної інфраструктури залежно від її складових елементів:

фізичної інфраструктури (hard infrastructure);

соціальної (сервісної) інфраструктури (soft infrastructure).

До фізичної інноваційної інфраструктури належать споруди, технологічні парки, інноваційні науково-дослідні центри, бізнес-інкубатори, лабораторії тощо.

Соціальна інноваційна інфраструктура (або інфраструктура знань, knowledge infrastructure) включає освітні установи, університети та ін. bringing organization, здатні організувати вертикальний і горизонтальний трансфер знань між учасниками інноваційного процесу. Деякі дослідники включають сюди бізнес-інкубатори, організовані на базі університетів [13, с. 354-355]. Також соціальна інфраструктура включає систему ноу-хау, патентів, зареєстрованих промислових зразків тощо [11, с. 350-351; 16, с. 30; 17, с. 98; 18, с. 325].

Наразі основна увага приділяється дослідженням інфраструктури знань, що обумовлено зростаючим значенням поширення інформації та трансферу технологій в інноваційному процесі сьогодення.

Аналіз теоретичних досліджень дозволив згрупувати підходи до дослідження фізичної інфраструктури у дві основні групи:

доступна на практичному рівні кількісна та якісна оцінка економічного впливу поточної або завершеної відповідної програми з розвитку інфраструктури (ретроспективний аналіз);

доступне визначення (встановлення) нових технологій і секторів економіки, які потенційно можуть розглядатись як такі, що потребуватимуть підтримки в майбутньому (стратегічне планування).

Дослідження інноваційної програми або проекту розвитку інфраструктури має враховувати той факт, що вихід (результати роботи) не є чітко вираженими (на відміну від товарів і послуг). Крім того, часто подібні результати не можуть бути порівнянними між собою або кількісно оцінені [15, с. 171-177].

Саме ці обмеження унеможливають точну оцінку фізичної інноваційної інфраструктури.

Основним моментом для побудови того чи іншого дослідження є наявність даних, зокрема для кожного етапу інноваційної активності (інновація, виробництво, комерціалізація), яка здійснюється за допомогою засобів інноваційної інфраструктури. Якщо фізична інноваційна інфраструктура підтримується за рахунок державних інвестицій, стандартні методи і технології дослідження, на думку аналітиків, мають використовуватися до початку втручання держави (у вигляді інвестицій), саме на початку життєвого циклу інноваційного продукту або технології. На думку головного спеціаліста Національного інституту стандартів і технологій США (National Institute for Standards and Technology – NIST) G. Tassej, фактично основна роль уряду в найбільш індустріально розвинутих країнах полягає в тому, щоб просувати технології дослідження інноваційної інфраструктури саме на ранніх стадіях життєвого циклу (early life-cycle) інновації за допомогою методик, розроблених інститутом у рамках Програми розробки перспективних технологій (Advanced Technology Program – АТР) та відповідної Європейської рамкової програми (Europe's framework program).

Проте за відсутності даних для побудови часових рядів та економічних трендів до втручання держави аналітики використовують так звану «гіпотетичну» методологію («counterfactual» technique) для дослідження й оцінки стану розвитку інфраструктури. Фактично це полягає в тому, що респонденти (суб'єкти інноваційного процесу) відповідають на питання «що буде, якщо...?» («what if») стосовно виникнення додаткових витрат, яких зазнає промисловість, якщо не розвиватимуться об'єкти фізичної інфраструктури. Науковці підкреслюють, що така методологія найкраще працює для дослідження інфраструктури, в розвиток якої втручається держава [19, с. 625-626].

Подібна гіпотетична методологія активно використовувалася Національним інститутом стандартів і технологій США

для оцінки економічних наслідків розвитку фізичної інноваційної інфраструктури.

Проте варто зазначити, що такий «гіпотетичний» підхід є субоптимальним («second-best») рішенням для оцінки витрат за період до державного втручання в розвиток інноваційної інфраструктури, оскільки щорічні дані щодо витрат не можуть бути точно оцінені.

Основні показники, що використовуються за умов «гіпотетичного» підходу до дослідження й оцінки ефективності фізичної інноваційної інфраструктури, наведено на рис. 2.

На сучасному етапі дослідження соціальної інноваційної інфраструктури здійснюються в рамках підходів, що впроваджуються «живими лабораторіями» Living Labs, у яких компанії, університети та користувачі (public-private-people partnership) можуть співпрацювати в розробці, тестуванні нових інноваційних продуктів, процесів і систем в умовах їх реального використання.



Рис. 2. Показники, що використовуються для дослідження ефективності фізичної інноваційної інфраструктури в рамках «гіпотетичної» методології

До завдань, які виконуються у Living Labs, входять також дослідження й оцінка ефективності соціальної інфраструктури. Для цього використовуються новітні підходи, засновані на концепції колективного робочого середовища (Collaborative Work Environments – CWE) [12, с. 28; 13, с. 17-18; 20, с. 577-580].

Порівняння традиційних і новітніх методів дослідження ефективності соціальної інфраструктури для різних етапів життєвого циклу інноваційного продукту відображено на рис. 3.

