



Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 4 (48) • 2014

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ
2014

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	В. М. Шаповал, А. В. Бардась, І. П. Булеєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебасєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
	Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 10.02.10. № 1-05/1).
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
	Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 9 від 26.11.2014 р.). Наклад 300 прим. Зам. № _____ Підписано до друку 02.12.2014 р. формат 60х90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Виготовлення	ПП КФ «Герда». 49000, пр. К. Маркса, 60, м. Дніпропетровськ, Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №397 від 03.04.2001 р.



State higher educational institution
«National Mining University»

ECONOMICS BULLETIN of the National Mining University

Scholarly Journal

№ 4(48) • 2014

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k
2014

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	V. M. Shapoval, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostyrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland) The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 10.02.10. # 1-05/1)
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 9 dated 26.11.2014). Number of copies printed 300. Order No. ____ Passed for printing 02.12.2014. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration KB # 7070 dated 18.03.2003
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua
Production	PP KF «Gerda». 60, K.Marks Ave., Dnipropetrovs'k, 49000 Certificate of Publisher ДК №397 dated 03.04.2001

ЗМІСТ

Стор.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Задорожний Г. В. Чело-Век как мера развития науки в современном мире	9
Кучеренко Є. В. Взаємозв'язок виробництва і споживання в контексті теорій суспільства масового споживання	16
Новікова О. Ф., Кузьменко Л. М. Модернізація системи державного управління на засадах соціальної відповідальності	22
Пилипенко Ю. І., Пилипенко Г. М. Соціально-відповідальна поведінка бізнесу: сутність та умови формування в Україні	28
Литвиненко Н. І. Толерантність та соціально-економічний розвиток країни: крос культурний вимір	35
Архипов О. Ю., Черкавская Т. М., Друзенко А. Н. Взаимосвязь теневой экономики и институтов государства в глобализирующемся мировом хозяйстве	42
Завгородня О. О. Параметри порядку і фактори ефективності національних інноваційних систем у контексті викликів глобальної конкуренції	50
Білоцерківець В. В. Нова економіка у національних координатах: проблеми та перспективи розвитку	62
Шинкарук Л. В. Структурний і соціальний аспекти оцінки пропорційності та диспропорційності в економіці	71
Швець В. Я. Механізми взаємодії суб'єктів суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності	79
Нікітіна О. Б. Формування передумов постіндустріального розвитку України в тренді європейського вибору	84

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВOSTI

Вагонова О. Г., Прокопенко В. І. Соціальні наслідки економічної діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів України	90
Солянік Л. Г. Соціальна відповідальність як ключовий фактор впровадження моделі сталого розвитку промисловості України	97
Темченко О. А., Горлов М. І., Темченко Г. В. Методи управління процесами використання енергоресурсів на гірничорудних підприємствах	109

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Лобов С. П. Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства з позиції його акціонерів	116
Вілянський А. В. Оцінка інноваційної спрямованості розвитку промислового підприємства	122
Матусевич А. А. Пути повышения эффективности предприятий железнодорожного транспорта в Украине	130
Волотковська Ю. О. Удосконалення методики формування резерву на соціальні потреби у випадку закриття гірничого підприємства	136
Романенко О. О. Вплив мережі Інтернет на діяльність промислових підприємств ...	141

ФІНАНСИ

Бараннік Л. Б., Черкавська Т. М. Соціальний захист населення у надзвичайних ситуаціях: фінансовий аспект	148
Бойченко Н. В. Анализ уровня производственного травматизма и затрат на охрану труда по регионам Украины	154

МАРКЕТИНГ

Пилипенко Г. М. Інновації та ринкова влада: дослідження взаємозв'язку на ринку телекомунікаційних послуг	161
---	-----

ECONOMIC THEORY

Zadorozhniy G. V. Human as a measure of science development in the modern world ...	9
Kucherenko E. V. Interrelation between production and consumption in context of mass consumer society theories	16
Novikova O. F., Kuzmenko L. M. Modernization of government system based on social responsibility	22
Pilipenko Y. I., Pilipenko G. M. Socially responsible business behavior: the essence and forming conditions in Ukraine	28
Lytvynenko N. I. Tolerance and social-economic growth of a country: cross-cultural study	35
Arhipov O. Yu., Cherkavskaya T. M., Druzenko A. N. Interconnection of shadow economy and state institutions in globalizing world economy	42
Zavhorodnia O. O. Order parameters and efficiency factors of National innovation systems in the context of global competition challenges	50
Bilotserkivets V. V. New economy in national coordinates: problems and perspectives of development	62
Shynkaruk L. V. Structural and social evaluation aspects of proportionality and disproportionality in economy	71
Shvets V. Ya. Mechanisms of interaction of subjects of public relations on the basis social responsibility	79
Nikitina O. B. Formation of precondition of post-industrial development of Ukraine in European choice trend	84

INDUSTRIAL ECONOMICS

Vagonova O. G., Prokopenko V. I. Social consequences of economic activities of concentration mills in Ukraine	90
Solyanik L. G. Social responsibility as a key factor of introducing the model of sustainable development of industry in Ukraine	97
Temchenko O. A., Gorlov M. I., Temchenko G. V. Power resource management at the mining enterprises	109

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Lobov S. P. Evaluation of economic efficiency of enterprise activity from the shareholders' perspective	116
Vilyanskiy A. V. Estimation of the innovative focus of an industrial enterprise	122
Matusevich A. A. Ways of raising railway transport enterprises efficacy in Ukraine	130
Volotkovska Yu. O. Improvement of method of forming reserves for social needs in case of mining enterprise closure	136
Romanenko O. O. Influence of Internet on industry enterprises activity	141

FINANCE

Barannik L. B., Cherkavska T. M. Financial aspects of social protection in emergencies	148
Boychenko N. V. Analysis of industrial accidents rate and expenditure on labour protection in Ukraine region-wise	154

MARKETING

Pilipenko G. M. Innovation and market power: a study of interrelation on the telecommunication service market	161
--	-----

ЧЕЛО-ВЕК КАК МЕРА РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Г. В. Задорожный, д. э. н., профессор,
Харьковский национальный университет имени Н. В. Каразина, socialec@rambler.ru*

Становление постнеклассической науки, которая знаменует четвертую научную революцию, имеет главным объектом изучения человекообразные комплексы. Человек становится ядром функционирования таких комплексов, ибо единая триипостасная природа человека – духовно-био-социальная, где духовная ипостась является определяющей в целостной жизнедеятельности, должна задавать мотивы и цели хозяйствования. Ценностная рациональность становится императивной для преодоления современного глобального поли системного кризиса.

Ключевые слова: постнеклассическая наука, человекомерность, ценностная рациональность, архетип «свобода-ответственность», университетское образование.

Остается непонятным, как может развиваться современная, научно ориентированная культура, если сама наука не имеет научной теории личности, пользующейся хоть каким-то признанием. Незнание человека – это, может быть, наиболее сильное незнание в современной науке.

В. В. Налимов

Путь к спасению лишь в пересмотре господствующих идей.

С. Франк

Постановка проблемы. По-видимому, следует начать свои рассуждения с давно возникшей проблемы, но которая только сегодня предстала как острейший вопрос начала нового века и тысячелетия в русле кризисности современной науки. И эту проблему достаточно четко выразил классик менеджмента еще в середине 60-х годов XX столетия Питер Ф. Друкер: «С тех пор как в середине XVII века Декарт объявил рассуждения о *духовной сущности человека неуместными*, западный мир интересовался только тем, *что существует вне человека*, – природой и обществом» [1, с.215] (выделено мной – Г. З.).

Тема статьи выкристаллизовалась в процессе многолетней выработки понимания о современной жизни и современной науке, которые в последние четыре десятилетия охвачены дрящимся *кризисным* состоянием. При этом уже стало очевидностью,

что традиционной механико-материалистической (ньютоно-картезианской) наукой не могут быть найдены и обоснованы пути преодоления современного глобального (апокалиптического – Ю. М. Осипов) кризиса, ибо, как показал нобелевский лауреат по экономике Морис Алле, он имеет *духовную* природу. Надежда на преодоление этого кризиса рушится с каждым днем, ибо пока в ходу находится традиционно воспринимаемая наукой *природа человека*, которая сводится к его *био-социальному* пониманию, никакие проекты выживания человечества не несут в себе *качественно иначе возможной* жизнедеятельности человека.

Наиболее тревожное выражение кризиса жизнедеятельности человека в наиболее представимом виде мыслится, прежде всего, в *хромоте* на обе ноги того, что традиционно называется *социальностью* или проще – социальной защищенностью чело-

века в жестко насаждаемом *социал-дарвинистском* глобализирующемся мире. Жизнь в искусственно созданной и углубляющейся *небезопасности* при постоянно усиливающемся внутреннем чувстве нарастающей *тревоги* становится *повседневностью*. «Самое поразительное, что *созданный человеком мир... отрицает* уже не только природу и Бога, с которыми у него борьба, а и... *самого человека*, который ему попросту уже *не нужен* – ни по сути своей, ни в массе своей. Искусственный мир требует и какого-то *искусственного человекоподобного создания*, того же гуманоида – то ли просто постчеловека, то ли даже сверхчеловека, ну и надо полагать, уже и не в тех количествах и пропорциях, чем сегодня, а потому всем не приспособившимся и *правильно не смутировавшим* землянам придется, видно, этот счастливый, но имманентно уже болезнетворный, *мир покинуть*» [2, с.511] (выделено мной – Г. З.). Традиционная – *механико-материалистическая наука, исключившая* из предмета своих исследований *духовный мир человека*, его *сознание* не может ни более-менее полно описать современную *целостную реальность*, ни найти *жизнеспасительного* пути выхода из *длящегося* поликризисного состояния человечества, для которого нарастание рисков, опасностей и катастрофичности становится почти привычной повседневностью.

Анализ последних исследований и публикаций. Главная причина кризисного состояния самой *науки*, транслирующей это состояние в практическую обыденность, состоит в том, что «наука, в дни ее всемогущества, начинает выступать, скорее всего, как средство овладения миром, а не как средство раскрытия фундаментального. Самый большой упрек нашей культуре заключается в том, что ее *наука* оказалась *не в состоянии впитать в себя то запредельное*, с которым соприкоснулась» [3, с.277]. С одной стороны, углубляющаяся *узкая научная специализация* создает непреодолимые межпредметные, а зачастую уже и внутрпредметные барьеры и не допускает широких мировоззренческих обобщений [4, с.7], чем своеобразно перекрывает «кислород *человечности*» носителями передового *техночного* знания, не говоря уже об остальной массе

«ненаучных» людей, которым достаются лишь *популяризаторские отходы* от науки.

С другой стороны, агрессивно насаждаемая идеология оголтелого *потреблять(ь)ства* и достижения сиюминутного *успеха* как якобы самостоятельного каждым человеком производимого рационального *выбора деформирует* многогранную *личность* в *одномерного* индивида, изначально *лишенного ценностной* системы внутренних мотиваций. В результате разворачивающийся мир *техники* как процесса де(э)волюции человека (В. А. Кутырёв) исповедует безудержную новационность как ускоряющееся движение по пути *о-бес-смысл-ивания* жизни. «Инновационизм – мировоззрение, при котором тела и вещи существуют только для того, чтобы поскорее исчезнуть. И замениться чем-то новым, более совершенным. Потом опять новым, еще более совершенным. И еще раз новым, неизвестно для чего/кого и куда «совершенным». Совершенствование без образца и конца, без «акме» – абсурд *regretum mobile*» [4, с.9]. В результате существенно сокращается пространственно-временной континуум, в котором от человека требуются *целостные* осмысленно-ответственные действия, выражающие его *целостную триипостасную – духовно-био-социальную природу*. Но игнорирование именно духовно-нравственной составляющей-основания означает, по сути, нарастания современного процесса повсеместного *расчеловечивания*.

И главная характеристика современности, как это ни странно, лежит вовсе не в создании постоянно и настырно обновляющейся *техники* как материально выраженного основания *искусственного мира*, а в том, что происходит *ускоренная деформация целей и ценностей* человеческой деятельности, и прежде всего *утрата* ею *этического измерения* своих мотивов и результатов. Это оборачивается расширяющейся *подменой* «нормативного знания, открывающего системные связи в природе и ограничивающего технологический произвол, знанием сугубо *инструментальным*, целиком и полностью полагающимся на открытие *новых технологий*» [5, с.402] (выделено мной – Г. З.). Человек и общество утрачивают смысл *Великого духовного проекта*, без ко-

торого практически невозможно *ценностное* целеполагание развития как внутреннего настроя и желания обеспечивать *достойную, счастливую жизнь* всего населения планеты Земля.

Императив выживания человечества (Н. Н. Моисеев), *спасения человека*, через реализацию которого может быть спасена сама жизнь на планете, становится *центральной практической* задачей. «Нам необходимо понять постиндустриальное общество как возвращение из «постчеловеческого» мира в *человеческий*... Сегодня культурная революция современности состоит в том, чтобы *вернуть права живого* и повысить его статус – *онтологический и ценностный*» [6, С. 100–101] (выделено мной – Г. З.).

Постнеклассическая Чело-Век-о-мерная наука, как выражение *четвертой научной революции*, сегодня встала на повестку дня кризисно глобализирующегося мира вовсе не случайно. Само ее название, имя указывает на глубочайший *смысл* этой науки, в котором центральным *благо-несущим* словом является **Чело-Век**, выступающий как *мера* всей жизнедеятельности.

Формулировка цели статьи. Целью данной статьи является осмысление глубинных причин современного кризиса, исследование влияния духовной сферы жизнедеятельности человека на экономическое развитие, определение направлений преодоления кризисного состояния общества на основе ценностной рациональности.

Изложение основного материала исследования. В самом термине «*человеко-размерность*» весьма четко и однозначно выделяется-определяется то *самое существенное*, которым только и может прирастать *жизнетворение*. **Чело-Век!** Если в такой разделенно-слитной транскрипции обратиться к Толковому словарю русского языка В. Даля, то в этом слове четко выделяется: *чело* – голова, перёд, лицо; *лицо* человека – представитель *высших духовных даров*; лично, самолично, не через третьего; *век* – бытие Вселенной, *вечность* – безначальный и бесконечный, всегдашний, постоянный, нескончаемый, пожизненный. Поэтому: **ЧЕЛО-ВЕК** – *лицо, всегда обращенное к Вечности, к высшим духовным*

дарам, вечным ценностям жизни. РАЗ-МЕРНОСТЬ – *раз* – краты – известное число разов; единица, один; *мера* – способ определения количества по принятой единице, предел, граница, т. е. кратность предельного определения по принятой единице.

В целом же, исходя из указанных фиксаций, *человеко-размерность* можно свести к тому, что в *процессирующем явлении* должна *бесконечно (кратно) устанавливаться постоянная его граница, соотносимая с лицом, всегда обращенным к Вечности, откуда восполняются высшие духовные дары: любви, общности (взаимности, сотрудничества), самореализации лика (личности) в свободном и ответственном творчестве*, коль скоро *личность* своим участием в данном процессе *влияет* на его протекание.

В этом аспекте приходит четкое осознание и понимание *главной задачи науки XXI века*: исследование *внутреннего духовного мира человека*. Без такого постижения Универсума и человека, осуществления практических плодотворных действий в данном направлении вряд ли можно найти реальные пути выхода из углубляющегося поликризиса современности. *Одухотворение, очеловечивание* действительности сегодня *равнозначно выживанию и спасению* человечества. И перед учеными, как впрочем, и перед всеми землянами, встал фундаментально-спасительный вопрос: готовы ли мы «принять единство науки и духовности?» [7, с.307].

Другими словами, оценивая все проблемы и риски действительности, сегодня мы должны четко осознать, что «выход из всех тупиков современного мира содержит в себе София Премудрость Божья, указующая пути из паутины виртуальных, завиральных, финансовых и аморальных миров в царствие их оригиналов, их смысловых и хозяйственных прообразов». Для своего спасения, как и спасения Природы, и самой Жизни, нам ныне *провиденциально открылось*, что «взрывной интерес к Софии-мудрости проявляется накануне величайших катаклизмов истории, когда безумие охватывает почти всех, именно тогда мудрость-София протягивает свою спасительную руку. Ибо София – идея всех идей, сакральная парадигма все-

го бытия» [8, с.46]. Поэтому «исследование любых современных проблем возможно лишь в софийном контексте, в котором восстанавливается высшее единство неба и земли! Все помыслы зарождаются в Боге, созревают в Софии и открываются в чистых сердцах» **Чело-Веков** [8, с.52].

Для теоретического осмысления всего происходящего и обоснования практических *спасительных* действий человека и человечества необходим *кардинальный методологический прорыв*, на который нацелена формирующаяся *постнеклассическая наука*, объектом исследований которой стали **человеко-векоразмерные комплексы**, в которых человек играет *определяющую* роль, выступает ядром таких комплексов. Но понять суть развития человеко-векоразмерного комплекса невозможно, не вникнув в *целостную триединую духовно-био-социальную природу человека*, в целостность его хозяйственной деятельности.

Это же, в свою очередь, говорит о том, что необходимо кардинально изменить систему координат в самом постижении-понимании Чело-Века. Нам еще только предстоит глубоко понять, что фундаментальная черта новой научной человекомерной парадигмы – «это понимание того, что *сознание* – *первичное* свойство существования, а не эпифеномен материи», ибо «недавние открытия подтверждают утверждения древней философии и великих мистических традиций, что *люди* являются также *бесконечными полями сознания*, превосходящими пределы времени, пространства и линейной причинности», а «глубинная динамика человеческой психики в сущности своей *духовна* и что *духовность* является *важнейшим измерением мироздания*» [9, с.281, 310] (выделено мной – Г. З.).

Научный интерес к духовности и внутренним глубинным поискам личности сейчас становится не просто приоритетным, но и *предельным обнадеживающим* фактором в весьма проблематичном современном мире. «Новая парадигма сможет стать важным катализатором эволюции *сознания*, которому предстоит играть роль *критического фактора* в сохранении жизни на нашей планете» [9, с.319] (выделено мной – Г. З.).

Именно *переход* мышления и миропо-

стижения в формат **целостности**, которая является его *духовным кодом* и *сакральным ключом*, сегодня неизбежно, принудительно, безальтернативно становится *императивной* предпосылкой деятельности человека *по спасению самого себя, Природы и Жизни*, над которыми нависла реальная угроза уничтожения. По сути, вновь с особой силой актуализировался изначальный вопрос: *что есть личность?* Умение выстоять перед этим вопросом, «не испугаться его, не уклониться от него будет определять *возможность человека выжить* в этом Мире, быстро идущем в непонятное будущее» [3, с.35] (выделено мной – Г. З.).

Глубинное постижение Универсума в ныне разрабатываемом *новом* мировидении требует *личностного взгляда-критерия*, который задает-требует *одушевленности* как исходного принципа научного поиска. Самым главным в формировании нового типа мышления сейчас является признание *осмысленности* и *оживотворенности* всего мира, а это уже подразумевает необходимость соблюдения **этических законов** [10, с.3–4]. Это же, в свою очередь, ведет к тому, что традиционный подход описания человеческой деятельности только в координатах чисто *экономических* трактовок (неоклассика, рыночный фундаментализм, методология индивидуализма) не только недостаточен, но он во многом *вреден, опасен* для самой жизни человека и общества, *губителен* для Природы.

Современный длящийся глобальный поликризис и насущные беды человечества явно указывают, что *целерациональность*, соотносительная с чисто *количественными* параметрами деятельности, должна, как говорят философы, уходить в основание, а на первое место сегодня с необходимостью, а правильное и важнее – *императивностью*, выходит **ценностная (сущностная) рациональность**. Именно она ныне и в дальнейшем ради жизнеспасения, прежде всего человеко-спасения, свидетельствует не просто о возрождающемся *ценностном* ренессансе, а должна стать *основанием* актуальной структуры человеческой хозяйственной деятельности.