Аналіз теоретичних підходів дозволив виокремити головні напрями вдосконалення методів дослідження фізичної та соціальної інноваційної інфраструктури, над якими працюють у розвинутих країнах світу.

1. Створення та розвиток механізмів для довготермінових і масштабних досліджень інноваційної інфраструктури. Зокрема, це стосується якісних досліджень, які перебувають на перетині досліджень інноваційної інфраструктури та інституційного середовища.

2. Створення умов для розвитку міждисциплінарного співіснування природничих та соціальних наук. Йдеться про подальший розвиток соціотехнічного підходу до дослідження інноваційної інфраструктури, який передбачає врахування взаємозв'язку між фізичною інноваційною інфраструктурою, що використовується безпосередньо для виконання робіт, і соціальним об'єктом інноваційної інфраструктури, у якому ці роботи виконуються.

3. Подальший розвиток методів порівняльного аналізу (comparative analysis), які використовуватимуться для вивчення великих масивів даних. Наразі методи порівняльного аналізу є найпоширенішими якісними методами, використовуваними для дослідження інноваційної інфраструктури; як зазначено вище, вони дозволяють встановити ключові подібності та відмінності. До того ж забезпечення порівняльності даних є одним із головних чинників можливості поширення відповідної інформації.

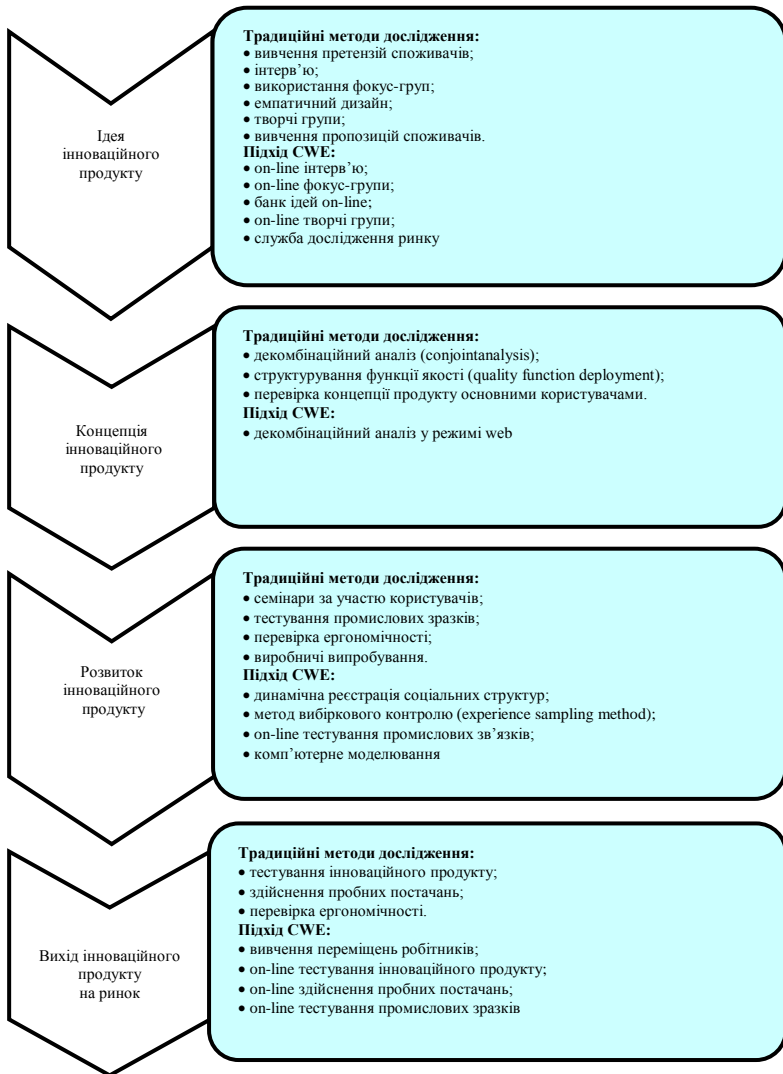


Рис. 3. Традиційні та новітні методи дослідження ефективності соціальної інфраструктури для різних етапів ЖЦ інноваційного продукту

4. Інтеграція якісних підходів зі статистичними методами та аналізом соціальних мереж. Переваги якісних підходів до дослідження інноваційної інфраструктури (деталізованість, всебічність, орієнтація на змістовне наповнення) мають бути поєднані з кількісними та напівкількісними (semi-quantitative) підходами, зокрема аналізом соціальних мереж (social network analysis), сильними сторонами якого є масштабність й адитивність.

Література

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

2. Городиський Т.І. Концептуальні підходи до оцінки інноваційного потенціалу регіону / Т.І. Городиський, Б.І. Кабаці, В.М. Легка // Наука і життя: українські тенденції, інтеграція у світову наукову думку: матеріали III Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (21-23 травня 2007 р.). – К., 2007. – С. 13-14.

3. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку: монографія / О.П. Орлюк, О.Б. Бутнік-Сіверський, Н.М. Мироненко, С.Ф. Ревуцький, В.І. Нежиборець; Акад. прав. наук України. – К., 2010. – 412 с.

4. Єгембердієва С. Модель оцінювання ефективності інноваційної інфраструктури Казахстану / С. Єгембердієва, Т. Азатбек, А. Арінова // Actual Problems of Economics. – 2012. – № 12 (138). – С. 340-345.

5. Канаєва М. Класифікація складових та елементів інноваційної інфраструктури / М. Канаєва // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Сер.: Економіка. – 2008. – Вип. № 99-100. – С. 35-38.

6. Кацура С.Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты: моногр. /

С.Н. Кацура; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2011. – 504 с.

7. Левин П.Б. Методические вопросы определения эффективности инновационной инфраструктуры / П.Б. Левин // Социально-экономические аспекты промышленной политики: материалы Всеукр. науч.-практ. конф. (Донецк-Мелекино, 9-10 сент. 2002 г.). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – Т.1. – С. 469-474.

8. Палкина М.В. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития промышленного комплекса региона [Электронный ресурс] / М.В. Палкина, В.С. Ноговицына. – Режим доступа: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/10/rus_29_2009_10.pdf.

9. Райхлина Г.В. Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.05 / Г.В. Райхлина. – Ярославль, 2012. – 26 с.

10. Рахова М.В. Методическое обеспечение оценки эффективности развития инновационной инфраструктуры региона: автореф. дис... канд. экон. наук по спец. 08.00.05 / М.В. Рахова. – Владимир, 2011. – 25 с.

11. Edquist C. Systems or Innovation: Technologies, Institutions and Organizations / C. Edquist. – Routledge, 2013. – 408 p.

12. Edwards P. Knowledge Infrastructures: Intellectual Frameworks and Research Challenges / P. Edwards, S. Jackson; National Science Foundation and the Sloan Foundation University of Michigan School of Information. – May, 2013. – 40 p.

13. Galli R. Paradigmatic Shifts in National Innovation Systems / R. Galli, M. Teubal; In: Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations, ed. by C. Edquist. – Pinter Publishers, London, 1997. – P. 342-370.

14. Guide to Living Labs and Innovation Spaces in IST-Africa Partner Countries / IST-Africa Consortium, 2015. – 45 p.

15. Griliches Z. Economic Problems or Measuring Returns on Research / Z. Griliches; In: Towards A Metric of Science: The

Advent of Science Indicators, Vehuda Elkana (ed.) New York: John Wiley & Sons, 1977. – P. 171-177.

16. Innovation and Research Strategy or Growth / BIS Economics Paper. – № 15. – Dec., 2011. – 162 p.

17. Matatkova K. Descriptive analysis of the regional innovation system – novel method or public administration authorities / K. Matatkova, J. Stejskal // Transylvanian Review of Administrative Sciences. – 2013. – № 39 E/2013. – P. 91-107.

18. Smirnova Y. The Innovation Infrastructure of Kazakhstan: Why did the Innovation “Boom” not Happen? / Y. Smirnova; In: Al-Khakim L., Chen J. (Eds.) Quality Innovation: Knowledge, Theory and Practices. – Hershey, PA (USA): Business Science. IGA Global. – 640 p.

19. Tassej G. Modeling and measuring the roles or technology infrastructure / G. Tassej // Economics or Innovation and New Technology. – 2008. – № 17. – P. 617-631.

20. Geibler J. Exploring the Potential of a German Living Lab Research Infrastructure for the Development of Low Resource Products and Services / J. Geibler, L. Erdmann, C. Liedtke / Resources. – 2014. – № 3. – P. 575-598.

Надійшла до редакції 12.11.2014 р.

АНОТАЦІЇ

Амоша О.О. *Проблеми регулювання соціальних витрат у зарубіжних країнах.* – С. 74.

Розглянуто досвід Китаю і Австралії при управлінні соціальними витратами. Проаналізовано досвід соціального забезпечення у цих країнах. Проведено порівняльний аналіз бюджетного забезпечення соціальних витрат.

Ключові слова: соціальна політика, соціальні витрати, соціальне забезпечення.

Антонюк В.П., Ляшенко В.І., Новікова О.Ф., Котов Є.В., Чумаченко М.М. *Програма створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року і наукова експертиза її проекту.* – С. 3.

Здійснено науковий аналіз змісту проекту Програми створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року, яка спрямована на подолання кризових явищ, зроблено пропозиції щодо її удосконалення та посилення модернізаційного аспекту й забезпечення постіндустріального розвитку даних територій.

Ключові слова: робоче місце, ринок праці, зайнятість, регіон, програма, подолання кризи, модернізація.

Грiневська С.М. *Інституційне забезпечення самостійного розвитку регіону при децентралізації управління.* – С.80.

Обґрунтовано необхідність удосконалення чинної нормативно-правової бази щодо формування нової державної регіональної політики в умовах децентралізації управління. Надано пропозиції, які враховують нові напрями державної політики щодо децентралізації управління економіки, зокрема з метою забезпечення більшої самостійності регіонів.