Но в то же время надо четко представлять, что эта актуализация одновременно

означает и *фундаментализацию* как выдвижение *духовно-нравственных ценностей чело-вечности*, изначально заложенной в хозяйстве и хозяйствовании. Чело-Вечность должна проявиться как первейшая ценность, которая предопределяет-оплодотворяет все другие ценности. «Действительно, человечество всегда требовало актуализации ценностей способа жизни, но только сейчас, в эпоху растущей конкурентоспособности знаний и остроты проблем экологии, ценностная конкурентоспособность по-настоящему становится императивом» [11, с.8].

Вполне естественно, что становление постнеклассической *человекомерной* науки не может не отражаться на системе образования, в которой также требуются не просто чисто формальные, но *кардинальные* изменения в *качественно-содержательном* плане. Суть необходимых здесь реформ весьма точно выразил Джидду Кришнамурти в следующих словах: «...до тех пор, пока образование не сможет выработать у нас *целостного представления о жизни*, оно будет бессмысленным... Образование – это не просто стяжание разного рода знаний или сбор и систематизация фактов. Образование – это *познание жизни как целостного процесса*. Главной задачей образования является формирование *целостного*, а значит и *разумного человека*... Познать жизнь означает познать самого себя, именно это является альфой и омегой образования» [12, с.10, 15, 14] (выделено мной – Г. З.).

Широкое цитирование других авторов здесь сознательно использовано для указания на то, что без нарастающего осознания современной кризисной реальности, понимания ее истинных причин и следствий, вряд ли представляется возможным говорить о *посткризисном* развитии. С другой стороны, взятые в качестве канвы высказывания выдающихся *мыслителей современности*, которые видят *глубже и дальше* даже просто образованных людей, мыслителей, обеспокоенных судьбой человечества и будущим каждого человека, свидетельствуют, что в науке, образовании и хозяйствовании неизбежно будет нарастать количество понимающих глубинных проблем, что создаст условия для изменения мышления и действий. Мыслителями уже сделано до-

вольно много. Но нынешняя ситуация такова, что *леность к чтению* даже среди ученого истеблишмента, даже *весьма продвинутого* в познании каких-то *узких* научных проблем, не позволяет сосредотачивать внимание на *мировоззренческих, ценностно-смыслообразующих* вопросах, определяющих направления и пути функционирования, выживания и развития человека и общества.

Между тем не будет преувеличением констатировать, что подавляющее большинство острейших проблем современной реальности возникло из-за того, что именно *глубинные, фундаментальные, вечные вопросы откладываются* в этом суматошном, стремящемся к успеху любой ценой, мире на «потом», которому, как правило, так и не наступает черёд. *Забывая или не желая искать ответы на вечные вопросы*, человечество ускоряет свое движение к *небытию*, а словесные призывы без надлежащего обдумывания и понимания *лишь обостряют* кризисную ситуацию, порождают новые риски и опасности, создают вполне реальные катастрофические угрозы жизнедеятельности человека, вызывают деградацию.

Между тем требование постнеклассической *человекомерной* науки сформировать *новую научную картину реальности* и задача образования – доводить ее к сознанию молодежи, превращая ее в основание процесса современного миропостижения, являются необходимыми императивами *чело-вечной* жизнедеятельности, независимо от статусной определенности субъекта хозяйства – человека, предприятия, государства или транснациональной корпорации.

Здесь следует особо акцентировать, что мотивации и решения к действию принимаются *именно отдельным человеком, личностью*, руководствующейся своим *мировоззрением*, во многом являющимся результатом процесса *личного самопостижения и образования*. Рассуждения о коллективных интересах и целях в данном аспекте лишь *искажают* проблему, затушевывают ее понимание, становятся зачастую вредоносной социальной технологией *перекладывания личной ответственности*. И дело не столько в том, что общество «выставляет человеку цену за полученную им свободу, и

цена ей – ответственность» [1, с.215]. Истинная проблема находится намного глубже: в самой специфике человеческой духовной внутренней природы, где «заложен» архетип-код *свободы-ответственности*, который неизбежно должен *развертываться* через *мемы* (культурное) и *уны* (собственно человеческое) посредством целостной хозяйственной жизнедеятельности человека.

Современное качественное *университетское образование* должно являться интегральным фокусом осмысления и понимания современных проблем человеческой жизнедеятельности. Понятно, что в литературе высказываются различные точки зрения, порой, может быть, где-то не совсем совместимые. Но общий пафос университетского образования все же, как представляется, находится в формате *человекоспасения, возрождения человечности*, раскрытия истинной роли университетского образования в творческом *человеческом обустройстве* реальности, которая сегодня уж вовсе не прочь полностью подчинить человека техносу, *манипулируя* его *сознанием*, втягивая в процесс обездуховления, упрощений и схематизаций, помещая его в иллюзорно-виртуальный мир *расчеловечивания*. Система образования в этом процессе становится *актуальной точкой бифуркации*, в которой понимательно определяется настоящее и будущее человека/постчеловека, бытия/ничто, жизни/смерти.

В этой связи следует полностью разделить пафос первого президента Римского клуба Аурелио Печчеи, который обосновал, что «проблема в итоге сводится к *человеческим качествам* и путям их усовершенствования. Ибо лишь через развитие человеческих качеств и человеческих способностей можно добиться изменения всей ориентированной на материальные ценности цивилизации и использовать ее огромный потенциал для благих целей. И если мы хотим сейчас обуздать техническую революцию и направить человечество к достойному его будущему, то нам необходимо прежде всего подумать об изменении самого человека, о революции в самом человеке» [13, с.43].

Вместе с вышеприведенными положениями следует указать, что сущностные

размышления автора позволили проведен-циально сформулировать и обосновать *три смыслопонимательные человекомерные гипотезы* о:

- единой триипостасной – духовно-био-социальной природе Чело-Века;
- духовно-нравственной константе антропного принципа, определяющей его физические константы;
- исходно чело-вечном архетипе-големе «свобода-ответственность», развертывающемся в хозяйстве как целостной сфере жизнеутверждающей деятельности человека-личности.

Эти гипотезы во многом предопределяют-задают формат постнеклассической *человекомерной науки*, широко открывают врата *междисциплинарного целостного постижения* внутреннего духовного мира личности и жизнеукрепляющих хозяйственных действий Чело-Века, наполненных *наддисциплинарными софийными, мудрыми смыслами*. И в этой связи можно высказать еще одну *гипотезу*, касающуюся постнеклассической науки, специфика которой фиксируется *взаимодействием научного и вненаучного знания*. Действующие ныне два основных традиционных подхода к *соотношению науки и религии* противостоят друг другу. В первом случае фиксируется непримиримое противостояние науки и религии; во втором – говорится о возможности будущего высшего синтеза науки и религии.

Но, по-видимому, ни те, ни другие исследователи не видят чего-то чрезвычайно важного жизнеутверждающего в постижении целостной реальности и по-прежнему безальтернативно верят только в свою правоту. Однако, в свете недавно обнародованных результатов *новейших научных экспериментальных данных* открылась возможность *нового* понимания соотношения науки и религии: *наука служит расшифровкой божественных чертежей Творения-реальности*. К такой точке зрения, такому пониманию все больше и больше подталкивают открытия тех ученых, которые сегодня работают на самом передовом рубеже осмысления-постижения целостной реальности и ведут свой поиск в сферах космологии, квантовой физики, нейрофизиологии, трансперсональной психологии, современ-

ной биологии, медицины, где происходит выход из механико-материального мира *в мир духовный*. Вечный вопрос: что есть человек и каково его предназначение в нашем мире? – при таком новом повороте проблемы соотношения науки и религии многое проясняет и вдохновляет.

Выводы. Таким образом, сегодня столь важно не только способствовать становлению новой человекомерной науки, но и вводить *человекомерность* во все процессы смыслопоиска и непрерывного *образования*, хозяйственных пре-*образований* на всех уровнях управления и функционирования современного общества. При этом нельзя забывать, что общество, социум состоит из отдельных *личностей*, миропонимание и мировоззрение которых оплодотворяет все хозяйственные действия. Духовный внутренний мир человека не просто «имеет значение», но задает *ценности мотивов и целей* деятельности, а поэтому общество и мир становится таким, каким его создает личность, для которой главным полем, сферой жизнедеятельности должно быть сознательное свободно-ответственное творчество.

Литература

1. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Ф. Друкер. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
2. Михайлов Ю. Реквием. Роман о романе, или роман с романом. Метафизическая проза / Ю. Ми-

хайлов. – М. : ТЕИС, 2010. – 592 с.

3. Налимов В. В. Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектура личности / В. В. Налимов. – [3-е изд.]. – М. : Академический проект; Парадигма, 2011. – 287 с.
4. Кутырёв В. А. Бытие или ничто / В. А. Кутырёв. – СПб. : Алетея, 2010. – 496 с.
5. Толстых В. Глобальные вызовы и поиски ответа: социокультурный аспект // Горбачев М. С. и др. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 592 с.
6. Панарин А. С. РЕВАНШ ИСТОРИИ: Рос. стратег. инициатива в XXI веке / А. С. Панарин. – М. : Русский мир; Моск. учеб., 2005. – 430 с.
7. Талбот М. Голографическая Вселенная / М. Талбот. – М. : Издательский дом «София», 2005. – 368 с.
8. Шулевский Н. Б. Софийный горизонт бытия // София. Сто лет русской философии хозяйства / Н. Б. Шулевский. – М. : ТЕИС, 2012. – 146 с.
9. Гроф С. Путешествие в поисках себя: Измерения сознания. Новые перспективы в психотерапии и исследовании внутреннего мира / С. Гроф. – М. : ООО «Издательство АСТ» и др., 2004. – 603 с.
10. Чикалин М. В. Творение и закономерности развития в природе и обществе: наука, техника, язык: Книга I. / М. В. Чикалин. – М. : Белые Альвы, 2005. – 208 с.
11. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України, 2008, № 4. – С. 4–14.
12. Кришнамурти Джидду. Образование и смысл жизни. – К. : «София»; М. : ИД «София», 2003. – 192 с.
13. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1985. – 312 с.

Становление постнеклассической науки, которая знаменует четвертую научную революцию, имеет главным объектом изучения человекомерные комплексы. Человек становится ядром функционирования таких комплексов, ибо единая триипостасная природа человека – духовно-био-социальная, где духовная ипостась является определяющей в целостной жизнедеятельности, должна задавать мотивы и цели хозяйствования. Ценностная рациональность становится императивной для преодоления современного глобального полисистемного кризиса.

Ключевые слова: постнеклассическая наука, человекомерность, ценностная рациональность, архетип «свобода-ответственность», университетское образование.

Establishment of postnonclassical science, which marks the fourth scientific revolution, has the mankind complexes as the main object of study. Man becomes the kernel of the operation of these complexes, because the only threefold nature of the man – spiritual-bio-social, where the spiritual hypostasis is a decisive in the whole of life, must specify the motives and goals of the economy. Value rationality becomes imperative to overcome the current global polysystem crisis.

Keywords: postnonclassical science, mankind complexes, value rationality, the archetype of «freedom – responsibility», university education.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

Надійшла до редакції 12.11.14.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЙ СУСПІЛЬСТВА МАСОВОГО СПОЖИВАННЯ

*Є. В. Кучеренко, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
sudik18@mail.ru*

Взаємозв'язок виробництва і споживання розглядається з точки зору теоретиків концепції «суспільство споживання». Проаналізовано причини становлення даного феномену у системі економічних відносин сучасного суспільства. Показано основні методологічні підходи дослідження суспільства споживання. Виокремлено взаємозалежність духовного розвитку людини і розвитку сучасного суспільства споживання.

Ключові слова: виробництво, споживання, взаємозв'язок виробництва і споживання, суспільство споживання, консьюмерізм, духовність, духовна сфера.

Постановка проблеми. Соціальні та економічні зміни, які відбулися в Україні після здобуття незалежності, призвели до появи абсолютно нових соціальних та економічних феноменів. Під впливом трансформаційних процесів та глобалізації в українському суспільстві сформувався особливий тип ринкової економіки, який на практиці виявився аж занадто далеким від тієї ідеальної моделі, яка була орієнтиром під час проведення реформ.

Орієнтація на домінування егоїстичних інтересів і приватну ініціативу в умовах над монополізму та майже повної відсутності державного контролю над економічною діяльністю, призвели до встановлення контролю над стратегічними ресурсами і захоплення у ході приватизації найбільш прибуткових сфер економіки.

Виробництво вітчизняних товарів у 90-ті рр. XX ст. виявилось не досить прибутковою сферою у порівнянні з фінансовими операціями та зовнішньою торгівлею, куди став спрямовуватися швидко зростаючий капітал «нових українців». Як наслідок, економіка зазнала катастрофічного спаду, у ході якого було практично знищено вітчизняну промисловість. Натомість для українського споживача відкрились зовнішні ринки і зарубіжні товари, а разом з ними у сірі та непрості будні кризового періоду прийшли яскраві картини «заморського життя» та гламуру.

Саме у цей період відбувається докорінна зміна суспільної свідомості українців та переоцінка цінностей. На зміну ідеалам колективізму, солідарності, рівності матері-

альних статків та скромності у споживанні приходять крайній індивідуалізм та матеріалізм. Така зміна споживацької поведінки негативно позначилася на всіх сторонах суспільного життя, що потребує глибоких наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Суспільство споживання» як соціальний феномен вже більш ніж п'ятдесят останніх років XX ст. перебуває у сфері уваги і вивчення таких наук як економіка, філософія, соціологія, антропологія, політика. Вперше цей термін увів до наукового вжитку видатний психолог, послідовник З. Фрейда, а у подальшому представник неомарксистського напрямку економічної науки, Е. Фромм [1]. Питаннями негативного впливу суспільства споживання на особистість та суспільний розвиток переймався Г. Маркузе [2].

У сфері сучасних соціологічних досліджень, які зосереджені на вивченні споживання як одного із основоположних факторів формування соціальної структури суспільства, вагоме місце належить Ж. Бодрійяру [3].

Серед вчених-економістів найбільш ґрунтовно до аналізу феномена споживання підійшли представники інституціонального напрямку економічної думки – Т. Веблен та Дж. К. Гелбрейт [4 – 6].

Така увага з боку представників різних суспільних наук і, відповідно, міждисциплінарний характер досліджень, зумовлені тим, що суспільство споживання не є атрибутом виключно економічної сфери, а знаходиться у тісному взаємозв'язку з іншими

складовими суспільного організму.

По суті, воно здійснює вагомий вплив на всі сторони людської життєдіяльності, а саме: впливає на зайнятість населення та встановлення відтворювальних пропорцій на макроекономічному рівні функціонування національної економіки, визначає обсяги заощаджень та спрямованість інвестицій, окреслює сферу виробництва суспільних благ, змінює характер соціальних відносин у суспільстві, породжує певні політичні ідеології й формує впливові суспільні та державні структури, а також досить активні політичні рухи. Це стає можливим за рахунок впливовості суспільства споживання на духовну сферу життєдіяльності, в якій воно змінює ціннісну складову свідомості людей, їх моральні відносини між собою та якість моральних вчинків.

Така складна природа взаємозв'язків суспільства споживання викликає необхідність пошуку методологічної основи його дослідження. Важливим є перехід від фрагментарних досліджень цього феномену до створення комплексної теорії.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є з'ясування місця феномена «суспільство споживання» в системі сучасних соціально-економічних відносин, окреслення теоретико-методологічних підходів його дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява суспільства споживання пов'язана з історичним процесом еволюції соціально-економічних відносин. Первинне його становлення відбулося внаслідок розвитку капіталізму, яке супроводжувалось швидким економічним і технічним розвитком та такими соціальними змінами, як зростання доходів, що суттєво вплинуло на зміни в структурі споживання різних прошарків населення і його свідомості.

Так, значні ціннісні трансформації відбулися в західному світі у 50–60-х рр. XX ст., де мала місце постійна орієнтація на егоїстичне задоволення власних бажань, пов'язаних з оволодінням матеріальними благами, що призвело до втрати ціннісних орієнтирів в суспільстві. Вже у другій половині XX ст. спостерігалось різке зростання особистих витрат на товари та послуги, що вплинуло на різке зниження рівня заощад-

жень, а, отже, й негативно відобразилось на можливостях інвестиційної діяльності суспільства та економічного зростання. Очевидним стало те, що різкий стрибок в бік споживання міг статися тільки під впливом нав'язування суспільству певних ідеалів, які допомагали досягти власної економічної вигоди.

Як зазначав В. Ліч, до кінця XIX ст. споживання і виробництво для більшості людей були нерозривно пов'язані: люди, що працювали, знали звідки з'являються товари і добробут, оскільки вони самі виробляли їх, допоки пізніше комерційні інституції не перебрали на себе контроль над виробництвом та споживанням [7, с.146].

Як наслідок, відбувся відрив виробництва від споживання, утворився окремий автономний світ споживача, де відсутність залученості до процесу виробництва товарів і втрата можливості реального їх оцінювання, супроводжується створенням образів товару. Як пише З. Бауман, впродовж всієї людської історії саме споживання, а також пов'язані з ними види діяльності (виробництво, заощадження, розподіл об'єктів споживання) слугували «сировинним матеріалом» з якого проростає розмаїття форм життя і зразків міжособистісних стосунків за допомогою винаходів культури, керованих уявою [8, с.197].

Першим на таку модифікацію звернув увагу один з представників традиційного інституціоналізму Т. Веблен, який у XIX ст. запропонував теорію показного (престижного) споживання. У своїй роботі «Теорія бездіяльного класу», він показав залежність споживання товарів не від потреб людей, а від їхнього прагнення виокремитися серед інших, що обумовлено інстинктом суперництва та бажанням слави [4]. Ці соціальні інстинкти призводять до того, що товари отримують оцінку не по своїм споживчим якостям, а по тому, настільки володіння ними відрізняє конкретну людину від оточення.

В суспільстві споживання, як зазначав Веблен, присутній демонстративний та престижний характер споживання, який спрямований на показ виняткового (особливого) положення клієнта, котрий купує ті чи інші товари чи послуги. У демонстративному

споживанні присутній елемент гордині.

І якщо демонстративне споживання є підтвердженням суспільної значимості й успіху, то це примушує споживачів середнього класу і бідних прошарків населення імітувати поведінку багатих. Таким чином, Веблен приходиться висновку, що в сучасних йому умовах характер споживання визначається значною мірою уявними нормами респектабельності.

Шукаючи відповідь на питання про походження цих норм, вчений доводить, що ринковий попит є завжди формою прояву економічної системи і в такій якості є і результатом, і причиною економічних дій. Сучасна економічна система, на думку Веблена, є системою домінування крупних виробників, які формують попит через вплив на свідомість споживача. Така політика є засобом їхнього просування до задоволення економічного інтересу в максимізації прибутку, оскільки саме високі темпи зростання особистого споживання забезпечують збільшення обсягів продажу товарів, а значить, і доходів.

Соціальними наслідками престижного споживання є неправильне спрямування виробничої енергії і, в кінці кінців, втрата суспільного добробуту, оскільки значна частина доходу не інвестується, а слугує засобом створення умов для пустих розваг бездіяльного класу.

На цих же позиціях стоїть і видатний американський економіст і соціолог Дж. К. Гелбрейт. Всі потреби він поділяє на біологічні і психологічні. Біологічні потреби породжуються особливостями функціонування людського організму, а психологічні виникають під впливом зовнішнього середовища. До таких потреб вчений відносить потреби в успіху, престижі, усвідомленні власної привабливості тощо. Гелбрейт приходиться висновку, що саме система ринкової економіки через навіювання і наслідування породила суспільство масового споживання, зробила із «людини розумної людину споживаючу».

Конкуренція, яка утверджує взаємозв'язок між споживанням і виробництвом через домінанту першого, в епоху посилення процесів концентрації і централізації виробництва і капіталу суттєво послаблюється

і монополія, яка приходить їй на зміну, формує цей взаємозв'язок через диктат виробництва. Гелбрейт показує, що великі компанії, які володіють ринковою владою та прагнуть високих прибутків, майстерно маніпулюючи рекламою та іншими інструментами впливу на покупця, формують і змінюють психологічні потреби людей.

«Насправді фірма-виробник і галузь значною мірою формують ціни і формують попит, використовуючи для цього монополію, олігополію і диференціацію товару, а також рекламу, просування товарів і стимулювання збуту... Проте, нам слід мати на увазі й соціальні витрати. Корпоративна влада проголошує, що успіх суспільства – це ще більше автомобілів, телевізорів, різного одягу та інших споживчих товарів. А також все більше і більше смертоносної зброї. Така міра людської цивілізації [6, С. 81–82].

Завдяки роботам Веблена і Гелбрейта в економічній науці утвердився підхід, який на відміну від неокласичних уявлень, розглядає споживання не як результат індивідуалістичної логіки задоволення потреб, а як наслідок впливу влади виробника, що набула величезної сили у ході еволюції ринкової системи. Ці теорії показали, що модель споживання, яка остаточно оформилася у другій половині ХХ ст., стала певним системно-інституційним каркасом сучасних капіталістичних суспільств, де консьюмерізм (різновид споживання, який спирається на принцип марнотратства) стає глобальним і «природним» способом життя.

Одним дослідників цього каркасу був французький соціолог Ж. Бодрійяр, який вважав, що суспільство споживання – це суспільство самообману, де неможливі ні справжні почуття, ні культура. «... це також суспільство навчання споживанню, соціального дресирування у споживанні, тобто існує новий та специфічний спосіб *соціалізації*, що з'явився у зв'язку з виникненням нових продуктивних сил і монополістичною перебудовою економічної системи з високою продуктивністю» [3, с.111].

Вчений вважав, що в маніпулюванні споживанням полягає пояснення парадоксів сучасної цивілізації, для якої необхідні бідність та війни, переслідуючи одну й ту саму мету – нарощування виробництва. «Наше

«суспільство споживання»: це відмова від дійсності на основі жадібного і примножувального вивчення знаків» [3, с.16].

Ж. Бодрійяр показав, що просування індустріального суспільства до більш високої стадії розвитку змінює соціальні відносини між людьми – «...люди в суспільстві добробуту оточені не стільки, як це було в усі часи, іншими людьми, скільки об'єктами споживання [3, с.5].

Речі лежать в центрі уваги сучасної людини. Вони формують її бажання і звички, визначають практики її повсякденної дії, обмежуючи їх своїми правилами-інструкціями. Вони є матеріально втіленими символами, які позначають соціальний статус і роль свого користувача. Якщо за часів К. Маркса влада речей утверджувалася через матеріалізм індустріального виробництва, то постіндустріальне суспільство підпорядковується речам не тільки на матеріальному, а й на глибоко символічному рівні [9, с.373].

Дослідження Ж. Бодрійяра показали, що споживання у ході еволюції суспільства стає все більше наслідком соціальної логіки диференціації. Ж. Бодрійяр, як і всі соціологи, приклав до дослідження суспільства споживання підхід, за яким останнє поставало результатом впливу на людину і її свідомість соціального оточення. Майже в такому ж контексті розглядають даний феномен і представники франкфуртської школи Е. Фромм та Г. Маркузе.

Вивчаючи проблему людини, яка була основною темою його досліджень, Е. Фромм аналізує її потреби – у спілкуванні, у творчості, у пізнанні, в освоєнні буття, у відчутті глибоких коренів тощо. Протягом усієї своєї наукової діяльності вчений залишався вірним основним теоретичним положенням психоаналізу і прагнув з'ясувати, яку роль відіграють психологічні фактори в соціумі, намагався розкрити психологічний механізм суспільного розвитку.

Поставивши у центр своїх досліджень психологічну модель людини, він намагався проаналізувати розгортання потенційних людських якостей у процесі пристосування людини до конкретної соціально-економічної дійсності. Через суперечність між людиною та природою Е. Фромм виво-

дить фундаментальні психологічні потреби, які підносять до статусу вічних, незмінних, поза історичних за своїм походженням спонукань. Спираючись на цей теоретичний фундамент, він дотримується думки, що людська природа як сукупність універсальних потреб у своєму історичному розвитку реалізується різними способами залежно від конкретних соціальних умов. Тобто, вона і зберігається, і в той же час постійно модифікується під впливом соціуму.

Вплив сучасного західного суспільства на людину Е. Фромм намагається показати у своїй роботі «Мати чи бути», аналізуючи суспільство крізь призму конфлікту двох орієнтацій характеру (ринкового і продуктивного), а також через суперечність двох способів існування людства – володіння та буття. Під володінням та буттям він розумів дві різні структури характеру. Коли людина дотримується принципу *володіння*, становлення її до світу виражається в прагненні зробити його об'єктом володіння, перетворити все і всіх на свою власність. Протилежним способом існування виступає *буття*, за Фроммом, це життєлюбство, справжня причетність до світу, істотна реальність особистості [1].

Е. Фромм був впевнений у тому, що багатство не робить людину щасливою. Стан сучасного суспільства дуже непокоїв науковця, він вважав, що воно «...складається з «атомів» – найдрібніших, відокремлених один від одного часток, що утримуються разом егоїстичними інтересами і необхідністю використовувати один одного» [10, с.164]. Про небезпеку психологічного стану сучасної людини у майбутньому Е. Фромм висловився таким чином: «У минулому небезпека полягала в тому, що люди ставали рабами. Небезпека майбутнього – в тому, що люди можуть стати роботами» [10, с.420].

Через це, Фромм закликав до створення нового ідеального суспільства, в якому орієнтація людини на *володіння* буде змінена орієнтацією на *буття*. Функцією нового суспільства, він вважав, сприяння виникненню нової людини, якій властиві такі якості: готовність відмовитись від усіх форм володіння заради того, щоб повною мірою бути; відчуття себе на своєму місці в сфері

свого буття; визнання всебічного розвитку людини та її близьких вищою метою життя; відчуття свого єднання з життям, відмова від підкорення, від експлуатації, руйнування та виснаження природи, прагнення зрозуміти природу, жити в гармонії з нею.

Не оминула проблема суспільства споживання ще одного представника франкфуртської школи Г. Маркузе, який поєднавши марксизм та фрейдизм у єдиному методологічному підході намагався розглянути суспільний розвиток та сформулювати критичну теорію по відношенню до нього.

У своїй роботі «Одномірна людина» вчений висуває гіпотезу, що індустріальне суспільство перетворилось на зазомбоване суспільство, яке діє не за власним бажанням, а під впливом маніпуляції потребами. «Люди впізнають себе в оточуючих їх предметах споживання, знаходять свою душу в своєму автомобілі, стереосистемі, квартирі з різними рівнями, кухонному обладнанні. Сам механізм, що прив'язує індивіда до суспільства, змінився, і суспільний контроль тепер коріниться у нових потребах, вироблених суспільством» [2, с.10].

На думку вченого, така демократична несвобода, породила *одномірне суспільство*, яке існує за рахунок гіпнозу ЗМІ, які впроваджують в кожную індивідуальну свідомість *хибні потреби* та культ споживання: «...наші засоби масової інформації не відчувують особливих труднощів у тому, щоб видавати приватні інтереси за інтереси всіх розумних людей» [2, с. 1].

Г. Маркузе наголошує, що вихід із становища, яке склалося, має знаходитися поза впливом, спрямованим на модернізацію зовнішніх політичних і економічних умов. Важливими є зміни внутрішньої свідомості людини «моральна революція», спрямована на утвердження нових цінностей і виховання альтернативних потреб.

Теорії кінця ХХ ст. відносно суспільства споживання окреслили його основні риси, сформували наукові уявлення про фактори зміни взаємозв'язку між виробництвом і споживанням та запропонували шляхи усунення негативних соціально-економічних наслідків диктату влади виробника. При цьому представники критичного крила даних теорії більше уваги звертали не на

економічні, а на духовні й психологічні чинники суспільних змін. Цим пояснюється недостатня увага ортодоксально налаштованих економістів до ідей і рекомендацій, висунутих Вебленом, Гелбрейтом, Бодрійяром, Фроммом і Маркузе.

Однак, розвиток цивілізації у ХХІ ст. ще більш загострив суперечність між виробництвом і споживанням і підійшов до такого стану, коли позбавлена етичного характеру культура буржуазного суспільства дедалі більше стала загрожувати добробуту та існуванню людини.

Якщо ж розглядати суспільство споживання в нашій країні, то як справедливо зазначив О. Кендюхов «Свідомість українського суспільства піддалась перманентному нігілізму». На його думку «українське суспільство за роки незалежності так і не змогло створити нові вищі цінності, залишаючи свою свідомість відкритою і доступною для заповнення її примітивними цінностями-бур'янами», «Перманентний нігілізм постійно очищував поле суспільної свідомості від високих культур, поки дрібні і нікчемні, але легкі для сприйняття цінності *суспільства споживання*, породженого філософією маркетингу, повністю не заповнили поле людської свідомості. Причому так щільно, що, можливо, вже ні один жолудь на ньому не проросте. [11, с.2].

Недооцінка впливу духовності на суспільний розвиток стала поступово усвідомлюватися вченими-економістами, які все частіше стали розуміти, до яких суспільних втрат може призвести так звана «масова культура» буржуазного суспільства у тих спільнотах, які не мають міцних моральних основ. Першим на цю проблему звернув увагу Г. Задорожний, який вважає, що «без моральних цінностей неможливий *цілісний та цільний світогляд*, що мусить лежати в основі думок, знань, рішень та дій людей. Без такого світогляду людина позбавлена не тільки світогляду, але й бачення сенсу життя» [12, с.4]. Людину, в якій відсутні моральні цінності він називає *недолудиною в образі людському*, в якому відсутня совість через її непотрібність.

В житті людини моральність виконує роль «компасу», який дозволяє їй орієнтуватися в світі соціальних цінностей. Через

систему орієнтацій, норм, заборон, оцінок, ідеалів, вона регулює поведінку людей, дозволяє встановити зв'язок вчинку та всієї поведінки людини з суспільною системою цінностей. При цьому, регулюючи поведінку людини, мораль велить їй діяти відповідно до бажаної норми. Задача моралі полягає в тому, щоб орієнтувати свідомість і поведінку людини на здійснення ідеалу належного [13].

У духовній сфері наслідки затвердження консьюмерізму найбільш деструктивні. Так, наприклад, в процесі перегляду духовних цінностей під удар потрапляє *мораль*. Людина починає розглядати собі подібних не в якості унікальних особистостей, гідних поваги та піклування, а в якості своєрідних об'єктів, які задовольняють одну з численних потреб.

Жага володіння речами за всяку ціну руйнує в людині моральні цінності, людське щастя постає в залежності від рівня споживання, тобто споживання стає метою та сенсом життя. Таке нездорове споживання Г. Задорожний називає *гламурним потребляством*, а людину, яка приймає в цьому участь за *зомбованим біороботом* [12, с.5].

Втрата людьми моральних орієнтирів породжує їх дезорієнтацію в часі. Цілі, які нещодавно визнавалися безумовно піднесеними, позбавлені сьогодні життєво важливого сенсу та значення. Загальним наслідком стало руйнування моралі та гранична індивідуалізація людського існування, коли людина розглядає в якості суб'єкта самого себе.

Тому у сучасних умовах проблема формування духовності, духовної культури або суспільної свідомості суспільства особливо стає актуальною. Відчуженість від культури, знецінення престижу освіченості та інтелектуальної діяльності, заниження моральних критеріїв своєї та чужої поведінки складають невирішені проблеми при формуванні життєвої позиції суспільства.

Висновки. Еволюція ринкової економіки привела до викривлення традиційного взаємозв'язку виробництва і споживання. Потреби сучасного споживача все більшою мірою залежать не від його індивідуальних нужд, а від нав'язаних і насаджених диктатом корпорацій стандартів престижного споживання.

У погоні за надприбутками фірми використовують агресивні методи тиску на споживача, примушуючи його вступати в гонитву за статусними товарами. У результаті в суспільстві загострюються як соціально-економічні проблеми, так і проблеми особистості. Виходом із становища, що склалося, стають заходи, спрямовані на регулювання ринкової влади, а також глибокі реформи в духовній сфері суспільства.

Міра розвитку духовної сфери визначається мірою розвитку сутнісних цінностей людини, багатогранністю і багато варіантністю форм самореалізації її духовного потенціалу, індивідуального самоствердження. Підвищення ефективності процесу формування духовної культури – це процес руху до універсальних і багатогранних форм індивідуальної самореалізації її цінностей. Ефективність цього процесу зумовлена, насамперед, не зовнішніми обставинами, а, головним чином, внутрішньою активною діяльністю людини, працею її душі, власними почуттями і переживаннями кожної індивідуальності.

Актуальним постає питання, яке розглядає В. Громов «чи можлива цивілізація, побудована на засадах духовності? Чи мислимо «духовне людство» чи якісна трансформація «критичної маси» суспільства, яка задавала б ідейно-ціннісне домінування духовних смислів?». І сам дає відповідь: «Цивілізацій, продуктивних в матеріальному відношенні, які дають простір особистій самостійності індивідів та одночасно високодуховних писана історія не засвідчила» [14, с.144] Але, на його думку, «...суспільство накопичило величезний досвід морального самовдосконалення за допомогою релігії та в пошуках моральної істини через філософію та мистецтво, що тільки потрібно побажати скористатися цим багатством...» [14, с.144]. Ми повністю поділяємо цю ідею.

Література

1. Фромм Э. Иметь или быть / Э. Фромм; пер. Н. Войскуновской, И. Каменкович, Е. Комаровой, Е. Рудневой, В. Сидоровой, Е. Феденой и М. Хорькова. – М. : «АСТ», 2000. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.psylib.org.ua/books/fromm02/index.htm>
2. Маркузе Г. Одномерный человек. [Електронний ресурс] / Режим доступу:
3. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его

мифы и структуры / Ж. Бодрийяр; пер. с фр., послел. и примеч. Е. А. Самарской. – М. : Республика; Культурная революция, 2006. – 269 с.

4. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.

5. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.

6. Гелбрейт Дж. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Изд-во «Европа», 2009. – 88 с.

7. William R. Leach. Land of Desire: Merchants Power? And the Rise of a New American Culture. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://books.google.com.ua/books/about/Land_of_Desire.html?id=VHZ6UAudSiUC&redir_esc=y

8. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2005. – 390 с.

9. Набруско І. Ю. Особливості споживання як соціальної дії в умовах постмодерної епохи / І. Ю.

Набруско // Вісник ОНУ ім. Мечникова. Соціологія і політичні науки. 2013. – Т. 18. – Вип. 2(18). – Ч.1.

10. Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе / Э. Фромм. – М., 2005. – 298 с.

11. Кендюхов А. В. Общество потребления как национальная трагедия Украины / А. В. Кендюхов. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/POLITICS/obschestvo_potrebleniya_kak_natsionalnaya_tragediya_ukrainy.html

12. Задорожный Г. В. О методологических основаниях познания и становления социальной экономики / Г. В. Задорожный. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/39801>

13. Катунина Н. С. Природа духовности человека: [Монография] / Н. С. Катунина. – М. : Изд-во «Прометей», 2005. – 258 с.

14. Громов В. Є. Смысл і границі людської духовності: [Монографія]. / В. Є. Громов. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2005. – 158 с.

Взаимосвязь производства и потребления рассматривается с точки зрения теоретиков концепции «общество потребления». Проанализированы причины становления данного феномена в системе экономических отношений современного общества. Показаны основные методологические подходы исследования общества потребления. Выделены взаимозависимость духовного развития человека и развития современного общества потребления.

Ключевые слова: производство, потребление, взаимосвязь производства и потребления, общество потребления, консюмеризм, духовность, духовная сфера.

Interrelation between production and consumption is considered from the point of view of theoretical concepts of «consumer society». The reasons for the formation of phenomena in the system of economic relations in modern society are analyzed. The basic methodological approaches to the study of consumer society are showed. Interdependence of human spiritual development and modern consumer society development is pointed out.

Keywords: production, consumption, production-consumption interrelation, consumer society, consumerism, spirituality, spiritual sphere.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І.

Надійшла до редакції 22.11.14.

УДК 316.422.42: 338.24

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

*О. Ф. Новікова, д. е. н., професор, Л. М. Кузьменко, д. е. н., професор,
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ*

Визначено особливості удосконалення державного управління у системі національної безпеки на засадах соціальної відповідальності. За результатами експертного опитування оцінено загрози національній безпеці, що пов'язані із нерозвиненістю соціальної відповідальності. Запропоновано напрями модернізації системи державного управління в контексті реалізації національної безпеки із застосуванням важелів соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідність, державне управління, національна безпека, протиправна поведінка, цінність праці, громадянське суспільство, соціальна несправедливість, недовіра до влади.

Постановка проблеми. Пошук шляхів подолання системної кризи, прагнення до стабілізації та покращення ситуації в соціальній, економічній, політичній та інших сферах національної безпеки, обумовлюють модернізацію соціальних відносин у бік підвищення соціальної відповідальності суб'єктів цих відносин. Не випадково серед вагомих важелів підготовки та реалізації проекту Стратегії сталого розвитку на період до 2020 року (на виконання Указу Президента України № 614 / 2014 від 23.07.14 р.) передбачено соціальну відповідальність. Але вона не буде запроваджуватись та діяти без активних дій щодо її усвідомлення, формування, становлення та використання. Головним суб'єктом соціальної відповідальності є особистість з її настановами, цінностями, які реалізуються у відповідній поведінці та дають очікувану ефективність від соціально відповідальних дій. Події, які відбуваються в Україні протягом 2013–2014 рр., мають і переваги, і значні упущення. Перевагами є сплеск громадської активності, висування вимог до влади щодо подолання корупції, соціально несправедливості, пригнічення людської гідності, зростання соціальної нерівності та правової незахищеності людини тощо.

Акції протесту, які перетворилися у подальшому у воєнні протистояння зі значною втратою людського потенціалу, поставили питання, на які так і не знайшлися відповіді. Моральні, фізичні втрати та втрати життя заради бажання бути в колі асоційованих членів країн Європи – це лише одне зі значної кількості джерел невдоволення населення своїм станом і положенням. Але більш вагомими чинниками виникнення та прояву громадської непокори були більш вагомі накопичені причини, які полягали у зростанні протиправної поведінки, корупції, економічної злочинності, тіншових відносинах тощо. На фоні цього негативний вплив на соціальне самопочуття населення обумовлювало зростання соціальної нерівності, зниження рівня та якості життя, високий рівень безробіття, накопичення відчуття соціальної несправедливості тощо. Склалась революційна ситуація, коли державний управлінський потенціал не відчував зростання соціальної напруженості і не розумів на-

слідків соціально безвідповідальної поведінки, а ступінь невдоволення населення своїм становищем зростав відповідно зі зростанням соціальних небезпек. Такий стан був не випадковим і формувався з різним ступенем інтенсивності протягом всіх років незалежності України. Саме послідовність пізнання процесів накопичення безвідповідальних дій та протиправної поведінки обумовлюють актуальність визначеної проблематики та пошук дієвих шляхів щодо запровадження в систему суспільних відносин соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова спільнота України в пошуках інноваційних шляхів модернізації суспільних відносин у результатах наукових досліджень приходять до висновку, що найбільш привабливим, ефективним та маловитратним є сценарій змін на засадах соціальної відповідальності. Різною є ступінь розробленості цієї тематики – від теоретико-методологічних узагальнень до практичних рекомендацій та дій. Найбільш відомими в цій сфері є наукові праці А. Н. Єрмоленко [1], І. П. Булеева [2], З. І. Галушки [3], О. А. Грішнєвої [4], М. Є. Дейч [5], Г. В. Задорожного [6], В. П. Звонара [7], А. М. Колота [8, 11], В. М. Шаповал [12], В. Я. Швець [14, 16] та інших.