Ключові слова: інституційне забезпечення, децентралізація управління економікою, самостійний розвиток регіону.

Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В. *Управління ризиками інвестиційно-інноваційної діяльності на вугледобувних підприємствах.* – С. 26.

Проаналізовано показники діяльності вугледобувних підприємств в Україні. Досліджено основні цілі при інвестуванні в основний капітал та чинники, які обмежують інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств, з урахуванням галузевої специфіки. Систематизовано ризики, які необхідно враховувати в інвестиційно-інноваційній діяльності вугледобувних підприємств, за групами: ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні. Запропоновано порядок розрахунку оцінки ефективності інвестиційних проектів у вугільній галузі.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, чинники, ризики, управління ризиками, інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиційний проект, оцінка ефективності.

Жилінська Л.О., Розумчук О.О. *Теоретичні аспекти щодо управління розвитком підприємства.* – С. 94.

Узагальнено теоретичні аспекти щодо управління розвитком підприємства та наведено стадії організаційного розвитку. Надано авторське бачення сутності комплексного підходу до управління розвитком підприємства як планомірного, спрямованого та структурованого процесу управління всіма сферами діяльності підприємства.

Ключові слова: управління, розвиток, підприємство, організація, стадії.

Кузьменко Л.М., Солдак М.О., Дубініна М.В. *Промисловість сходу України: сучасні виклики та потенційні напрями розвитку.* – С.40.

Визначено загальні тенденції розвитку промислових регіонів України, запропоновано класифікацію регіонів України за рівнем промислового розвитку, що може стати підґрунтям для розробки відповідних заходів державної промислової політики, стратегічного планування розвитку промисловості регіонів.

Ключові слова: промисловість, регіон, оцінка, розвиток, політика регіонального розвитку.

Ліньков М.О. *Механізми державного регулювання проектів транскордонного співробітництва.* – С. 156.

Розглянуто сутність механізмів державного регулювання транскордонного співробітництва, особливості його функціонування в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. Проаналізовано стан та особливості функціонування механізмів державного регулювання проектів транскордонного співробітництва. Запропоновано шляхи вдосконалення державного регулювання транскордонного співробітництва.

Ключові слова: механізми державного регулювання, регіональний розвиток, транскордонне співробітництво, європейська інтеграція, управління, регіональна політика.

Моїсєєв Г.В., Моїсєєв В.Г., Фіалка Л.В. *Питання інституціонального забезпечення реалізації механізму державно-приватного партнерства (ДПП) для прискорення соціально-економічного розвитку конкретного регіону.* – С. 107.

Досліджено територіальний аспект інституціонального забезпечення реалізації механізму державно-приватного партнерства (ДПП), запропоновано комплекс державних, змішаних та приватних організаційно-управлінських структур, що сприятимуть розвитку та ефективному функціонуванню інституту ДПП на державному та регіональному рівнях.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), інституціональне забезпечення ДПП, організаційно-управлінські структури та моделі ДПП.

Надич А.Б. *Системи локального обміну послугами і товарами як інструмент зниження рівня безробіття в районах концентрації тимчасово переміщених осіб.* – С. 167.

Розглянуто локальні систем обміну: банки часу і торговельні системи місцевого обміну, історія їх розвитку, основні принципи функціонування та можливості використання для

зниження підвищення рівня зайнятості тимчасово переміщених осіб у районах їх найбільшої концентрації.

Ключові слова: тимчасово переміщені особи, державна служба зайнятості, безробіття, системи місцевого обміну.

Сердюк О.С. *Методичний підхід до оцінки державних вугледобувних підприємств з точки зору доцільності їх експлуатації.* – С. 180.

Розглянуто стан державного сектору вугільної промисловості України. Проаналізовано існуючі методики оцінки вугледобувних підприємств, визначено слабкі сторони. Проаналізовано діяльність вугільної галузі на відповідність закону Парето. Ранжовано державні вугледобувні підприємства за показниками діяльності. Присвоєно кожному показнику коефіцієнт, що визначає його місце серед інших досліджуваних підприємств. Розраховано інтегральний показник, що характеризує доцільність експлуатації підприємства. Ранжовано шахти за пріоритетністю до ліквідації.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, реструктуризація, принцип Парето, закон Ципфа-Парето, шкала Харрінгтона, інтегральний показник, доцільність експлуатації.

Столяров В.Ф., Воронкова Т.Є. *Трансфер технологій: становлення та розвиток як економічної категорії.* – С. 57.

На основі визначення організаційно-економічної сутності та змісту трансферу технологій розкрито його головні властивості й ознаки як економічної категорії (логічна схема передачі знань; суть та значення "явних" та "неявних" знань; комерціалізація технологій; дифузія технологій).

Ключові слова: технологія, нематеріалізована технологія, матеріалізована технологія, трансфер технологій, "явні" та "неявні" знання, комерціалізація технологій, дифузія технологій.