Дві міжнародні науково практичні конференції відбулися з проблем соціальної відповідальності у 2013 р. у м. Харкові та у м. Донецьку. У 2014 р. було проведено круглий стіл в Дніпропетровську за назвою «Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян» за участю провідних фахівців України. Наукові здобутки фахівців освітан було видано двома томами монографій [14, 15]. Солідарність спеціалістів різних галузей науки щодо бачення та становлення соціальної відповідальності обумовили міждисциплінарні підходи з її розв'язання, коли задіяні до процесів модернізації суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності є фахівці з права, економіки, соціології, філософії, кібернетики тощо. Адже кінцевим результатом її запровадження є національні інтереси щодо процвітання України та її нації, довіра в суспільстві та на міжнародній арені, надійність та дисциплінарність, врахування ментальних особливостей

та релігійності, виховання солідарності, соборності, патріотизму тощо. Виділити та зважити пріоритетність напрямів досліджень з соціальної відповідальності, виходячи з наукових публікацій вкрай складно. Статистична база не дає таких обґрунтувань. А соціологічні дослідження вкрай обмежено торкаються тематики соціальної відповідальності. Їх брак обумовлює гостру потребу у проведенні таких досліджень, які у сполученні з теоретичними узагальненнями, статистичним аналізом та соціальним аудитом дають можливість визначити та обґрунтувати якісні управлінські рішення, спрямовані на модернізацію системи управління та суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності.

Формулювання мети статті. Метою статті є оцінка небезпек, пов'язаних з нерозвиненістю соціальної відповідальності в системі управління, та обґрунтування напрямів його становлення та модернізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед напрямів наукових досліджень з соціальної відповідальності перевага віддається соціальній відповідальності бізнесу, держави, суспільства та людини.

Завдяки проведеному в Інституті економіки промисловості НАН України у 2013 р. експертному опитуванню з проблем соціальної відповідальності була можливість зважити ступінь наукової розробленості соціальної відповідальності за кожним з визначених суб'єктів [6]. На думку експертів найбільш високий ступінь наукового опрацювання проблематики з соціальної відповідальності простежується відносно бізнесу, де лише 43,7% респондентів оцінюють як низький та дуже низький, що у порівнянні з негативною оцінкою щодо держави (63,2%), людини (65,7%), суспільства (70,2%) є значно оптимістичним варіантом. Вибір пріоритетності напрямів у будь-якому науковому дослідженні є запорукою успішного його завершення та знайдення таких рішень, які є найкращими щодо досягнення поставлених цілей. Експерти з соціальної відповідальності вважають, що вагомість пріоритетних напрямів з розвитку соціальної відповідальності розподіляється за такою послідовністю – управлінські (61,4%), інституціональні (60,8%), соціокультурні (53,8%), концепту-

альні (53,2%), правові (51,9%).

Значущість розвиненості системи соціальної відповідальності в системі суспільних відносин визначається ступенем впливу на загрози національній безпеці. А вагомість цього показника оцінює рівень цієї загрози. За результатами дослідження виявився надзвичайно високий негативний вплив нерозвиненості соціальної відповідальності на формування загроз національній безпеці. Це констатувало 88,3% експертів. Такий несприятливий та небезпечний стан, пов'язаний з нерозвиненістю соціальної відповідальності в системі суспільних відносин, обумовив подальше розкриття цих загроз національній безпеці та визначення їх вагомості. Відповіді експертів стали певним прогнозом причин реалізації загроз з потенційних в реальні та в події, які спричинили протестні акції населення наприкінці 2013 року. На рис. 1 представлено оцінку вагомості загроз національній безпеці, пов'язаних з нерозвиненістю соціальної відповідальності.

Які загрози національній безпеці пов'язані з нерозвиненістю соціальної відповідальності?

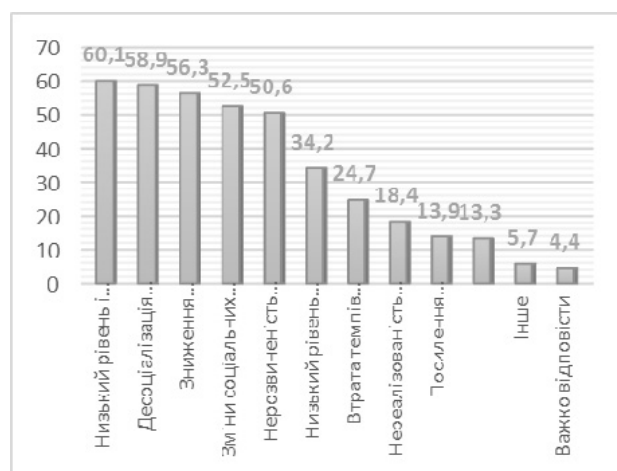


Рис. 1. Вагомість загроз національній безпеці, пов'язаних із нерозвиненістю соціальної відповідальності

Перше місце серед загроз посіла соціальна загроза, яку в системі національній безпеці штучно припиняють, бо вона відповідно до законодавства України про національну безпеку навіть не увійшла до кола пріоритетних національних інтересів для її скасування. Дійсно низький рівень та якість життя, високий рівень бідності, несформованість середнього класу, наявність яких

вказало 60,1% експертів, є причина високого рівня невдоволення населенням станом свого життя, причиною високої соціальної напруженості та швидкого накопичення протестного потенціалу, а також умовою виникнення нестабільності. На друге місце серед загроз національній безпеці через нерозвиненість соціальної відповідальності 58,9% експертів поставили причини знецінення праці та працівника з незорієнтованістю на престижність праці, удосконалення соціально-трудових відносин та якості трудового життя, відсутністю умов розвитку трудових компетенцій. Результати багатьох інших досліджень та реальна дійсність підтверджують негативні наслідки знецінення інституту праці, що обумовлює мотивацію до нетрудових доходів, до збагачення без докладання трудових зусиль, до зростання тінізації відносин у трудовій сфері. Орієнтація на успіх без трудового внеску поширюється і стає нормою. Соціальна відповідальність роботодавця і працівника не розвинена, бо правова основа їх обов'язків у трудовій сфері слабо регламентована.

Третьою за вагомістю загрозою національній безпеці експерти визначили якість суспільних відносин, яка за думкою 56,3% експертів виявила двоїсну роль: і позитивну, і посилення негативної, які вплинули певним чином на події 2014 р. Соціальна згуртованість і патріотизм за цей термін зросли, а національна злагода залишилась нерозвинутою та не виявила очікуваних ознак.

Незадоволеність експертами негативною зміною соціальних норм поведінки членів суспільства і його інститутів, розвиток ідеології споживацтва як загрози національній безпеці, констатували 52,5% опитаних. Дійсно неправова поведінка стала нормою всіх суб'єктів соціальних відносин, а ідеологія споживацтва стала інтенсивно розповсюджуватися і обумовила перешкоди для запровадження ідеології сталого розвитку, яка спрямована на раціональне та ощадливе використання всіх видів ресурсів для їх збереження теперішнім та майбутніми поколінням.

Майже половина опитаних (50,6%) у першій половині 2013 р. цілком справедливо серед загроз національній безпеці визначили нерозвиненість громадянського суспільства

та демократичних інститутів для забезпечення прав і свобод людини і громадянина. Події після листопада 2013 р. були сплеском громадянської активності, але ця активність не мала яскравої спрямованості на конструктивні дії щодо перспектив розвитку суспільства та ідеологічних настанов і орієнтирів. Скоріше це був прояв спроможності виявити ознаки формування громадянського суспільства і прагнення до становлення демократичних засад управління.

У вільних відповідях респонденти додатково визначили загрози, пов'язані з нерозвиненістю соціальної відповідальності: відсутність консолідуючої ідеї розвитку українського суспільства; погіршення екологічної ситуації; вплив капіталу в офшори; поширення системної корупції; деградація людського потенціалу; низький рівень політичної, економічної, технологічної безпеки; зниження соціальної, підприємницької та громадської активності; низький рівень соціального капіталу; загальна недовіра в суспільстві; втрата духовно-моральних цінностей.

Суттєвим системним доповненням до визначення та обґрунтування пріоритетних напрямів подолання загроз національній безпеці через нерозвиненість соціальної відповідальності є зваженість негативних наслідків дії безвідповідальності. Оцінки експертів щодо вагомості негативних наслідків переважання безвідповідальності представлено у табл. 1. [6, с.70].

Оцінені експертами негативні наслідки переважання безвідповідальності в системі суспільних відносин за своєю сутністю та структурою підтверджують визначені загрози та більш широко розкривають причино-наслідкові зв'язки її несформованості та широкої незалученості в практику управління. Стан у суспільстві, коли ігноруються правові і соціальні норми та укорінюється безвідповідальна та неправова поведінка, який констатували 56,3% експертів є причиною накопичення у настроях людей почуття соціальної несправедливості, зростання соціальної напруженості та протесаного потенціалу. Такий безлад обумовлює загальну недовіру в системі суспільних відносин (55,7%), яка знижує можливості більш прискореного подолання системної кризи в краї

Таблиця 1.

Оцінка експертами негативних наслідків переважання безвідповідальності в системі суспільних відносин в Україні, %

Які негативні наслідки переважання безвідповідальних відносин?	
Ігнорування правових і соціальних норм. Укорінення безвідповідальної та неправової поведінки	56,3
Всезагальна недовіра в системі суспільних відносин	55,7
Падіння престижу чесної праці, успішності і привілеї – забудь-яку ціну	51,3
Ціннісна дезорієнтація особистості	50,6
Поширення соціальних хвороб, аморальної поведінки	44,9
Накопичення відчуття соціальної несправедливості, напруженості, безвиході	41,8
Ігнорування духовно-моральних цінностей	32,3
Безпорядки, хаос, конфліктність відносин у суспільстві	21,5
Зневіра людини у саму себе	15,8
Зростання міграційних настроїв	15,8
Укріплення філософії бідності, злиденності серед населення	10,8
Втрата авторитету України серед зарубіжних партнерів-інвесторів	10,1

ні в усіх її сферах – політичній, економічній, соціальній тощо. Підтвердженням правомірності визначення серед загроз національній безпеці через нерозвиненість соціальної відповідальності десоціалізації трудових відносин, зниження цінності праці, низької якості трудового життя, нерозвиненості трудових компетенцій (58,9%), є оцінка негативних наслідків переважання безвідповідальності в системі суспільних відносин через падіння престижу чесної праці, коли понад усе є успішність і привілеї – за будь-яку ціну (51,3%).

Найбільш значні втрати укріплення безвідповідальності в системі суспільних відносин стосуються людини, її ціннісної дезорієнтації (50,6%), поширення соціальних хвороб, зростання аморальної поведінки (44,9%), накопичення відчуття соціальної несправедливості, безвиході (41,8%), ігнорування духовно-моральних цінностей (32,3%), зневіри людини у саму себе (15,8%). За таких умов зростають безпорядки, хаос, конфліктність відносин у суспіль-

стві, міграційні настрої, укріплюється філософія бідності, злиденності серед населення, а також втрачається авторитет України серед зарубіжних країн.

У вільних відповідях експерти негативні наслідки превалювання безвідповідальності доповнили такими: втрата державності та незалежності держави Україна; зниження підприємницької активності, звикання з культурою маргінального комфорту. «Треба негайно щось робити, а не витрачати сили та кошти на рекламу корпоративної соціальної відповідальності», – закликав один з експертів.

Висновки. Врахування потреб розвитку соціальної відповідальності в системі модернізаційних процесів державного управління у контексті національної безпеки потребує реалізації таких заходів:

– забезпечити підготовку пропозицій до Верховної Ради України щодо доцільності внесення змін та доповнень до законодавства України про національну безпеку, зовнішню та внутрішню політику, які визначають серед пріоритетних напрямів державної політики виконання міжнародних зобов'язань та міжнародних стандартів зі сталого розвитку та соціальної відповідальності;

– провести оцінку стану та перешкод розвитку соціальної відповідальності в державі, які посилюють прояв загроз національній безпеці щодо зростання майнової диференціації в суспільстві та рівня бідності; падіння престижу та цінності праці, зниження соціальної згуртованості та патріотизму; нерозвиненості громадянського суспільства і демократичних інститутів тощо;

– здійснити аналіз та оцінку виконання соціального законодавства України, визначити повноту затребування відповідальності при його нереалізованості, встановити причини, які перешкоджають застосуванню відповідальності;

– сприяти становленню та розвитку соціальної відповідальності особистості, суспільства, бізнесу та держави через культивування її престижності як національного інтересу на міжнародному та державному рівнях;

– задіяти інформаційні ресурси (ЗМІ, Internet, соціальні мережі тощо) для поширення стимулювання і підтримки соціально

відповідальної поведінки;

– забезпечити відстеження причинно-наслідкових процесів формування та укріплення корупції в контексті незастосування заходів відповідальності в соціальній, економічній, екологічній, виробничій та інших сферах діяльності;

– визначити в колі показників соціальної відповідальності держави виконання міжнародних домовленостей України;

– відстежувати рівень досягнення пріоритетів розвитку держави (щодо підвищення рівня і якості життя, економічного зростання та інноваційного розвитку, забезпечення соціальної орієнтації економіки), встановлених у правових документах, та застосувати рівень їх виконання при визначенні соціальної відповідальності держави;

– створити умови та надати можливість для розвитку демократичних засад контролю за діяльністю держави з боку суспільства та його представників (громадських об'єднань, політичних партій, професійних спілок, громадян тощо).

Перспективи подальших наукових досліджень у визначеному напрямку потребують створення цілісної системи соціальної відповідальності, де завдяки моделюванню процесів взаємодії суб'єктів суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності, виникає можливість якісної модернізації системи управління з врахуванням міжнародного досвіду та національних особливостей.

Література

1. Ермоленко А. Н. Этика ответственности и социальное бытие человека (современная немецкая практическая философия) / А. Н. Ермоленко. – К. : Наук. думка, 1994. – 200 с.
2. Булеев И. П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: [Моногр.] / И. П. Булеев, Н. Ю. Брюховецкая, Е. В. Черных. – Донецк : ИЭП НАН Украины, ДонУЕП, 2008. – 137 с.
3. Галушка З. І. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: національні особливості [Електронний ресурс] / З. І. Галушка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/7_Social.pdf
4. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння сутності, сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні / О. А. Грішнова // Соціалізація відносин у сфері праці в

контексті стійкого розвитку: [Моногр.] / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 189–210.

5. Дейч М. Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: [Монограф.] / М. Є. Дейч; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.

6. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.

7. Задорожний Г. В. Свобода-відповідальність як джерело особистісної динаміки господарського розвитку (висновки-орієнтири для подальших досліджень) / Г. В. Задорожний // Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки: монографія молодих вчених; під наук. ред. Г. В. Задорожного, У. Девидова. – Харків, 2013. – С. 254–262.

8. Звонар В. П. Економічна феноменологія соціальної відповідальності у контексті модернізації суспільства / В. П. Звонар // Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: кол. моногр. / за ред. Е. М. Ліанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – С. 69–109.

9. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 3–9.

10. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр. у 2-х т. / за ред. Г. Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.1. – 629 с.

11. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр. у 2-х т. / за ред. Г. Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.2. – 408 с.

12. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: моногр. / за ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

13. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: моногр. / В. М. Шаповал. – Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.

14. Швець В. Я. Концептуальні засади підвищення соціальної відповідальності органів місцевої влади / В. Я. Швець, О. Ю. Боровська // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: монограф. у 2-х т. – Т.2. – С. 329–340.

15. Швець В. Я. Корпоративна соціальна відповідальність як сучасна бізнес стратегія / В. Я. Швець, М. І. Іванова // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр.: у 2-х т. / за ред. Г. Г. Півняка; М-ство освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.1. – С. 54–64.

Определены особенности совершенствования государственного управления в системе

национальной безопасности на принципах социальной ответственности. По результатам экспертного опроса оценены угрозы национальной безопасности, связанные с неразвитостью социальной ответственности. Предложены направления модернизации системы государственного управления в контексте реализации национальной безопасности с применением рычагов социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность, государственное управление, национальная безопасность, неправоное поведение, ценность труда, гражданское общество, социальная несправедливость, недоверие к власти.

The specific features of improving governance in the national security system on the principles of social responsibility are defined. According to the results of the expert survey, the threat to national security because of the lack of development of social responsibility is assessed. Directions of modernization of public administration in the context of national security with the use of leverage social responsibility are offered.

Keywords: social responsibility, governance, national security, unlawful conduct, the value of labor, civil society, social injustice, distrust.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Шаповал В. М.

Надійшла до редакції 12. 11.14

УДК 316.42.42: 338.24

СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА БІЗНЕСУ: СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ

*Г. М. Пилипенко., д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
Ю. І. Пилипенко, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
pelepenkoyi@mail.ru*

Розглядається сутність соціальної відповідальності бізнесу, наголошується на необхідності державного забезпечення законодавчих засад та організаційних механізмів впровадження соціальної відповідальності у економічну практику. Розглядаються тенденції та суперечності становлення інститутів громадянського суспільства в нашій країні. Доводиться, що ефективність взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства в Україні залежить від якості інституційних реформ та здатності суспільства до зміни стереотипів поведінки господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу та держави, мотивація бізнесу до соціально-відповідальної поведінки, участь держави у формуванні соціально-відповідальної поведінки, громадянське суспільство у забезпеченні соціальної відповідальності, інституціональні реформи.

Постановка проблеми. Соціально-економічні суперечності, які болісно переживає сьогодні Україна, багато у чому зумовлені напрочуд низькою результативністю тих реформ, які здійснювалися в нашому суспільстві протягом більш ніж двох десятиліть. Можна констатувати, що основне завдання щодо формування у нашій країні засад сучасної соціально-орієнтованої ринкової господарської системи все ще не вирішено, а сформована модель соціально-

економічного устрою українського суспільства та механізму її управління є в цілому неефективною, несприйнятливою до інноваційних змін, занадто бюрократизованою та залежною від впливу олігархічних структур.

Зрозуміло, що подібне становище вимагає проведення рішучих та навіть радикальних реформ, спрямованих на подолання неефективного тренду еволюції нашої країни та формування в ній дієвих механізмів сталого розвитку в поточній та довгостроко-

вій перспективі. Причому реалізація цього завдання потребує не лише реформування системи державного управління економічною системою, але й якісних змін у механізмах взаємодії всіх економічних суб'єктів національної економіки задля досягнення гармонійних умов співіснування влади, бізнесу та громадян. В кінцевому рахунку ми повинні отримати в Україні стабільність у всіх її проявах, завдяки якій вітчизняна економічна система та суспільство в цілому можуть розвиватися на нових якісних принципах.

Як свідчить історичний досвід, саме стабільність на основі гармонійності у погодженні приватних і суспільних інтересів була основою соціально-економічного розвитку країн і впливала на їх кількісні та якісні показники. Так, ринкові системи, що склалися в більшості європейських країн у XVII – XVIII ст., будувалися на загальному природному балансі індивідуальної та суспільної вигоди, який блискуче описав А. Сміт у «Дослідженні про причини багатства народів» (1776): «Задовольняючи власні потреби індивід часто більш дієво слугує інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається цього досягти» [1, с.277].

Дана теза тривалий період не викликала жодних сумнівів, оскільки конкурентні сили унеможлилювали масштабне розгортання опортуністичної поведінки підприємницьких структур, а держава (хоча теоретики ліберального крила й заперечували її необхідність) на практиці через законодавчу та судову системи жорстко обмежувала негативні для суспільства прояви прагнення бізнесу до реалізації корисливих цілей. Сам А. Сміт, власне, ніколи не ідеалізував ринкову систему. У «Теорії моральних почуттів» вчений вказував на величезну роль законів, що мають стояти «на сторожі справедливості» і порушення яких безумовно повинно засуджуватися та відповідним чином каратися [2, с.99].