Толмачова Г.Ф., Якуб'як О.В. *Тенденції розвитку малого підприємництва у сучасних економічних умовах України.* – С. 121.

Досліджується місце та роль малого бізнесу в економіках різних країн. Наводяться результати аналізу динаміки показників розвитку малого підприємництва України і оцінюється вплив зовнішніх чинників на формування підприємницької активності в країні. На основі проведеного дослідження надано рекомендації щодо поліпшення підприємницького клімату з метою забезпечення зростання сектору малого підприємництва.

Ключові слова: тенденції розвитку, мале підприємство, суб'єкт малого підприємництва, фізична особа-підприємець, податкова політика, дерегуляція, адміністративні бар'єри.

Шинкарьук О.В., Кушлак О.І. *Оцінки міжнародного досвіду формування та використання міжбюджетних трансфертів (у контексті побудови системи державного управління регіональним людським розвитком).* – С. 141.

Наведено схему розподілу видаткових повноважень місцевих органів влади в соціально-економічному розвитку регіонів в умовах бюджетної децентралізації (як робоча гіпотеза), а також узагальнюючі оцінки міжнародного досвіду країн-членів ЄС щодо формування та використання міжбюджетних трансфертів.

Ключові слова: трансферт, дотація, субсидія, субвенція, джерела, види, міжбюджетні відносини, галузі соціальної сфери, місцеві фінанси і бюджети.

Шульга Г.В. *Особливості теоретичних підходів до дослідження інноваційної інфраструктури.* – С. 199.

Виокремлено три групи теоретико-методологічних підходів до дослідження інфраструктури інновацій. Проаналізовано кожен групу підходів. Визначено головні напрями вдосконалення методів дослідження фізичної та соціальної інноваційної інфраструктури.

Ключові слова: інновації, дослідження, інноваційна інфраструктура, системний підхід, комплексний підхід, структурно-функціональний підхід.

АННОТАЦИИ

Амоша Е.А. *Проблемы регулирования социальных расходов в зарубежных странах.* – С. 74.

Рассмотрен опыт Китая и Австралии при управлении социальными расходами. Проанализирован опыт социального обеспечения в этих странах. Проведен сравнительный анализ бюджетного обеспечения социальных расходов.

Ключевые слова: социальная политика, социальные расходы, социальное обеспечение.

Антонюк В.П., Ляшенко В.И., Новикова О.Ф., Котов Е.В., Чумаченко М.Н. *Программа создания и сохранения рабочих мест в Донецкой и Луганской областях на период до 2017 года и научная экспертиза ее проекта.* – С. 3.

Изложен научный анализ содержания проекта Программы создания и сохранения рабочих мест в Донецкой и Луганской областях на период до 2017 года, которая направлена на преодоление кризисных явлений, сделаны предложения по ее усовершенствованию и усилению модернизационного аспекта и обеспечения постиндустриального развития данных территорий.

Ключевые слова: рабочее место, рынок труда, занятость, регион, программа, преодоление кризиса, модернизация.

Гринеvская С.Н. *Институциональное обеспечение самостоятельного развития региона при децентрализации управления.* – С. 80.

Обоснована необходимость усовершенствования действующей нормативно-правовой базы по формированию новой государственной региональной политики в условиях децентрализации управления. Даны предложения, учитывающие новые направления государственной политики по децентрализации управления экономикой, в том числе с целью обеспечения большей самостоятельности регионов.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, децентрализация управления экономикой, самостоятельное развитие региона.

Драчук Ю.З., Трушкина Н.В. *Управление рисками инвестиционно-инновационной деятельности на угледобывающих предприятиях.* – С. 26.

Проанализированы показатели деятельности угледобывающих предприятий в Украине. Исследованы основные цели при инвестировании в основной капитал и факторы, ограничивающие инвестиционно-инновационную деятельность предприятий, с учетом отраслевой специфики. Систематизированы риски, которые необходимо учитывать в инвестиционно-инновационной деятельности угледобывающих предприятий, по группам: риски несоответствия законодательным требованиям, финансовые, стратегические, операционные, отраслевые, экологические. Предложен порядок расчета оценки эффективности инвестиционных проектов в угольной отрасли.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, факторы, риски, управление рисками, инвестиционно-инновационная деятельность, инвестиционный проект, оценка эффективности.

Жилинская Л.А., Розумчук А.А. *Теоретические аспекты управления развитием предприятия.* – С. 94.

Обобщены теоретические аспекты управления развитием предприятия и стадии организационного развития. Представлено авторское видение сущности комплексного подхода к управлению развитием предприятия как планомерный, направленный и структурированный процесс управления всеми сферами деятельности предприятия.

Ключевые слова: управление, развитие, предприятие, организация, стадии.

Кузьменко Л.М., Солдак М.А., Дубинина М.В. *Промышленность востока Украины: современные вызовы и потенциальные направления развития.* – С. 40.

Определены общие тенденции развития промышленных регионов Украины, предложена классификация регионов Украины по уровню промышленного развития, что может стать основой для разработки соответствующих мероприятий государственной промышленной политики, стратегического планирования развития промышленности регионов.