З 30-х рр. XX ст., коли бізнес отримав небувалу владу над ринком і суттєво послабив конкуренцію, саме на державу стали покладатися основні функції примусу підприємців до соціально прийнятної поведінки. Однак, далеко не завжди цей інститут володів достатньою силою виконувати дану мі-

сію. На практиці виявилось, що бізнес задовольняє свої інтереси не тільки за допомогою економічної діяльності, але й використовує для цього тиск на державу – механізм лобіювання, різні форми політичного впливу упритул до проникнення у владні структури. За таких умов виникає цілий ряд проблем, які унеможливають ефективний розвиток і потребують вирішення питання про соціальну відповідальність влади і бізнесу перед суспільством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загострення суперечностей у взаємодії економічних суб'єктів в Україні зумовило активізацію наукових досліджень вітчизняних вчених, у результаті чого з'явилося досить багато наукових праць з проблематики соціально-відповідальної діяльності бізнесу та держави. Так, насамперед, потрібно виділити монографію колективу вчених Інституту економіки промисловості НАН України [3], в якій дано узагальнену експертну оцінку стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні. В даній роботі виділено фактори, причини, мотиви та наслідки соціальної відповідальності, запропоновано ієрархічну модель формування соціальної відповідальності бізнесу [3, с.201].

Грунтовний аналіз існуючих теоретичних моделей соціальної відповідальності бізнесу та критичний погляд на її світову та вітчизняну практику міститься в колективній монографії вчених Київського національного економічного університету [4]. Окремі аспекти соціальної поведінки бізнес-структур розглядаються в роботах З. Галушки [5], І. Гончарової [6], О. Степанової [7], В. Шаповал [8] та інших. Разом з тим, зважаючи на існуючі суперечності в реалізації принципів соціально-відповідальної поведінки бізнес-структур в Україні важливим є аналіз причин таких суперечностей та з'ясування необхідних умов для поліпшення ситуації в цій сфері.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження сутності соціально-відповідальної діяльності бізнесу та аналіз умов можливості реалізації такої діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зауважити, що сьогодні

не існує усталеного визначення сутності категорії «соціальна відповідальність бізнесу». Так, якщо взяти позицію щодо даної проблематики з боку міжнародних організацій, то під соціальною відповідальністю розуміється «інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі» (Зелена книга Європейського Союзу), «сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічно усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу» (Міжнародний форум лідерів бізнесу), «зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя» (Всесвітня ділова рада із сталого розвитку) [9, с.6] тощо.

Ще більша різноманітність характерна для досліджень проблем соціальної відповідальності бізнесу серед представників економічної науки. З часу появи у 1953 році першої фундаментальної роботи «Соціальна відповідальність бізнесмена» Хоуарда Р. Боуена серед науковців не вщухала полеміка щодо сутності, форм прояву та механізмів реалізації соціально-відповідальної поведінки господарюючих суб'єктів, соціальної позиції держави та громадян тощо [10, с.45].

Якщо узагальнити результати даної полеміки, то завдяки, насамперед, роботам найбільш відомих дослідників проблеми соціальної відповідальності бізнесу К. Девіса [11], А. Керролла [12], М. Шварца [13] та інших на сьогодні сформувалася система достатньо обґрунтованих характеристик сутності, рівнів та форм прояву даного феномену. Так, в економічній науці утвердилося розуміння, що соціальна відповідальність має багаторівневий характер, і що це зумовлено специфікою функціонування підприємств, їхніми економічними можливостями та різним розумінням відповідальності перед суспільством. Перший рівень – базовий, який формує початкові обов'язкові передумови для подальшого формування соці-

ально-відповідальної поведінки. На цьому етапі головним принципом є повне виконання компанією усіх вимог, сформульованих діючим в країні законодавством: договірних зобов'язань перед партнерами, своєчасної оплати податків, виплати заробітної плати тощо.

Другий рівень соціальної відповідальності у якості головного пріоритету передбачає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки для роботи, але й для життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Третій рівень включає зовнішні аспекти діяльності підприємства і передбачає, насамперед, реалізацію благодійницьких програм.

Зважаючи на це, в останні десятиліття в межах теорії соціальної відповідальності бізнесу все більше досліджень спрямовуються в практичну площину – на пошук ефективних механізмів взаємодії всіх зацікавлених сторін у соціально-відповідальній поведінці господарюючих структур. На думку відомого вітчизняного дослідника А. Колота, в царині дослідження даної проблематики представниками світової економічної науки спостерігається «по-перше, стійкий прогрес (поява нового категоріального апарату, наповнення новим змістом базових, вихідних понять, розширення теоретичних меж дослідження), по-друге, багатоманітність підходів, альтернативність щодо вирішення завдань соціально відповідального розвитку, по-третє, зниження рівня «нормативності», перенесення акценту з загальнофілософських, моральних аспектів до управлінських..., по-четверте, формування ... нової парадигми досліджень, складниками якої є «принципи–процеси–результати», а отже, розвиток методологічних і прикладних засад прагматизму» [14, С. 25–26].

Подібний напрям наукових пошуків є, безумовно, позитивним моментом та свідчить про важливість соціально-відповідальної поведінки економічних суб'єктів для сучасної економічної практики. Разом з тим, неоднозначність у визначенні механізмів соціальної відповідальності позначається на виборі дієвих заходів її забезпечення.

Аналіз існуючих підходів до визна-

чення соціальної відповідальності дозволив зробити висновок, що переважна більшість авторів єдина в тому, що дана категорія є широким поняттям, яке виходить за межі власне економічних інтересів бізнесу. Мова йде про зобов'язання перед суспільством, які не знаходяться у сфері інтересу до максимізації прибутку і носять добровільний характер (найбільшого розповсюдження в економічній теорії набули уявлення про соціальну відповідальність як благодійність, меценатство, схильність бізнесу діяти на етичних засадах, свідоме ставлення особи до вимог суспільної необхідності, обов'язок бізнесменів приймати ті рішення, які доцільні з точки зору цілей і цінностей суспільства).

Якщо звернутися до аналітичного звіту «Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку», підготовленого Центром КСВ за результатами опитування 600 компаній в Україні, то можна зробити висновок, що діяльність вітчизняного бізнесу є у своїй переважній більшості соціально відповідальною, оскільки є добровільною і мотивованою суспільною корисністю. Так, серед основних чинників, які спонукають компанії впроваджувати соціально відповідальні заходи, респонденти на перший план поставили свої внутрішні переконання: моральні міркування та внутрішнє спонукання (61,3% та 52,1% відповідно) [15, с.23]. Проте реалії господарської діяльності свідчать про досить низьку відповідальність бізнесу перед своїми працівниками та суспільством і вказують на їх переважно опортуністичну, а не соціально-орієнтовану поведінку.

Така суперечність вказує на те, що теоретичні підходи, які утвердилися в економічній науці, не є вичерпними. На нашу думку, вихідним положенням визначення соціальної відповідальності має бути теза про головний мотив підприємницької діяльності, який полягає в максимізації прибутку. Достатньо згадати, що в економічній науці здійснювалися неодноразові спроби увести моральні імпульси у коло переваг підприємця і розглянути його діяльність через призму моралі. Однак, жодна із них не була успішною.

Вперше економісти зіткнулися з над-

звичайними труднощами роботи з соціальними категоріями при формулюванні теорії суспільного добробуту та вирішенні питання про максимізацію суспільної корисності з урахуванням можливих технологічних і ресурсних обмежень. Як стверджував Дж. К. Ерроу, «... ринковий механізм не можна використовувати як функцію суспільного добробуту, оскільки цей механізм не може враховувати альтруїстичні мотиви, які повинні бути присутніми заради збереження консенсусу як основи соціальної дії. Ще гірші справи, якщо консенсус, про який йдеться, належить до моральних імперативів, оскільки ринок може, звичайно, висловлювати тільки прагматичний імператив» [16, с.130].

Все це вимагало розробки методології, що дозволяє оцінити моральні установки і переконання людей інструментально. Вирішуючи цю проблему, неокласична теорія пішла шляхом розгляду моралі як засобу задоволення певних переваг і уведення схильності до дотримання моральних норм у коло переваг економічних суб'єктів. Однак, як випливає з детального аналізу подібних спроб, здійснених Д. М. Хаусманном і М. С. Макферсоном, економістам так і не вдалося повною мірою узгодити весь спектр моральних явищ з теорією граничної корисності [17, с.130]. Найскладнішим виявилось питання суміщення процесу слідування моральним нормам з індивідуальною раціональністю.

Зауважимо, що й вся трьохсотрічна історія розвитку ринкової економіки не дає жодних фактів для спростування твердження про визначальний мотив підприємництва, який полягає у максимізації прибутку. У фірм могли бути різні цілі, однак, вони завжди були підпорядковані домінуючій меті, яка була пов'язана з вигодою. Досить часто у прагненні досягти максимізації прибутку фірми і, особливо корпорації, вимушені були приховувати свої корисливі мотиви, апелюючи до ідей про соціальну відповідальність компаній перед суспільством. Однак, при більш глибокому аналізі виявляється, що витрачаючись на соціальні та філантропічні програми, корпорація зменшує поточний прибуток, створюючи тим самим сприятливе соціальне оточення, яке сприяє отриманню стійких прибутків у майбутньому.

Так, вкладаючи в кошти в освіту та здоров'я працівників, створюючи безпечні умови праці фірми отримують у своє розпорядження більш кваліфіковану робочу силу, відкриваючи дошкільні заклади – вивільняють робочу силу для участі у виробництві, уводячи різні системи соціального захисту своїх працівників – утримують кваліфіковану робочу силу у межах власної підприємницької структури, випускаючи якісну продукцію та приймаючи участь у благодійних акціях – формують позитивний імідж своєї компанії тощо. Цілком зрозуміло, що все це – запорука більш високої конкурентоспроможності та більшої прибутковості в перспективі.

Тому, на наш погляд, соціальну відповідальність у найбільш широкому сенсі слід розуміти як діяльність, яка у межах реалізації економічного інтересу до максимізації прибутку породжує суспільний соціально-економічний ефект. Мається на увазі те, яким чином бізнес, слідуючи власним корисливим інтересам, сприяє суспільній корисності.

Як вже зазначалося, в епоху вільної конкуренції фірми вимушені були вести чесну конкурентну боротьбу, оскільки у протилежному випадку вони втрачали прибутки. Інституціональне середовище у ті часи було сформоване історичними традиціями і нормами, які утверджували емпатію, виконання взятих на себе зобов'язань, чесність та порядність, законслухняність. Цьому сприяла як релігійна мораль, так і дії держави, яка здійснювала примус до виконання правил.

Однак, разом з посиленням монополістичних тенденцій поступово втрачалися вказані стимули, а основи системи усталеного соціального порядку поступово розмивалися. Все це призвело до більш широкої і масштабної участі держави в регулюванні монополізму та прагнення підприємців отримати прибутки будь-якою ціною.

Зважаючи ж на те, що в нашій країні механізми саморегулювання є неефективними, то, цілком логічно, що саме держава має поставити бізнес у режим правової й економічної відповідальності завдяки підтримці конкурентного середовища і примусу до виконання правил. За таких умов мак-

симізація прибутку без соціальної відповідальності буде просто неможливою.

Однак, з цього приводу ми маємо зауважити, що для виконання цієї функції держава повинна володіти відповідними політичними ресурсами. Аналіз умов економічної практики в Україні свідчить про вкрай низький рівень виконання законів та високу ступінь монополізації економіки, які не сприяють соціально відповідальній поведінці бізнесу.

Як стверджує М. Зверяков, «український капіталізм – на відміну від свого старшого брата в інших розвинутих країнах – стадію вільної конкуренції не проходив і відразу склався як капіталізм переважно небагатьох концернів у кожній з ключових галузей промисловості, тоді як малий і середній бізнес займає в національній економіці непропорційно вузький сектор. Така модель, для якої є характерним панування кількох великих компаній, що контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни, мовою економічної теорії називається «капіталізм олігополій», а в нашій пострадянській термінології – «олігархічний капіталізм» [18, с.13]. За таких умов національна економіка розпалася на численні територіальні та галузеві сегменти із сильними елементами адміністративного контролю. Така сегментація вітчизняного ринку супроводжується різким зниженням його ефективності та високим рівнем трансакційних витрат. Тому відсутність чесної конкурентної боротьби й домінування інтересів олігополій примушує середній і малий бізнес виходити за межі закону, використовуючи для реалізації своїх економічних інтересів механізми «відходу в тінь», хабарництва, так званих «відкатів» тощо.

Сама ж держава в умовах вітчизняної практики виявилась неспроможною забезпечити конкурентний режим економіки і встановити верховенство закону. Тому можна стверджувати, що умови для соціально відповідальної поведінки господарюючих суб'єктів в Україні не створені.

Як відомо, для того, щоб виконувати свої політичні й економічні функції, спрямовані на задоволення суспільних інтересів, держава має бути сильною. Тільки тоді вона буде володіти реальними можливостями

ставити бізнес у режим соціально-відповідальної діяльності. Українські ж реалії свідчать про слабкість держави, оскільки наприкінці 90-х рр. XX ст. процес розбудови економічної моделі в Україні завершився формуванням її сімейно-кланового варіанта і системи олігархічної влади, яка фактично взяла на себе функції державного управління. На сьогодні, як відзначають багато вітчизняних дослідників і міжнародних експертів, інтереси української олігархії дуже глибоко інтегровано в процес прийняття політичних рішень. Національна економіка перетворилася на своєрідне акціонерне товариство, у якому свої інтереси можуть лобіювати тільки «великі акціонери» – кілька фінансово-промислових груп, для яких соціальна відповідальність не є пріоритетною метою.

Поряд із зростанням політичного та економічного потенціалу вітчизняних ФПГ, збільшується їх автономність, незалежність від суспільства, а отже, й неможливість професійної репрезентації суспільних інтересів. Як наслідок, з'являється залежне судочинство, корумповані податкові служби, міліція, а також монополія на ідеологію через майже на 100 % приватні ЗМІ. Останні за відсутності дієвої загальнодержавної ідеології пропагують аморальні й асоціальні цінності, стандарти демонстративного споживання і, тим самим, намагаються сприяти духовно-культурному схваленню появи й розвитку олігархії.

Постанова питання у такому контексті вимагає відповіді на питання, які ж, власне, сили в суспільстві можуть гармонізувати його розвиток з огляду на слабкий потенціал державної влади як виразника суспільних інтересів? Світова практика доводить, що це мають бути сили громадянського суспільства, які мають встановлювати опосередковані відносини між індивідом та державою, а у разі потреби – захищати свободу індивіда від зазіхань влади та сприяти формуванню умов для розвитку соціальної відповідальності всіх суб'єктів економічних відносин. За слабкої держави та неефективного інституціонального середовища поставити бізнес в умови, коли максимізація прибутків буде неможливою без соціальної відповідальності може тільки політична воля гро-

мадян, які несуть втрати від недобросовісної поведінки бізнесу і бюрократів.

В сучасній Україні, незважаючи на певну активізацію, інститути громадянського суспільства є ще відносно слабкими для того, щоб перетворитися на реальну силу впливу на владу і бізнес. Це пов'язано з відсутністю у суспільстві середнього класу в повному розумінні даного терміна, суттєвою втратою населенням у радянські часи політичної культури та громадянських традицій, домінуванням патерналістської свідомості серед більшості українців, великою дистанцією між владною елітою та суспільством, браком правових, політичних та економічних знань, правовим нігілізмом.

Сьогодні громадянське суспільство в Україні є виключно силою, яка вступає у протидію з владою і не бачить в ній партнера. Як наслідок, середовище, в якому поширюється цинічне ставлення до влади та відбувається систематичне порушення закону в ході «боротьби за справедливість», не сприяє гармонізації інтересів суспільства. У ситуації, коли громадяни, як правило, вважають всю владу і бізнес корумпованими, багато людей скептично сприймає ідею, що громадянське суспільство може стати тим простором, де люди, об'єднані спільною ідеєю, можуть переслідувати суспільний інтерес [19].

Висновки. Відтак, багато у чому ефективність взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства в Україні у вирішенні соціальних проблем залежить від якості подальших інституційних змін, від здатності суспільства сформулювати внутрішні ціннісні орієнтації діяльності широкого загалу суспільства, зміни способів суспільного та індивідуального мислення та поведінки. Такі реформи повинні, в першу чергу, спрямовуватися на підвищення якості освіти та виховання в людині потреби в саморозвитку ті постійному підвищенні культурного та інтелектуального рівнів, ідеологічно налаштувати на соціальну взаємодію і добровільну згуртованість навколо соціальних цілей. Як свідчить світовий досвід, окремі народи виходили за межі власних архетипів за рахунок нових лідерів і нових стереотипів, долаючи при цьому економічну відсталість і розвиваючи нові демократичні суспільства.

Про це, власне, і говорив М. Олсон, який в передмові до російського видання «Величі і занепаду народів» зазначив: «Майбутнє пострадянського суспільства не залежить фатально від його історії або від чогось іншого. Якщо люди в новому демократичному суспільстві досить добре усвідомлюють ситуацію, в якій вони опинилися, «економічне диво» може статися також і в їх країні» [20, с.11]. Однак, слід усвідомлювати, що це стає можливим тільки на основі взаємодії інтересів влади, бізнесу та громадянського суспільства, які досягають компромісу між прагненням до отримання вигоди та досягненням суспільної корисності.

Література

1. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй : пер. з англ. О. Васильєвої, М. Межевікіної, А. Малівського / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.
2. Сміт А. Теория нравственных чувств: пер. с англ. / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 351 с.
3. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки промсті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
4. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: моногр. / за ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
5. Галушка З. І. Інституціоналізація соціальної відповідальності бізнесу: механізм становлення / З. І. Галушка // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2014. – № 1. – С. 90–98.
6. Гончарова І. Соціальна відповідальність як основа конструктивного діалогу суб'єктів соціального партнерства / І. Гончарова // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 57–63.
7. Степанова О. В. Соціально відповідальне управління промисловими підприємствами: проблеми формування та напрямки реалізації / О. В. Степанова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2007. – № 6 – 7 (26 – 27). – С. 404 – 414.
8. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: [Моногр.] / В. М. Шаповал. – Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.
9. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. – К. : Видавнича компанія «KIT», 2005. – 45 с.
10. Bowen H. R. Social Responsibilities of the Businessman / Bowen H. R. – New York : Harper & Row: 1953. – 167 p.
11. Davis K. Understanding the social responsibility puzzle: what does the businessman owe to society / K. Davis // Business Horizons. – 1967. – Vol. 10 (4). – P. 40–64.
12. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // Academy of Management Review. – 1979. – Vol. 4 (4). – P. 498–526.
13. Schwartz M. Corporate social responsibility: a three-domain approach / M. Schwartz, A. Carroll // Business Ethics Quarterly. – 2003. – Vol. 13 (4). – P. 503–530.
14. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. Колот // Економічна теорія. – Київ, 2013. – № 4. – С. 5 – 26.
15. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку. / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
16. Дж. К. Ерроу. Колективний вибір і індивідуальні цінності. / Эрроу Дж. К. – М. : Видавничий дім ГУ ВШЕ, 2004. – 204 с.
17. Хаусманн Д. М. Серьезное отношение к этике: экономическая теория и современная моральная философия // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности / Д. М. Хаусманн, М. С. Макферсон. – М. : Издательский дом ГУ ВШЕ, 2004. – 204 с.
18. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 11–21.
19. Демократизация глобальной экономики. Роль гражданского общества // Доклад центра изучения глобализации и регионализации университета г. Варвик: перевод на русский язык Л. Проскуряковой, 2003. – 128 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://warwick.ac.uk/fac/csgr/projects/russianreport.pdf>. – Загл. с экрана.
20. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный [склероз] / М. Олсон. – Новосибирск : ЭКОР, 1998. – 397 с.

Рассматривается сущность социальной ответственности бизнеса, указывается на необходимость государственного обеспечения законодательных основ и организационных механизмов внедрения социальной ответственности в экономическую практику. Рассматриваются тенденции и противоречия становления институтов гражданского общества в нашей стране. Доказывается, что эффективность взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества в Украине зависит от качества институциональных реформ и способности общества к изменению стереотипов поведения хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса и государства, мотивация бизнеса к социально-ответственному поведению, участие государства в формировании социально-

ответственного поведения, гражданское общество в обеспечении социальной ответственности, институциональные реформы.