Ключевые слова: промышленность, регион, оценка, развитие, политика регионального развития.

Линьков М.А. *Механизмы государственного регулирования проектов трансграничного сотрудничества.* – С. 156.

Рассмотрены сущность механизмов государственного регулирования трансграничного сотрудничества, особенности его функционирования в Украине на современном этапе социально-экономического развития. Проанализировано состояние и особенности функционирования механизмов государственного регулирования проектов трансграничного сотрудничества. Предложены пути совершенствования государственного регулирования трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: механизмы государственного регулирования, региональное развитие, трансграничное сотрудничество, европейская интеграция, управление, региональная политика.

Моисеев Г.В., Моисеев В.Г., Фиалка Л.В. *Вопросы институционального обеспечения реализации механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) для ускорения социально-экономического развития конкретного региона.* – С. 107.

Исследован территориальный аспект институционального обеспечения реализации механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). Предложен комплекс государственных, смешанных и частных организационно-управленческих структур, способствующих развитию и эффективному функционированию института ГЧП на государственном и региональном уровнях.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), институциональное обеспечение ГЧП, организационно-управленческие структуры и модели ГЧП.

Надич А.Б. *Системы локального обмена услугами и товарами как инструмент снижения уровня безработицы в районах концентрации временно перемещенных лиц. – С. 167.*

Рассмотрены локальные системы обмена: банки времени и торговые системы местного обмена, история их развития, основные принципы функционирования и возможности использования для повышения уровня занятости временно перемещенных лиц в районах их наибольшей концентрации.

Ключевые слова: временно перемещенные лица, государственная служба занятости, безработица, системы местного обмена.

Сердюк А.С. *Методический подход к оценке государственных угледобывающих предприятий с точки зрения целесообразности их эксплуатации. – С. 180.*

Рассмотрено состояние государственного сектора угольной промышленности Украины. Проанализированы существующие методики оценки угледобывающих предприятий, определены слабые стороны. Проанализирована деятельность угольной отрасли на соответствие закону Парето. Ранжированы государственные угледобывающие предприятия по показателям деятельности. Каждому показателю присвоен коэффициент, определяющий его место среди других исследуемых предприятий. Рассчитан интегральный показатель, характеризующий целесообразность эксплуатации предприятия. Ранжированы шахты по приоритетности к ликвидации.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, реструктуризация, принцип Парето, закон Ципфа-Парето, шкала Харрингтона, интегральный показатель, целесообразность эксплуатации.

Столяров В.Ф., Воронкова Т.Е. *Трансфер технологий: становление и развитие как экономической категории.* – С. 57.

На основе определения организационно-экономической сущности и содержания трансфера технологий раскрыты его основные характеристики и признаки как экономической категории (логическая схема передачи знаний; суть и значение "явных" и "неявных" знаний; коммерциализация технологий; диффузия технологий).

Ключевые слова: технология, нематериализованная технология, материализованная технология, трансфер технологий, "явные" и "неявные" знания, коммерциализация технологий; диффузия технологий.

Толмачева А.Ф., Якубяк Е.В. *Тенденции развития малого предпринимательства в современных экономических условиях Украины.* – С. 121.

Исследуется место и роль малого бизнеса в экономиках разных стран. Приводятся результаты анализа динамики показателей развития малого предпринимательства Украины и оценивается влияние внешних факторов на формирование предпринимательской активности в стране. На основе проведенного исследования представлены рекомендации по улучшению предпринимательского климата с целью обеспечения роста сектора малого предпринимательства.

Ключевые слова: тенденции развития, малое предприятие, субъект малого предпринимательства, физическое лицо-предприниматель, налоговая политика, дерегуляция, административные барьеры.

Шинкарюк О.В., Кушлак О.И. *Оценки международного опыта формирования и использования межбюджетных трансфертов (в контексте построения системы государственного управления региональным человеческим развитием).* – С. 141.

Представлена схема распределения функциональных полномочий местных органов власти в социально-экономическом

развитии регионов в условиях бюджетной децентрализации (как рабочая гипотеза) и приведены обобщающие оценки международного опыта стран-членов ЕС по формированию и использованию межбюджетных трансфертов.

Ключевые слова: трансферт, дотация, субсидия, субвенция, источники, виды, межбюджетные отношения, отрасли социальной сферы, местные финансы и бюджеты.

Шульга А.В. *Особенности теоретических подходов к исследованию инновационной инфраструктуры. – С. 199.*

Выделены три группы теоретико-методологических подходов к исследованию инновационной инфраструктуры. Проанализирована каждая группа подходов. Определены главные направления совершенствования методов исследования физической и социальной инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновации, исследования, инновационная инфраструктура, системный подход, комплексный подход, структурно-функциональный подход.

ABSTRACTS

Amosha E.A. *Problems of adjusting of social charges in foreign countries.* – P. 74.

Experience of China and Australia is considered at a management social charges. Experience of public welfare is analysed in these countries. The comparative analysis of the budgetary providing of social charges is conducted.