The essence of business social responsibility is considered. The need of governmental enforcement of legislative bases and institutional mechanisms of the implementation of social responsibility in the economic practice is pointed out. The tendencies and contradictions of the formation of civil society in our country are considered. It is proved that the efficiency of interaction between government, business and civil society in Ukraine depends on the quality of institutional reforms and society's ability to change the stereotypes of behavior of economic agents.

Keywords: social responsibility of business and government, business motivation for socially responsible behavior, the state's participation in the formation of socially responsible behavior, civil society in ensuring of social responsibility, institutional reforms.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Шаповал В. М.

Надійшла до редакції 12.10.14.

УДК 330.837

ТОЛЕРАНТНІСТЬ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ : КРОСКУЛЬТУРНИЙ ВИМІР

*Н. І. Литвиненко, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
natalyt33@mail.ru*

У статті розглянуто взаємозв'язок між толерантністю та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Розраховано індекси «Критерій толерантності» та «Сфера толерантності». Проведено статистичний аналіз цих індексів у 60 країнах світу на основі збалансованих панельних даних. Встановлено взаємозв'язок між толерантністю та добробутом суспільства.

Ключові слова: толерантність, соціально-економічний розвиток національної економіки, економічна свобода, розвиток людського потенціалу, індикатори толерантності, взаємозв'язок між толерантністю та добробутом суспільства.

Постановка проблеми. Проблеми глобалізації світового простору, нерівномірність соціально-економічного розвитку, зниження рівня політичної стабільності різних країн потребують застосування інших методологічних підходів ніж ті, які було створено економічною і політико-правовою теоріями першої половини ХХ ст. Сьогодні все більше число вчених-економістів починає приділяти увагу інституціональному середовищу, в якому відбуваються реформи. Одним із його базових елементів є толерантність, що дозволяє мирно співіснувати різним народам та окремим особам в одному просторі. Крім того, означена норма сприяє встановленню зв'язку між суб'єктами незалежно від їх кількості та належності до різних культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перш за все необхідно вказати на до-

сить обмежену кількість досліджень толерантності як об'єкта економічної науки. Лєвова частка наукових робіт належить філософам, серед яких такі провідні вчені як Г. Маркузе, П. Ніколсон, Ю. Хабермас, М. Хомяков. Також можна відмітити інтерес до цього феномену з боку соціологів – Г. Круглова, К. Поппера, М. Уолцера, а також психологів – Д. Леонтьєва, Г. Олпорта, В. Пісоцького, Г. Солдатова [1–11]. Для більшості робіт зазначених авторів характерним є те, що вони носять переважно теоретичний характер.

Якщо розглядати економічну теорію, то тут слід зауважити, що економісти стали приділяти увагу толерантності тільки з кінця ХХ – початку ХХІ ст. Так, Дж. Корнео та О. Жане запропонували економічну теорію толерантності, в якій модель корисності толерантності побудовано за допомогою нової

теорії символічних цінностей та теорії добробуту (утилітаризм).

У цій теорії толерантність розглядається як якість системи цінностей, яку використовує людина у своєму повсякденному житті. Автори за допомогою економіко-математичних методів доводять, що толерантне суспільство більш ефективне, ніж інтолерантне. Вони вказують, що у толерантних суспільствах не існує соціального тиску відносно престижності того чи іншого виду зайнятості і людина обирає ту діяльність, яка максимізує її корисність [12].

Що стосується емпіричних досліджень взаємозв'язку між толерантністю та соціально-економічним рівнем розвитку суспільства, то вони практично відсутні, що пов'язано із їх значною трудомісткістю. Серед тих небагатьох досліджень емпіричного характеру, слід виокремити роботу шведських вчених Н. Бергрена (N. Berggren) та М. Еліндера (M. Elinder), які досліджували зв'язок між окремими видами толерантності та рівнем добробуту. В своїй роботі вчені прийшли до висновків, що різні види толерантності мають різний вплив на рівень добробуту суспільства, який може носити як негативний, так і позитивний характер [13].

Взаємозв'язок між толерантністю та рівнем економічного розвитку, конкурентоспроможністю і кількістю талановитих працівників досліджували Дж. Дез (J. Das), К. Діранзо (C. DiRienzo), Т. Тімен (T. Tiemann) з використанням статистичних методів (коефіцієнтів Спірмена і Пірсона). Вищезазначеними вченими було встановлено, що більш толерантні країни мають більш високі рівні як економічного розвитку, так і конкурентоспроможності, а також велику концентрацію талановитих працівників. Результати аналізу свідчать, що толерантність є важливим фактором економічного процвітання, проте сама по собі вона не може сприяти економічному розвитку [14].

Українські вчені проблемі толерантності та її впливу на функціонування суспільства присвятили досить обмежену кількість робіт і, в основному, в галузях філософії, політології та юриспруденції.

Така ситуація не може вважатися задовільною. Трансформація вітчизняної економіки в бік становлення й розвитку переваж-

но ринкових регуляторів виявила, що для ефективного функціонування останніх необхідним є створенням певного інституціонального середовища, в якому норма толерантності відіграє далеко не останню роль. Саме тому дослідження її сутності та напрямів впливу на розвиток суспільства має увійти в предметну область економічної науки.

Формулювання мети статті. Мета даної роботи – вивчити взаємозв'язок між толерантністю і соціально-економічним розвитком держави з використанням економіко-математичних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведених теоретичних досліджень ми дійшли наступного висновку. Така складна, багатоаспектна норма як толерантність в тому розумінні, яке існує сьогодні формувалась поступово і складається із її чисельних видів. Нові види толерантності виникають у процесі розвитку суспільства з утворенням нових взаємовідносин, або трансформації існуючих чи переосмисленні міжособистих стосунків та зміною власних стосунків до оточуючого середовища.

Крім того, ми схилиємось до точки зору, що толерантність має розглядатись одночасно як особистісна характеристика, що визначається сукупністю індивідуально-психологічних особливостей індивіда, і, водночас, як інституціональна норма, яка відображає суб'єкт-суб'єктні відносини у різних сферах суспільства.

У своїх дослідженнях ми застосовуємо визначення толерантності як особистісної характеристики, яке запропоноване Г. Олортом. Він визначає толерантну людину як ту, що однаково доброзичливо налаштована до всіх людей без винятку [9]. З цим визначенням ми співвідносимо наступні індивідуально-психологічні показники як систему операціональних індикаторів: високий рівень дивергентності / ментальної гнучкості; високий рівень самосвідомості; високий рівень персональної автономії; стійкість до невизначеності; рефлексивність; самовладання; адекватна самооцінка; відповідальність за свої вчинки; високий рівень емпатії; почуття гумору; соціальна активність; високий рівень розвитку комунікативних нави-

чок; сформована внутрішня безпека [15, 16].

Як інституціональна норма толерантність – це визнання «іншості» з одночасним усвідомленням своєї відмінності. Крім того, усвідомлення своєї індивідуальності сприяє збереженню і підтримці різноманітності всього суспільства і протистоїть його повній уніфікації.

В більшості досліджень економісти використовують толерантність як інституціональну норму, яка є однією із складових оточуючого середовища. Загалом економісти не розглядали толерантність як поведінкову диспозицію і в такій якості не досліджували її взаємозв'язок з економічними показниками. Для усунення цього недоліку нами були проаналізовані бази даних опитувань, проведених міжнародною та європейською організаціями, які досліджують цінності в різних країнах [17, 18]. За результатами виявлено питання, які можуть слугувати індикаторами обмеженого кола індивідуально-психологічних показників: соціальної активності та дивергентності / ментальної гнучкості. Нажаль всі інші показники толерантної людини не знайшли своїх операціональних індикаторів.

Таким чином, толерантність як інституціональна норма оцінюється індексом «Сфера толерантності», що обраховується як середньгеометричне із 15 показників. Характеризує рівень між особистої комунікації, взаємовідносини «я–чужий» ступінь напруги в суспільстві (неповинні носити соціально небезпечного характеру).

Толерантність як поведінкова диспозиція оцінюється показником індекс «Критерії толерантності». Особисті якості толерантної людини. У свою чергу цей індекс складається із двох субіндексів «Соціальна активність» та «Дивергентність», що обумовлено значною кількістю показників у складі одного критерію. Крім того, кожен із критеріїв несе в собі досить відмінну індивідуально-психологічну характеристику, яка може сама по собі здійснювати суттєвий вплив на оточуюче середовище.

Індекси обраховані на основі опитувань і відображають сприйняття визначених питань членами суспільства на визначену дату.

Компоненти індексу «Сфера толерант-

ності»:

1) Далі наведені різні групи людей. Назвіть групи, з представниками яких Ви не хотіли б жити по сусідству?

Люди із злочинним минулим; Люди іншої національності; Ліві екстремісти; Алкоголіки; Праві екстремісти; Багатодітні сім'ї; Емоційно неврівноважені люди; Му-сульмани; Іммігранти, Іноземні робітники; Хворі на СНІД; Наркомани; Гомосексуалісти; Євреї; Цигани; Християни.

Відповідь: 1 – згадано; 2 – не згадано.

2) Згодні Ви чи ні з наступними твердженнями? Відповідь – згоден чи не згоден.

а) Коли робочих місць недостатньо, потрібно надавати перевагу українцям перед іммігрантами;

б) Коли робочих місць недостатньо, чоловіки повинні мати більше прав на роботу, ніж жінки.

Відповідь: 1 – згоден(-а); 2 – не згоден(-а).

Компоненти індексу «Критерії толерантності» наведено у табл.1.

При розрахунку субіндексу «Соціальна активність» до переліку громадських організацій були включені наступні: служби соціальної допомоги старим людям, інвалідам чи соціально незахищеним особам; релігійні або церковні організації; організації, пов'язані з освітою, мистецтвом, музикою чи культурною діяльністю; профспілки; політичні партії або групи; діяльність за місцем проживання, яка пов'язана з допомогою бідним, працевлаштуванням, житловими, національними питаннями; організації з захисту прав людини або організації, пов'язані з проблемами країн, що розвиваються; організації з охорони навколишнього середовища, екологічні організації та організації по захисту тварин; професійні об'єднання; молодіжні організації (наприклад, скаути, наставники, молодіжні клуби та ін.); спортивні організації або організації, які пов'язані з проведенням дозвілля; жіночі групи; організації, які займаються проблемами захисту миру; громадські організації, які займаються проблемами здоров'я; інші організації та групи.

Результати розрахунку індексу «Критерії толерантності», його субіндексів та індексу «Сфера Толерантності» наведено у табл. 2.

Критерії та показники толерантності

Критерій	Показник бази даних «World Values Survey» та «European Social Survey»	Оцінка
Соціальна активність	1) Будь-ласка, перегляньте уважно список громадських організацій і об'єднайте та скажіть: а) якщо Ви є членом яких-небудь з них, то яких саме? б) якщо Ви працюєте зараз без оплати у будь-яких з цих організацій, то в яких саме?	Оцінка за двобальною системою: згадано; не згадано
Дивіргентність	1) деякі люди відчувають, що вони повністю незалежні у виборі та самі визначають свій життєвий шлях, інші ж, що вони ніяк реально не впливають на те, що з ними відбувається. Оцініть, якою мірою, на Вашу думку, Ви впливаєте на хід свого життя?	Оцінка за десятибальною системою: 1 – Ви зовсім не впливаєте; 10 – Ви суттєво впливаєте
	2) Перед Вами два твердження про добро і зло, які інколи можна почути. Котре з них найбільшою мірою відповідає Вашим особистим поглядам? А: Існують абсолютно чіткі визначення того, що є добро і що є зло. Їх можна застосовувати до всіх і за будь-яких обставин В: Не може бути абсолютно чітких визначень того, що є добро і що є зло, це повністю залежить від часу та обставин	1 – згоден(-а) з А; 2 – згоден(-а) з В
	3) Використовуючи шкалу на цій картці, скажіть мені відносно кожного твердження, які я буду зачитувати, чи може назване бути завжди виправдано чи ні? – гомосексуалізм.	1 – ніколи не виправдано; 10 – завжди виправдано

Таблиця 2

Індекс «Критерій толерантності» та індекс «Сфера Толерантності» за 1999 рік

Країна	Субіндекс соціальної активності	Субіндекс дивергентності	Індекс «Критерій толерантності»	Індекс «Сфера толерантності»
1	2	3	4	5
Албанія	0,90	2,72	2,44	3,19
Алжир	0,80	1,26	1,88	2,91
Аргентина	0,22	5,25	2,06	4,69
Австрія	0,39	6,57	2,69	4,69
Бангладеш	1,72	2,43	2,87	3,24
Білорусь	0,10	4,72	1,40	3,41
Бельгія	0,60	6,18	2,90	4,78
Болгарія	0,14	4,20	1,55	3,39
Канада	0,78	5,76	3,25	5,23
Чілі	0,40	4,49	2,34	4,39
Китай	0,47	2,70	2,08	3,24
Хорватія	0,24	4,01	1,88	3,36
Чеська республіка	0,34	6,51	2,48	4,06
Данія	0,47	7,71	2,98	5,77
Естонія	0,17	4,59	1,67	4,51
Фінляндія	0,54	5,98	2,88	4,67
Франція	0,20	6,30	2,01	5,10
Німеччина	0,17	6,15	1,99	5,03

1	2	3	4	5
Греція	0,66	6,48	3,11	4,22
Угорщина	0,15	3,50	1,47	2,78
Ісландія	0,47	8,12	3,07	4,65
Індія	0,69	4,66	2,63	3,43
Ірландія	0,40	5,05	2,46	4,43
Італія	0,31	5,49	2,20	4,90
Японія	0,24	5,92	2,04	5,11
Корея, Рес.	0,57	4,30	2,60	3,07
Киргизька Республіка	0,29	2,96	1,82	3,61
Латвія	0,12	3,41	1,35	4,23
Литва	0,08	3,55	1,21	3,03
Люксембург	0,54	6,75	2,95	5,24
Македонія	0,54	3,01	2,10	3,91
Мальта	0,25	3,78	1,91	3,02
Мексика	0,42	4,67	2,53	3,90
Молдова	0,46	3,81	2,20	3,57
Мароко	0,10	2,70	1,18	1,90
Нідерланди	0,81	7,67	3,47	5,56
Нігерія				3,01
Перу	0,35	3,64	2,09	4,54
Філіпіни	0,72	4,40	2,79	3,21
Польща	0,12	3,90	1,45	3,41
Португалія	0,11	4,50	1,49	4,83
Пуерто-Ріко	0,51	4,52	2,66	4,38
Румунія	0,12	3,45	1,40	3,82
Російська Федерація	0,06	3,75	1,06	3,80
Сербія і Чорногорія	0,10	3,22	1,26	3,82
Сінгапур	0,25	4,11	1,94	3,84
Словацька Республіка	0,39	5,60	2,40	3,56
Словенія	0,35	5,98	2,47	4,42
Південно-Африканська Республіка	0,71	3,63	2,59	4,03
Іспанія	0,22	6,06	2,10	5,08
Швеція	0,87	8,08	3,73	6,26
Танзанія	2,17	2,02	2,94	3,88
Турція	0,05	3,24	0,94	2,61
Уганда	1,06	2,36	2,57	3,10
Україна	0,11	3,76	1,32	3,73
Великобританія	0,38	5,45	2,46	4,80
США	1,31	5,06	3,75	5,06
Венесуела	0,74	3,80	2,85	3,65
В'єтнам	1,24	2,70	2,93	3,73
Зімбабве	0,40	2,26	1,75	3,63

Перш ніж ми перейдемо до порівняльного аналізу рівня толерантності в різних країнах ми хочемо підкреслити, що розраховані індекси відображають рівень толерантності, який склався у 1999 р. Нажаль, ми не можемо провести порівняльний аналіз у часі із-за відсутності відповідних даних.

Аналіз даних табл.1 виявив досить ці-

каві факти. Так, субіндекс «Соціальної активності» у своїй більшості має досить низький рівень і не досягає одиниці. Практично не можливо згрупувати країни за будь-якою ознакою. Так, мінімальне значення субіндексу «Соціальної активності» дорівнює 0,05 – Турція, а максимальне 2,17 – Танзанія. Показники субіндексу «Дивергентність»

коливаються у межах від 1,26 до 8,11. На відміну від субіндексу «Соціальної активності» значення цього індикатора толерантної поведінки можливо згрупувати за рівнем соціально-економічного розвитку країни. Країни з високим рівнем розвитку демонструють і високий рівень значення субіндексу «Дивергентність». Що стосується індексу «Сфера Толерантності», то найменший рівень спостерігається у Мароко – 1,9, а найбільший у Швеції – 6,26. Значення цього індексу також практично не можливо згрупувати за якоюсь ознакою, хоча можливо від-

слідкувати загальну тенденцію – країни з більш високим рівнем соціально-економічного розвитку мають більший рівень індексу «Сфера Толерантності».

Проведені нами статистичні дослідження зв'язку між рівнем толерантності як інституціональної норми, так і поведінкової диспозиції та рівнем добробуту виявили досить цікаві факти. Рівень добробуту вимірюється «Індексом розвитку людського потенціалу» [19]. Вибірка для проведення аналізу складає 60 країн. Розрахункові значення коефіцієнтів кореляції наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Взаємозв'язок між толерантністю та добробутом (кореляція Спірмана)

Показники	Індекс розвитку людського потенціалу (класифікація по рівню розвитку)				
	Загальна вибірка	Дуже високорозвинені країни	Високорозвинені країни	Середньорозвинені країни	Низькорозвинені країни
Індекс «Критерій толерантності»	0,317*	0,546**	0,066	0,033	-0,200
індекс «Сфера Толерантності»	0,692**	0,698**	-0,059	0,181	-0,300

** Кореляція значима на рівні 0,05.

* Кореляція значима на рівні 0,01.

Загалом встановлено значимий прямий кореляційний зв'язок між рівнем толерантності за двома ознаками та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Згідно наших розрахунків у 1999 році непараметрична кореляція Спірмана за індексом «Критерій толерантності» складала 0,317, а за індексом «Сфера Толерантності» – 0,692. Водночас, на той самій вибірці кореляція Пірсона за першим індексом взагалі не мала суттєвого значення, а за індексом «Сфера Толерантності» складала 0,494. Отже, ми звернули увагу на парадоксальний факт, що зв'язок між індексом «Критерій толерантності» та «Індексом розвитку людського потенціалу» є суттєвим згідно непараметричній кореляції Спірмана, але за кореляцією Пірсона він відсутній. Для подальшого дослідження цього факту країни, які входять до нашої вибірки були згруповані у чотири групи за рівнем соціально-економічного розвитку згідно класифікації «Індексу розвитку людського потенціалу». Наступним кроком ми провели статистичний аналіз для кожної групи та отримали досить цікаві ре-

зультати, які наведено у табл. 2.

Зв'язок між толерантністю та добробутом виявлено лише для країн, які належать згідно класифікації до групи «країни з дуже високим індексом розвитку людського потенціалу», для країн, які належать до інших груп такого зв'язку не виявлено. Крім того, для групи «Високорозвинені країни» кореляція між індексом «Сфера Толерантності» та «Індексом розвитку людського потенціалу» стала оберненою, хоч і не суттєвою.

З огляду на отримані результати ми можемо висунути припущення, що толерантність має певний взаємозв'язок з добробутом, але не причинно-наслідковий. Для свого ефективного функціонування толерантність потребує визначеної структури оточуючого середовища.

Що стосується України, то вона має рівень толерантності нижчий за середній: так, якщо середній рівень за індексом «Критерій толерантності» складає 2,25, то для неї – 1,32. Низький рівень цього показника може свідчити про схильність додержуватись стандартних рішень і небажання приймати

рішення з урахуванням дієвих осіб та точної ситуації. Слід зазначити, що рівень за субіндексом «Соціальна активність» у 1999 р. складав 0,11, що наближається до мінімального рівня. Відмітимо, що всі країни – «члени соцтабору» також мають низький рівень за цим субіндексом. Але ми хочемо звернути увагу на той факт, що у зв'язку з останніми трагічними подіями в Україні рівень соціальної активності значно виріс. Отже, рівень толерантності може змінюватись під впливом інших факторів. Рівень індексу «Сфера Толерантності» дорівнює 3,73, що також нижче за середній рівень, який складає 4,04.