Keywords: social policy, social charges, public welfare.

Antonyuk V.P., Lyashenko V.I., Novikova O.F., Kotov Ye.V., Chumachenko M.M. *Programs of Creation and Maintenance of Workplaces in Donetsk and Luhansk Areas on a Period to 2017 and Scientific Examination of it's Project.* – P. 3.

In the article the scientific analysis of maintenance of project of Program of creation and maintenance of workplaces is expounded in Donetsk and Luhansk areas on a period to 2017, which is sent to overcoming of the crisis phenomena, suggestions are done on her improvement and strengthening of modernisation aspect and providing of постиндустриального development of these territories.

Keywords: workplace, labour-market, employment, region, program, overcoming of crisis, modernisation.

Grinevskaya S.N. *Institutional provision of independent region's development in terms of management decentralization.* – P. 80.

The necessity to improve current legal bases in forming new state regional policy in terms of decentralization policy is grounded. Proposals implying new directions of state policy in terms of economy management decentralization aiming to provide regions with more independence are given.

In Ukraine independence of regional management objects, set by legislative acts is not fully used. Experience of local authorities' activity confirms the tendency of increasing functions, that are performed by means of delegating significant amount of responsibilities and management functions to lower levels.

Currently Constitutional reform is being formed. In accordance with the reform the problems and responsibilities that are to be solved on regional level concern themselves with socio-economic policy in regional planning, forecast, technical management development, social sphere management, credit-financial and external economic activity with gradual giving the state coordination role, inter-correspondence of the interests of all the members of regional management process. State regulation of regional development is to provide regulating functions: economic growth stimulation, rational usage of human resources potential, provision of progress in branch and territorial systems, support of products and services export, the main aim of regional development state regulation is to provide economic and social stability, local production protection in international market, property relations regulation, independent development of every region.

Keywords: institutional provision, economy management decentralization, region's self-development.

Drachuk Yu.Z., Trushkina N.V. *Risk management of investment and innovation activity in the coal mines. – P. 26.*

The performance indicators of coal mines in Ukraine are analyzes. The main purposes are investigated for investing in fixed assets and the factors limiting investment and innovation in enterprises with industry-specific. The risks that must be considered in the investment and innovation activity of coal mining enterprises are systematizes: the risks of non-compliance with legal requirements, financial, strategic, operational, industry, environmental. The procedure for calculating the evaluation of investment projects in the coal industry is proposed.

Keywords: coal mining enterprise, factors, risks, risk management, investment and innovation activities, investment project, performance evaluation.

Kuz'menko I.M., Soldak M.O., Dubinina M.V. *Industry of the east of Ukraine: modern calls and potential directions of development.* – P. 40.

Certainly general progress of industrial regions of Ukraine trends, classification of regions of Ukraine is offered after the level of industrial development, which can become subsoil for development of the proper measures of public industrial policy, strategic planning of development of industry of regions.

Keywords: industry, region, estimation, development, policy of regional development.

Lin'kov M.O. *Mechanisms of government control of projects of transfrontal collaboration.* – P. 156.

Essence of state regulation of cross-border cooperation, particularly its operations in Ukraine at the present stage of socio-economic development was considered. Status and details state regulation of cross-border cooperation was analysed here. Proposed ways to improve state regulation of cross-border cooperation.

Keywords: mechanisms of state regulation, regional development, cross-border cooperation, European integration, management, regional policy.

Moiseev G.V., Moiseev V.G., Fialka L.V. *Questions of the institucional'nogo providing of realization of mechanism of state-private partnership (GCHP) for the acceleration of socio-economic development of concrete region.* – P. 107.

The territorial aspect of the institucional'nogo providing of realization of mechanism of state-private partnership is investigational (GCHP). The complex of state, mixed and private organizational-administrative structures, cooperant development and to effective is offered nstitute of GCHP on state and regional levels.

Keywords: state-private partnership (GCHP), institucional'noe providing of GCHP, organizational-administrative structures and models of GCHP.

Nadich A.B. *System of local exchange services and products as a tool to reduce unemployment in areas of concentration of internally displaced persons.* – P. 167.

Considered the local exchange systems: time banks and the local exchange trading systems, the history of their development, the basic principles of operation and the possibility of using for increasing level of employment of displaced persons in the areas of their greatest concentration.

Keywords: temporarily displaced persons, public service employment, unemployment, the system of local exchange.

Serdyuk O.S. *Methodical approach to the assessment of the state mining enterprises feasibility in respect of their use.* – P. 180.

In the article reviewed the Public Sector Coal Industry of Ukraine. The existing methodology for assessing coal mining companies, defined weaknesses. The activity of the coal industry for compliance Pareto. State coal mining enterprises ranked by performance indicators. Assigned to each index coefficient that determines its place among the surveyed companies. Calculated integral indicator that characterizes the feasibility of operating the company. Ranked by priority of mine to liquidation.

Keywords: coal mining company, restructuring, Pareto principle, the law Zipf-Pareto, scale Harrington, integral index, the feasibility of operation.

Shinkaryuk O.V., Kushlak O.I. *Evaluation of the international experience formation and use intergovernmental transfers (In the context of the construction of the system of state management of regional human development).* – P. 141.

The article presents a functional scheme of distribution of powers of local authorities in socio-economic development of regions in terms of fiscal decentralization (as a working hypothesis) and provides summative evaluation of international experience of EU member states on the development and use of intergovernmental transfers.

Keywords: transfer, grants, subsidies, subventions, the sources, types, intergovernmental relations, social sphere, local finances and budgets.

Shulga G.V. *Features of theoretical approaches to the research of innovation infrastructure. – P. 199.*

The article is divided into three groups of theoretical and methodological approaches to the research of innovation infrastructure. It is analyzed each group of approaches. It is identified the main directions of improving research methods of physical and social innovation infrastructure.

Keywords: innovation, research, innovation infrastructure, system approach, a comprehensive approach, structural-functional approach.

Stolyarov V.F., Voronkova T.E. *Transfer of technologies: formation and development as an economic category. – P. 57.*

The authors revealed the main properties and characteristics of transfer of technologies as an economic category in the article (logical scheme transmission of knowledge, the nature and value of "explicit" and "implicit" knowledge, commercialization of technologies, diffusion of technologies) on the basis of the definition of organizational and economic nature and content of category.

Keywords: technologies, disembodied/dissembled technology, embodied technology, transfer of technologies, "explicit" and "implicit" knowledge, commercialization of technologies; diffusion of technologies.

Zhilinskaya L.O., Rozumchuk O.O. *Theoretical aspects of development organizations. – P. 94.*

Generalized theoretical aspects of enterprise development and stages of organizational development. Courtesy of the author's vision of the essence of an integrated approach to the management of enterprise development as planned, directed and structured process management of all areas of the company.

Keywords: management, development, enterprise, organization, stages.

Tolmachova G.F., Yakubyak O.V. *Small enterprise trends of development in modern Ukrainian economy. – P. 121.*

A place and role of small business are investigated in the economies of different countries. Results over of analysis of dynamics of indexes of development of small enterprise of Ukraine are brought, and influence of external factors is estimated on forming of enterprise activity in a country. On the basis of undertaken a study recommendations are given in relation to the improvement of enterprise climate with the purpose of providing of height of sector of small enterprise.

Keywords: progress trends, small enterprise, small business entity, physical person-businessman, tax politics, дерегуляція, administrative barriers.

ЗМІСТ

<i>Антонюк В.П., Ляшенко В.І., Новікова О.Ф., Котов Є.В., Чумаченко М.М.</i> Програма створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року та наукова експертиза її проекту.....	3
<i>Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В.</i> Управління ризиками інвестиційно-інноваційної діяльності на вугледобувних підприємствах	26
<i>Кузьменко Л.М., Солдак М.О., Дубініна М.В.</i> Промисловість сходу України: сучасні виклики та потенційні напрями розвитку	40
<i>Столяров В.Ф., Воронкова Т.Е.</i> Трансфер технологій: становлення та розвиток як економічної категорії.....	57
<i>Амоша Е.А.</i> Проблемы регулирования социальных расходов в зарубежных странах	74
<i>Грінєвська С.М.</i> Інституційне забезпечення самостійного розвитку регіону при децентралізації управління	80
<i>Жилінська Л.О., Розумчук О.О.</i> Теоретичні аспекти щодо управління розвитком підприємства	94
<i>Моисеев Г.В., Моисеев В.Г., Фиалка Л.В.</i> Вопросы институционального обеспечения реализации механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) для ускорения социально-экономического развития конкретного региона	107
<i>Толмачова Г.Ф., Якуб'як О.В.</i> Тенденції розвитку малого підприємництва у сучасних економічних умовах України	121
<i>Шинкарьок О.В., Кушлак О.І.</i> Оцінки міжнародного досвіду формування та використання міжбюджетних трансфертів (у контексті побудови системи державного управління регіональним людським розвитком).....	141
<i>Ліньков М.О.</i> Механізми державного регулювання проектів транскордонного співробітництва.....	156
<i>Надич А.Б.</i> Системы локального обмена услугами и товарами как инструмент снижения уровня безработицы в районах концентрации временно перемещенных лиц	167
<i>Сердюк О.С.</i> Методичний підхід до оцінки державних вугледобувних підприємств з точки зору доцільності їх експлуатації.....	180
<i>Шульга Г.В.</i> Особливості теоретичних підходів до дослідження інноваційної інфраструктури	199

Наукове видання

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

ТРЕТІ 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>О.П. Котовенко, О.А. Кокорєва</i>
Комп'ютерна верстка	<i>Н.А. Алексейчук</i>

Підп. до друку 18.12.2014. Формат 60x84/16. Папір друк. №3. Офс.друк.
Ум. друк. арк. 13,3. Обл.-вид. арк. 14,3. Тираж 350 прим.
Замовлення №. 1369.
Друк різнографічний. ІЕП НАН України.
01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.