Висновки. Таким чином, наше дослідження підтвердило на основі емпіричних даних існування зв'язку між толерантністю та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Також нами було встановлено той факт, що взаємозв'язок має суттєве значення для групи країн з дуже високим рівнем соціально-економічного розвитку. Для країн, які належать до інших груп, ми можемо припустити, що на їхньому рівні розвитку переважають інші фактори. Толерантність є важливим елементом інституціонального середовища, але як самостійна норма вона не має впливу на рівень соціально-економічного розвитку.

Отриманні результати можуть бути використанні для подальшого теоретичного дослідження ролі толерантності як елемента інституціонального середовища, так і поведінкової диспозиції у розвитку та функціонування суспільства. Проведений кроскультурний аналіз дозволить більш детально проаналізувати взаємозв'язок між рівнем толерантності та соціально-економічним розвитком країни. Подальші теоретичні та емпіричні дослідження інституціонального середовища українського суспільства дозволять виявити вузькі місця його розвитку та розробити рекомендації щодо їх усунення.

Література

1. Маркузе Г. Репрессивная толерантность [Текст] / Герберт Маркузе // Критическая теория общества: Избранные работы по философии и социальной критике; пер.с англ. А. А. Юдина. – М. : АСТ, Астрель, 2011. – С. 382.
2. Николсон П. Толерантность как моральный идеал [Текст] / Питер Николсон; перевод с англ. Я. Р. Абдуллина, М. Б. Хомякова // Сборник методиче-
- ских материалов «Толерантность в современной цивилизации». Т. 1. Философия толерантности: история и современность / Уральский межрегион. ин-т обществ. наук. – Екатеринбург, 2007. – С. 11–25.
3. Хабермас Ю. Когда мы должны быть толерантными? О конкуренции видений мира, ценностей и теорий // Социологические исследования. – 2006. – № 1. – С. 45–53.
4. Хомяков М. Б. Толерантность: парадоксальная ценность / М. Б. Хомяков // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2003. – Том VI, Вып. 4. С. 1–13. [Електрон. Ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.old.jourssa.ru/> – Загол. з екрана.
5. Круглова, Н. В. Толерантность как социокультурная норма (западноевропейский опыт) [Текст]: автореф. дис. д. филос. наук: 21.00.01: захищена 29.12.2011 / Круглова Надежда Викторовна. – С.-Пб., 2011. – 37 с.
6. Поппер, К. Відкрите суспільство та його вороги: в 2 т. [Текст] / Карл Поппер; перекл. з англ. – К. : Основа, 1994. – 444 с.
7. Уолцер М. Про толерантність [Текст] / Майкл Уолцер; перекл. з англ. М. Лупішко. – Харків : Видавнича група «РА-Каравела», 2003. – 148 с.
8. Леонтьев Д. А. К операционализации понятия «толерантность» / Д. А. Леонтьев // Вопросы психологии. – 2009. – № 5. – С. 3–16.
9. Олпорт Г. У. Толерантная личность // Национальный психологический журнал. – 2011. – № 2(6). – С. 155–159.
10. Пісоцький, В. П. Проблема толерантності в християнській етиці [Текст]: автореф. дис. ... кан. філос. наук: 09.00.06: захищена 25.09.1998 / Вадим Петрович Пісоцький. – Київ, 1998. – 16 с.
11. Солдатова Г. Практическая психология толерантности, или как сделать так, чтобы звучали лучшие струны человеческой души? / Г. Солдатова // Век толерантности. – 2003. – № 6. – С. 60–78.
12. Giacomo Corneo and Olivier Jeanne A theory of tolerance [Електрон. Ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.SSRN.com/abstract=976576>. – Загол. з екрана.
13. Niclas Berggren, Mikael Elinder Is tolerance good or bad for growth? [Електрон. Ресурс]. – Режим доступа: URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1695931. – Загол. з екрана.
14. Jayoti Das, Cassandra DiRienzo, Thomas Tiemann A global tolerance index // Competitiveness Review: An International Business Journal. – 2008. – Vol. 18 Iss: 3. – P. 92–205.
15. Сиротюк А. С. Критерии толерантности / А. С. Сиротюк // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Педагогика и психология». – 2012. – Выпуск 1. – С. 38–42.
16. Психодиагностика толерантности личности. Под ред.: Г. У. Солдатовой, Л. А. Шайгеровой. – М. : Смысл, 2008. – 172 с.
17. Data & Documentation / Documentation / Downloads [Electronic resource]: Сайт «World Values Survey». – Режим доступа: URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/>.
18. Data and Documentation [Electronic re-

source]: Сайт «European Social Survey». – Режим доступа: URL: <http://www.europeansocialsurvey.org/>
19. Human Development Report. Getting and us-

ing the data [Электронный ресурс]: Сайт ПРООН. – 10.04.13. – Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org/en/tables/>. – Загол. з экрана.

В статье рассмотрена взаимосвязь между толерантностью и уровнем социально-экономического развития страны. Рассчитаны индексы «Критерий толерантности» и «Сфера толерантности». Проведен статистический анализ уровня развития толерантности в 60 странах мира на основе сбалансированных панельных данных. Установлена взаимосвязь между толерантностью и благосостоянием общества.

Ключевые слова: толерантность, социально-экономическое развитие национальной экономики, экономическая свобода, развитие человеческого потенциала, индикаторы толерантности, взаимосвязь между толерантностью и благосостоянием общества.

The relationship between tolerance and socio-economic growth a country is considered. The indices of «Criterion of tolerance» and «Field of tolerance» are calculated. The statistical analysis of tolerance rate in 60 countries is conducted on the basis of balanced panel data. The interrelation between tolerance and welfare is established.

Keywords: tolerance, social and economic development of the national economy, economic freedom, human potential development, tolerance indicators, tolerance-welfare interrelation.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

Надійшла до редакції 24.11.14.

УДК 339.9

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

*А. Ю. Архипов, д. э. н., профессор, «Южный федеральный университет», Россия
arx@rnd.runnet.ru,*

*Т. М. Черкавская, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»
t.cherkav@gmail.com*

А. Н. Друзенко, ГВУЗ «Национальный горный университет», alenadr1995@mail.ru

В статье исследуется теневая экономика как феномен мирового хозяйства через установление ее взаимосвязи с институтами государства в глобализирующемся мире. Выявлены экономические, социальные и правовые причины роста теневого сектора экономики и определены доминирующие факторы тенизации хозяйственной деятельности для постсоветских государств. Показаны направления регулирования теневой экономики через институционализацию налоговой системы и уменьшение стимулов ухода от налогообложения.

Ключевые слова: теневая экономика, государство, налоговая система, неравномерность развития экономических систем, мировое хозяйство, глобализация, институционализация налоговой системы.

Постановка проблемы. На протяжении длительного периода времени в постсоветских государствах теневая экономика не анализировалась и не рассматривалась как экономический феномен и, соответственно, выносилась «за скобки» экономического анализа. Такое положение в теории и практике государственного регулирования привело к потере возможности мониторинга

влияния теневой экономики на экономическую жизнь общества и, следовательно, к разработке неадекватных реальности программ по его стабилизации.

Последние базировались на макроэкономической информации, которая не учитывала значительную часть произведенного ВВП и не включала в анализ особенности поведения и реакцию на изменение макро-

экономической среды тех хозяйствующих субъектов, которые осуществляют деятельность в теневом секторе.

Подобного рода проблемы привели к отсутствию глубокого понимания природы экономических явлений, характерных для нынешней стадии экономического развития, а также делали невозможным проведение исследований тех социально-экономических процессов, которые протекают в различных регионах мира.

Неравномерность развития экономических систем в мировой экономике, отличия в конкретных культурных условиях осуществления национальных программ государственного регулирования, рост неопределенности при проведении экономической политики показали необходимость включения в экономический анализ новых явлений хозяйственной жизни общества, одним из которых является неформальная или теневая экономика. При этом важным становится ее изучение не только на национальном, но и на международном уровне.

Анализ последних исследований и публикаций. К концу 90-х годов XX века большинство стран мира начало разработку методов статистического учета теневой экономики, сталкиваясь при этом с определенными сложностями определения тех видов нелегальной деятельности, которые следует включать в состав ВВП.

Кроме этого, по мере углубления процессов глобализации стали разрабатываться программы по активному вытеснению и легализации теневой экономики, в связи с чем в рамках крупнейших международных организаций были сформированы специальные подразделения. Проблемы формирования подходов к учету теневой экономики, а также появление новых институтов по ее регулированию требовали проведения специальных исследований.

Одним из первых упоминаний о теневой экономике как явлении в мировом хозяйстве можно считать работы американского исследователя экономического развития У. Ростоу [1].

В 50–60-х годах XX века внимание теоретиков было обращено на феномен существования в экономиках третьих стран двух секторов – «современного» и «тради-

ционного». В 60-е годы представители теории зависимого развития указали на наличие структурной зависимости третьего мира от капиталистических центров. Ф. Кардозо, один из представителей этого направления, провел анализ воздействия заработной платы в неформальном секторе экономики на уровень оплаты труда в формальном секторе [2].

С конца 90-х годов XX века проблемы неформальной экономики получили свою дальнейшую разработку в неолиберальных экономических теориях. Важной вехой в области исследования теневой экономики стала работа Эрнандо Де Сотто «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире» [3]. В этот же период начались исследования, касающиеся социальной среды образования и функционирования неформального сектора экономики. Основной проблемой исследования был вопрос о влиянии неформальной экономической деятельности на культурные традиции и социальные нормы [4 – 9].

В Украине, как и в России, теневая экономика стала предметом экономического анализа только после окончания перестроечных процессов и последующего распада Советского Союза. Основное внимание в исследованиях украинских и российских ученых уделяется анализу специфики современной ситуации в национальной экономике, выяснению роли теневого сектора в ее развитии и разработке подходов к легализации последнего.

Наиболее полное описание теневой экономики наших дней, базирующееся, в том числе, и на результатах полевых исследований, социологических опросов и другого эмпирического материала представлено в работах С. Барсуковой, С. Головина, В. Исправникова, В. Куликова, Л. Косалса, Н. Кремлева, Ю. Латова, В. Радаева, А. Шохина [10–17]. Основательный анализ коррупции как социально-экономического явления дан в теоретическом исследовании ученых под руководством И. Жилиной [18].

В работах А. Абалкина и А. Суэтина представлено развернутое исследование движения теневого капитала в России [19, 20]. В свою очередь, В. Волков анализирует организованные преступные сообщества как

пример силового предпринимательства [21]. Среди украинских ученых особо следует отметить работы А. В. Базилюка, С. О. Коваленко, Г. В. Задорожного, И. И. Мазур, С. В. Тютюнниковой, которые рассматривают теневую экономику как системное многофакторное явление общественного организма [22 – 24].

Невзирая на то, что проблематика теневой экономики все больше и больше привлекает экономистов, и что сегодня научное сообщество располагает определенными достижениями в этой области исследований, ряд вопросов все еще остается далеким от своего окончательного решения.

Основной недостаток современных исследований в области теневой экономики – это отсутствие методологического единства в анализе из-за ненадлежащего использования мирового опыта изучения теневой экономики. Теневая экономика имеет множество наименований и определений, вследствие чего различные исследователи, изучая определенные аспекты этого явления, не могут прийти к консенсусу, так как обсуждают разные стороны многомерного процесса. Специфический круг проблем добавляется к указанным выше, когда теневая экономика начинает рассматриваться в плоскости мирового хозяйства, и, в большей степени, при изучении процессов глобализации. Всё выше упомянутое говорит об особой актуальности исследования проблем теневой экономики.

Формулировка цели статьи. Целью данной статьи является исследование сущности теневой экономики и установление ее взаимосвязи с институтами государства в глобализирующемся мировом хозяйстве.

Изложение основного материала исследования. Теневая экономика – это сложное и многомерное явление, которое представляет собой экономическую деятельность особого рода. Основным ее признаком является выход субъектов деловых отношений, за грани существующего законодательства. Как известно, экономические субъекты стремятся к увеличению собственной выгоды. Поэтому одним из путей реализации своих экономических интересов для них становится желание увеличить располагаемый доход путем отказа от передачи его

части представителям власти. В силу этого теневая экономика всегда находится во взаимодействии с институтами государства, а потому и во многом определяет его параметры.

В условиях глобализации, развитие наднациональных центров силы, а также центров принятия решений на основе расширения сферы действия международного права, приводит к возникновению феномена теневой экономики уже в мировом хозяйстве. Как показывают исследования, страны с высоким уровнем тенизации хозяйственной жизни проигрывают в экономическом соревновании странам с низким уровнем теневой экономики [25, 26]. В связи с этим возникает проблема выявления причин теневой экономики и ее регулирования. В экономической теории существует несколько подходов к определению причин теневой экономики. Их можно условно разделить на три блока и представить как экономические, социальные и правовые.

К экономическим причинам следует отнести:

- высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.). Данный фактор является одним из самых значимых, поскольку большие налоговые изъятия лишают хозяйствующих субъектов стимулов для дальнейшей экономической деятельности в виде снижения доходности, а иногда даже делают эту деятельность нецелесообразной;

- нестабильность финансовой системы и влияние ее негативных последствий на экономику в целом. Для рыночной экономики характерно неравномерное развитие различных секторов, инфляция, резкие колебания обменных курсов. Всё это является благоприятной почвой для преступлений. Теневой сектор особенно усиливается в периоды кризисов, когда государство не может регулировать все перечисленные явления и создавать благоприятные условия для функционирования предпринимательства;

- значительные масштабы госсектора в экономике. Деятельность государства в экономике связана, в первую очередь, с распределением бюджетных ресурсов в форме прямых и косвенных дотаций, субсидий, льготных кредитов среди государственных предприятий. Однако эти средства доста-

точно часто не используются по назначению. На основе безвозмездного или льготного распределения бюджетных ресурсов формируются особые предпринимательские структуры, которые создаются с целью незаконного присвоения этих ресурсов, прокручивания их (присвоения инфляционного дохода), легализации, инвестирования, перевода за рубеж.

2. Социальные причины теневой экономики охватывают:

- низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;
- высокий уровень безработицы и ориентацию части населения на получение доходов любым способом;
- неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

Растущая безработица, длительные невыплаты заработной платы подталкивают людей к нелегальной занятости, поскольку это является единственным способом, позволяющим им иметь хоть какой-нибудь источник заработка. Люди соглашаются на все условия нелегальной занятости, что для работодателей является, несомненно, вы-

годным, поскольку работники оказываются заинтересованными в том, чтобы теневой бизнес работодателя оставался таковым. Также работодатели обладают неконтролируемой властью над наемными работниками, а прямые финансовые выгоды заключаются уже в том, что никаких платежей в фонд оплаты труда отчислять не требуется.

3. Правовые причины теневой экономики связаны с:

- несовершенством законодательства;
- недостаточной эффективностью функционирования правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
- несовершенством механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Если рассмотреть представленный комплекс причин в совокупности, то можно выявить наиболее значимые из них для разных групп стран в масштабах мировой экономики. Данные по некоторым странам мира, представленные в табл. 1, в своей совокупности отражают влияние экономических и социальных причин теневой экономики.

Таблица 1

Социально-экономическая среда национальной экономики некоторых стран мира

	Страна	Доля теневой эк-ки в, % от ВВП	Уровень налогов, в % от ВВП	Доля гос. сектора, % от ВВП	ВНД на душу населения, долл.	Индекс многомерной бедности	Уровень безработицы, %
1	Швейцария	8,1	33,3	49,3	40 527	0,913	3,3
2	США	8,9	27,0	36,2	43 480	0,937	7,4
3	Япония	11,1	6,0	38,7	32 545	0,912	3,9
4	Великобритания	14,0	39,0	47,0	32 538	0,875	7,7
5	Китай	14,3	23,6	–	7 945	0,699	4,1
6	Франция	14,9	49,2	57,2	30 277	0,893	10,9
7	Германия	14,9	43,6	44,0	35 431	0,92	5,3
8	Беларусь	19,1	41,9	–	13 385	0,793	0,5
9	Италия	27,3	46,4	47,2	26 158	0,881	12,0
10	Грузия	28,3	20,0	–	5 005	0,745	15,1
11	Греция	29,0	39,9	–	20 511	0,86	24,7
12	Россия	41,0	37,0	–	14 461	0,788	5,2
13	Украина	47,3	26,9	–	6 428	0,74	9,2
14	Азербайджан	59,3	30,0	–	8 153	0,734	6,048

Составлено по: [27, 28]

Как следует из табл. 1, абсолютный уровень налогообложения не является определяющим фактором роста теневой экономики. Например, Швейцария, США, Великобритания, Франция, Германия, Беларусь,

имея довольно внушительную долю налогов в ВВП (от 30 до почти 50 %) не имеют при этом масштабной теневой экономики, чего нельзя сказать об Украине, Грузии и Азербайджане. Доля госсектора в развитых стра-

нах также большая при незначительном масштабе теневой экономики. При этом уровень жизни населения и неравенство обнаруживают связь с распространённостью теневой деятельности, как и в некоторой степени безработицей. Однако, эта связь, как показывают цифры, не столь ощутима по сравнению с влиянием факторов, отражающих качество правовой среды (см. табл. 2).

Исходя из данных табл. 2, мы четко видим, что чем ниже качество законодательства, чем выше уровень криминализации государственных структур и уровень влияния клановых элит, а также более высокая коррупция – тем больший масштаб приобретает теневая экономика. Поэтому доминирующими причинами устойчивости теневой экономики в современном мире следует считать качество правовой среды.

Международные исследования показали, что наиболее важными для субъектов при решении ухода в тень являются административные и бюрократические барьеры,

возникающие при вхождении в бизнес и осуществлении коммерческой деятельности, высокие госпошлины, размытое законодательство, сложный финансовый и налоговый учет, длительность и запутанность процедур регистрации предприятий и их отчетности. В силу этого главным направлением воздействия государства на теневой сектор должны стать преобразования именно в правовой и институциональной среде экономической деятельности, что позволяет посмотреть на проблему налогообложения несколько под иным углом зрения. Качество государственного управления, низкий уровень которого является основной причиной высокой теневой составляющей экономической жизни общества, во многом зависит от эффективного финансирования общественного сектора. Поскольку в современном мире основной механизм такого финансирования – это налоговая система, то ее несовершенство становится серьезным фактором, тормозящим экономическое развитие.

Таблица 2

Правовая среда национальной экономики некоторых стран мира

№ п/п	Страна	Доля теневой эк-ки в, % от ВВП	Качество законодательства	Уровень делигитимизации и криминализации государственных структур	Уровень влияния клановых элит	Свобода от коррупции
1	Швейцария	8,1	1,92	1,0	1,0	90,0
2	США	8,9	1,48	3,00	2,2	73,0
3	Япония	11,1	–	–	–	–
4	Великобритания	14,0	1,58	2,0	2,7	77,0
5	Китай	14,3	0,15	8,30	7,0	36,00
6	Франция	14,9	–	–	–	–
7	Германия	14,9	–	–	–	–
8	Беларусь	19,1	–	–	–	–
9	Италия	27,3	0,43	3,8	3,3	48,0
10	Грузия	28,3	–	–	–	–
11	Греция	29,0	–	–	–	–
12	Россия	41,0	–0,26	7,9	8,00	21,0
13	Украина	47,3	–0,69	7,3	7,9	25,0
14	Азербайджан	59,3	–	–	–	–

Составлено по: [29]

Основным способом институционализации теневой экономики (понимаемой как ее легализация) является утверждение социальной роли экономических субъектов в качестве налогоплательщиков и контролёров государственных структур.

Дж. Стиглиц высказывает мнение, что основной причиной законопослушности налогоплательщиков является неосведом-

ленность о реальной (низкой) вероятности быть наказанным и (больших) экономических возможностях, которые сулит уклонение от налогов [30]

Если следовать логике Дж. Стиглица, то рациональный выбор индивида – это уклонение от налогообложения. А государство, в свою очередь, должно стремиться изымать как можно большую долю дохода

індивидуумов для виконання своїх економічних функцій. Очевидно, що для того, чтобы исправить ситуацию и снизить уровень уклонения от налогообложения, необходимо воздействовать на факторы, которые ранее рассматривались как неэкономические.

С другой стороны, экономический рационализм является необходимой предпосылкой для планирования мер корректирующего воздействия, и без междисциплинарного подхода невозможно разработать действенные меры в этой области. Налоги издревле рассматривались как основное средство поддержания существующей общественно-политической системы.

В условиях современных демократических политических систем, в основе которых лежит постулат о равенстве всех перед законом и о государстве как выразителе интересов каждого, налоговая система продолжает играть системообразующую роль и является инструментом участия индивида в поддержании существующих основ общественного устройства, функционирующего в его интересах.

Основная особенность современных общественно-политических систем состоит в росте зависимости положения государств от отношения к институтам власти широких слоев населения. Международные конвенции и придание правам человека статуса основных ценностей цивилизации ограничивают применение насилия государственных институтов власти по отношению к экономическим субъектам.

У экономических субъектов появилась возможность непосредственно влиять на состояние процессов и системообразующих органов. Изменение основ общественно-политического устройства не всегда совпадает с готовностью населения к принятию новых ориентиров поведения и существованию в рамках новой системы формальных ценностей. Традиции, сложившиеся в условиях, когда для государства они не представляли большого влияния или даже подавлялись, начинают проявлять себя в виде неформальных экономических отношений, образуя некий гибрид традиции и общепринятых международных стандартов.

Современная система мироустройства:

мировая экономика, международное право и другие институты, распространяющиеся благодаря глобализации и непосредственно влияющие на национальные экономики, созданы в соответствии со стандартами западноевропейских демократий, формирование которых обусловлено определенными историческими факторами развития. Исторические различия в функционировании правовых систем постсоветских государств делают неэффективным введение налоговой системы по аналогии с развитыми государствами. Исследования показали, что чем больше развиты институты прямой демократии (по сравнению с институтами представительной демократии), тем лучшими являются взаимоотношения между представителями налоговой службы и населением, соответственно выше налоговая культура (примером может послужить Швеция).

Различные исследователи сходятся во мнении, что 25% налоговых изъятий является максимальной психологической границей, до достижения которой население не будет проявлять активного интереса к порядку расходования данных средств, при условии обеспечения достаточного уровня стабильности и правопорядка. Должна существовать связь между величиной такой психологической границы и существующим уровнем поддержания общественных услуг. Чем качественнее общественные услуги, тем больше понимание необходимости платить за них.

В ранние исторические периоды (обозначенные как абсолютизм), обязанность платить налоги основывалась на внеэкономическом принуждении, и освобождение даровалось в качестве привилегии правителем, олицетворявшим собой государство. В результате преобразований и буржуазных революций были приняты конституционные нормы, уравнивающие в правах и обязанностях всех граждан. Однако при этом процесс преобразования общественного сознания не был столь же однозначным. Привилегия не платить налоги приводила к разрушению существующей системы финансирования государства и ряду событий, которые в разной степени подходили под определение явлений «смутного времени».

Это привело к необходимости возоб-

новить внеэкономическое принуждение в форме диктатуры и сопутствующих ей насильственных изъятий материальных ценностей. Впоследствии с нарастанием сопротивления населения возникла необходимость переустройства налоговой системы на основе договорных отношений. Последние подразумевают достижение консенсуса между различными социальными группами населения относительно доли, которую они должны выделять на обеспечение функционирования государства, порядка утверждения расходов на общие цели, права общества на контроль расходов совместных средств.

Многие из стран (в основном, это развивающиеся и страны с переходной экономикой), где теневая экономика охватывает чуть ли не преобладающую часть всей экономической деятельности, сегодня переживают процессы, аналогичные происходившим в Европе 100–200 лет назад. Но, в отличие от тех дней, у этих стран нет времени на столь долгий исторический путь для принятия общественным сознанием их налоговой системы. Сегодняшняя ситуация требует неотложных реформ институционального характера, которые следует проводить в предельно сжатые сроки. При этом особое внимание следует уделять тем специфическим социально-экономическим отношениям, которые сложились в институциональной среде государств, которые представляют собой либо развивающиеся, либо переходные типы.

Сегодня, как никогда, международная конкуренция и глобализация ставят эти страны в прямую зависимость от эффективности функционирования государства. Однако, главной отличительной чертой этих стран является слабость государства. Трансформационные процессы при отсутствии исторических традиций демократии и верховенства закона создали огромный потенциал для стимуляции такого типа коррупции как «захват государства». За годы реформ в экономике переходных государств сформировался мощный олигархический тип крупного предпринимательского сектора, который сегодня является основой теневой экономики и политической власти. Элиты и олигархи, добившиеся процветания

благодаря функционированию крупного предпринимательского сектора, по сути, олицетворяют сегодня государство и являются выразителями его интересов, как перед гражданами своей страны, так и перед международным сообществом.

Такое положение обуславливает, с одной стороны, их терпимость к теневой экономике как к механизму, обеспечивающему поддержание рыночных отношений и склонность к нарушению демократических процедур власти для получения контроля над экспортными сырьевыми ресурсами – с другой. Доход от экспорта сырья в странах, где он является основным источником дохода, по большей части попадает в распоряжение элиты, постоянно испытывающей давление со стороны сил, не участвующих в дележе.

Для того, чтобы преодолеть сырьевую направленность экспорта, необходимы инвестиции, которые может произвести только крупный капитал, который, в свою очередь, очень чувствителен к нестабильности и волюнтаризму контролирующих элит. Нестабильность ввиду постоянной угрозы перераспределения собственности и власти из-за нелегитимности последней, является неотъемлемым свойством такой экономической системы. Стремясь каким-то образом поддержать паритет с элитами развитых стран, элиты развивающихся и стран с переходной экономикой прибегают к насилию (политическим переворотам) и теневым отношениям, получают возможность выступать в качестве инструмента экономической агрессии одних стран по отношению к другим.

Такое состояние можно квалифицировать как «институциональную ловушку», выход из которой становится возможным только тогда, когда в обществе сформируется критическая масса субъектов, заинтересованных в институционализации.

В условиях глобализации, институционализация крупного предпринимательского сектора теневой экономики все больше зависит от человеческого фактора управляющих им элит. Умение политического руководства учитывать социальную психологию этих элит и правильно строить свои взаимоотношения с ними создает предпосылки для уменьшения угроз со стороны этого сектора.

Выводы. Особенности теневой экономики каждой страны обуславливают наличие особых ее свойств и последствий для национальной экономики. Основным механизмом взаимодействия теневой экономики и государства заключается в отношениях по поводу финансирования общественного сектора, которое в современном мире осуществляется за счет налоговой системы. Главным ее качеством по отношению к теневой экономике является эффективность налоговой системы как таковой, т.е. способность достигать поставленной перед ней цели. А цель может быть достигнута только в случае принятия налоговой системы налогоплательщиками как легитимной: чем больше это принятие, тем меньше уровень теневой экономики.

Попытки ужесточить контроль за уплатой налогов субъектами хозяйственной деятельности без формирования общественного консенсуса относительно ее основных принципов только ухудшат положение с собираемостью налогов. Усиление преследования за налоговые преступления в условиях отсутствия тоталитарного контроля над личностью и легитимной налоговой системы приведет к перераспределению доходов в пользу коррупционного сектора теневой экономики, что может однозначно трактоваться как ухудшение экономической конъюнктуры.

Для воздействия на масштабы теневой экономики, в первую очередь, следует осуществить легализацию того ее сектора, который связан с функционированием малого бизнеса через создание налоговой системы, легитимной в глазах широких масс населения. За счет развития малого бизнеса можно добиться более равномерного распределения национального богатства, за которым последует наполнение содержанием объявленных демократических свобод и прав.

Таким образом, по мере роста эффективности институциональных реформ в постсоциалистических странах налоговые сборы будут расти, соответственно, предпосылки для теневой экономики и коррупции будут ликвидироваться, как за счет уменьшения стимулов ухода от налогообложения, так и за счет улучшения ситуации с финансированием государственных органов.

Литература

1. Rostow W. W. Politics and the Stages of Growth / W. W. Rostow. – Cambridge, 1971. – 230 p.
2. Cardoso F. H. Dependency and Development in Latin America // Faletto Enzo / Paperback / University of California Press / 1990. – 334 p.
3. Де Сото Э. Иной Путь. Невидимая революция в третьем мире: Пер. издательства «Catallaxy», 1995. – 286 с.
4. A. Samir. Imperialism and Unequal Development, Monthly Review Press; 1996. – 184 p.
5. A. Samir. Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary Society. St. Martin's Press; 1997. – 126 p.
6. Frey B. S. Schneider Friedrich Informal and Underground Economy // International Encyclopedia of Social and Behavioral Science, Bd. 12 Economics, Amsterdam Elsevier Science Publishing Company, 2000. – 654 p.
7. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies. A Framework for Analysis and Evidence» in Bratolomiej Kaminski, ed., The International Politics of Eurasia. Vol., 8, Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia, M. E. Sharpe, 1996. – P. 14–36.
8. Letter S., Tedstrom J. Russia's Informal Economy: A Framework for Analysis. RAND 1997. – 234 p.
9. Schneider F., Ernste D. The Shadow Economy: An International Survey. Cambridge University Press, 2003. – 268 p.
10. Барсукова С. Ю. Методы исследований и оценки теневой экономики / С. Ю. Барсукова // Вопросы статистики. – 2003. – № 5. – С. 12–24.
11. Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004. – 344 с.
12. Головин С. Теневая экономика: за реализм оценок / С. Головин, А. Шохин // Коммунист. – 1990. – № 1. – С. 51–57.
13. Испровников В. О. «Теневые» параметры реформируемой экономики / В. О. Испровников, В. В. Куликов // Российский экономический журнал. – 1996. – № 8. – С. 12–26.
14. Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма / Л. Косалс // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 16–23.
15. Кремлев Н. Д. Система национальных счетов как отражение теневой экономики (вопросы оценки) / Н. Д. Кремлев, В. А. Сивелькин // Вопросы статистики. – 2001. – № 2. – С. 35–41.
16. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов. – М.: МОНФ – 2001. – 288 с.
17. Радаев В. В. Теневая экономика в СССР/ России: основные сегменты и динамика / В. В. Радаев // Восток. – 2000. – № 1. – С. 89–97.
18. Жилина И. Ю. Социально-экономические проблемы коррупции (проблемно-тематический сборник) / И. Ю. Жилина. – М., 1998. – 127 с.
19. Суэтин А. Отмыwanie денег: угроза мировому сообществу? / А. Суэтин // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 10–24.

20. Абалкин Л. Четыре фактора неплатежей / Л. Абалкин // Экономические науки современной России. – 1998. – № 3. – С. 56–62.
21. Волков В. Силовое предпринимательство: Экономико-социальный анализ / В. Волков. – М. : ГУ-ВШЭ. – 2005. – 350 с.
22. Базиліук А. В. Тіньова економіка в Україні / А. В. Базиліук, С. О. Коваленко; НДІ Мін-економіки України. – К., 1998. – 205 с.
23. Экономическая безопасность и теневая экономика / Г. В. Задорожный, П. А. Иващенко, С. В. Тютюнникова. – Х. : ХИБМ, 1999. – 207 с.
24. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: моногр. / І. І. Мазур; Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К., 2006. – 39 с.
25. Архипов А. Ю. Институционализация теневой экономики в условиях глобализации / А. Ю. Архипов, В. Н. Богуславский. – Ростов Н/Д : Изд-во ЮФУ, 2007. – 240 с.
26. Глинкина С. П. Теневая экономика в гло-
бализирующемся мире / С. П. Глинкина // Проблемы прогнозирования. – 2001 – № 4. – 20 с.
27. Human Development Index 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf). – Загол. с экрана.
28. World Economic Outlook. Regional Economic Outlook: Asia and Pacific. – May, 2012. – p. 102 [Електронний ресурс] World Economic and Financial Surveys. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm>. – 24.12.2013. – Загол. с экрана.
29. Failed States Index 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010](http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010). – 14.10.11. – Загол. с экрана.
30. Стігліц Дж. Економіка державного сектора: пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського / Дж. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

У статті розглянуто етапи дослідження тіньової економіки в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених. Систематизація накопиченого досвіду досліджень може бути здійснена на основі структурно-функціонального підходу до тіньової економіки, як феномена світового господарства. Дослідження інституціоналізації тіньової економіки здійснюється на підставі аналізу форм її взаємодії з державою. Ключовим інститутом для функціонування держави є податкова система. Передумови для тіньової економіки будуть ліквідуватися за рахунок зменшення стимулів уникнення оподаткування.

Ключові слова: тіньова економіка, держава, податкова система, нерівномірність розвитку економічних систем, світове господарство, глобалізація.

The stages of the research of shadow economy done by foreign and national scientists are examined. Systemization of the accumulated experience of the research can be done on the basis of structural and functional approach to the shadow economy as a phenomenon of the world economy. The research of institutionalisation of the shadow economy is based on the analysis of forms of its interaction with a state. Tax system is considered to be a key institute for providing the state functioning. Shadow economy prerequisites will be eliminated by reducing drives of tax evasion.

Keywords: shadow economy, state, tax system, unevenness of the development of economic systems, the world economy, globalization.

Рекомендовано до друку д. э. н., проф. Пилипенко Ю. І.

Надійшла до редакції 24.11.2014.

УДК 330.34

ПАРАМЕТРИ ПОРЯДКУ І ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

*О. О. Завгородня, к.е.н., доцент, Національна металургійна академія України,
Elenzavg@gmail.com*

У статті розглядаються підходи до досліджень проблем ефективності національних інноваційних систем. За результатами кореляційно-регресійного та рангово-кореляційного аналізу інтегрованого масиву первісних показників методики «Global innovation index INSEAD» виявляються істотні детермінанти інноваційної макродинаміки універсальної (загальної) та обмеженої сфери дії. Конкретизуються проривні конкурентні переваги, що за-

безпечують підвищення рангової позиції країни в світовому інноваційному рейтингу.

Ключові слова: глобальна конкуренція, національна інноваційна система, параметри порядку, рейтингування, кореляційно - регресійний аналіз, проривні конкурентні переваги.

Постановка проблеми. На порубіжжі тисячоліть глобалізаційні процеси охоплюють всю земну кулю і через посередництво мережевих інформаційно-комунікаційних технологій перетворюють світову цивілізацію у цілісну економічну спільноту, ключові елементи якої мають інституційну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле у реальному часі у планетарному масштабі. Одним із найважливіших наслідків глобалізації є радикальні якісні зміни в характері міжнародної конкуренції, а саме формування такого феномена захоплення і перерозподілу економічної влади як глобальна конкуренція.

Суперництво економічних суб'єктів за найкращу реалізацію власних інтересів у глобальному економічному просторі набуває комплексного характеру, розповсюджуючись не тільки усі наявні підсистеми сучасної міжнародної економіки, а й боротьбу за їх майбутні контури та чільне місце у цьому майбутньому. Очікуваний успіх та сфера економічного впливу країни безпосередньо визначається її поточною та перспективною конкурентоспроможністю, підойми якої на початку XXI-го сторіччя закладаються піонерними інноваціями та інноваційно-інвестиційними інститутами стратегічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Імперативність інноваційного шляху вирішення задачі знаходження власної ніші в архітектоніці світових ресурсно-товарних ринків виводить інноваційну проблематику на чільне місце у новітніх дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, у чисельних роботах макроекономічної спрямованості положення про доцільність й необхідність активізації інноваційних процесів апіорі вважається аксіоматичним й відповідні наукові пошуки проводяться в напрямку позитивного аналізу ситуації в науково-інноваційній сфері, моделювання її стану на майбутню перспективу та нормативного аналізу інноваційної політики (пріоритети, механізми, інституції тощо). Значна увага приділяється дослідженню нових сус-

пільних форм інноваційної діяльності, ефективність яких на тлі вичерпання екстенсивних резервів економічного зростання розглядається як одна із найважливіших детермінант національних конкурентоспроможності та безпеки.

Серед різноманіття представлених підходів та концепцій безумовна перевага віддається такому інституціональному макро-механізму розробки, впровадження і комерціалізації знань та нововведень як національна інноваційна система (НІС). Знаковими в цьому плані є роботи [1–7]. Слід визнати, що незважаючи на вагомий дослідницький результати багато питань поки що залишаються дискусійними та невирішеними. Серед них: а) невизначеність із співвідношенням між самоорганізацією та організацією в інноваційному макропроцесі, із роллю та компетенціями держави щодо його координації та регулювання; б) нечіткість множини параметрів порядку та факторів функціонування національної інноваційної системи, їх невпорядкованість за критерієм потужності впливу на інноваційну макродинаміку. Неузгодженість на теоретичному рівні віддзеркалюється на практиці, зумовлюючи розбіжності у ідентифікації пріоритетів інноваційного розвитку, перешкоджає з'ясуванню конкретних напрямів й змістовного наповнення державної інноваційно-інвестиційної політики, піддає сумніву саму можливість її ефективності.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є уточнення складу *параметрів порядку національної інноваційної системи* – ендогенних та екзогенних величин, що визначають довгострокові тренд-тенденції розвитку та коеволюції системи як цілісності, підкорюють поведінку сильно взаємопов'язаних із нею елементів зовнішнього середовища і через них функціонування системи вищого рівня агрегації [8, с.48]; розкриття їх зв'язку із ефективністю НІС та рівнем інноваційного розвитку національних економік.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковий дискурс щодо пошуків

детермінант ефективного функціонування НІС ведеться за двома напрямками. У межах першого, *інноваційно-інвестиційного*, факторний аналіз *підкорюється логіці інвестиційних рішень мікрорівня*, а дослідницький інтерес *фокусується на інноваціях суто як на специфічному, надмірно ризиковому різновиді інвестицій, спроможному при створенні сприятливих зовнішніх умов до самоорганізації на конкуренто-ринкових засадах*. Тож, загальні рекомендації щодо стимулювання інноваційної активності мікрорівня виходять із доцільності створення умов і застосування макроекономічних важелів, здатних забезпечити:

- стимулювання інноваційних ініціатив економічних акторів через інтенсифікацію в різний спосіб їх інноваційних потреб;
- розширене відтворення й ефективну реалізацію їх інноваційного потенціалу;
- сприятливі передумови для розвитку найбільш інноваційно активної підприємницької верстви – малого та середнього бізнесу;
- зниження чи певної компенсації інноваційних ризиків;
- здешевлення для інноваторів ціни капіталу – реальної ставки відсотка;
- підвищення чистого ефекту інноваційно-інвестиційних проектів, зокрема шляхом скорочення транзакційної складової сукупних витрат.

Відповідно усі стимулюючі фактори, що спрямовано впливають на інноваційні потреби й інтереси економічних акторів, умовно поділяються на групи *push* («штовхачі») і *pull* («тягачі»), подібно до відомих «батога», актуального для відносно пасивних економічних акторів, та «пряника» – заохочувальної винагороди для відносно активних [10]. Так, до *push-факторів* відносяться ті, що «виштовхують» актора в простір новоекономічних явищ і процесів, підвищуючи для нього витрати бездіяльності та спонукаючи до відхилення від усталеної орбітальної траєкторії руху. Йдеться про сили конкуренції і будь-які інші загрози самовідтворенню, зокрема стандарти якості й вимоги споживачів, що змушують розглядати інноваційність як категоричний імператив виживання і самозбереження. *Pull-факторами* вважаються різноманітні зовнішні впливи,

призначені за інших рівних умов підсилювати порівняльні переваги інноваційного вибору, а також всіляко заохочувати і підтримувати будь-які індивідуальні чи кластерні інноваційні ініціативи акторів. У арсеналі *pull-методів*: чисельні податкові преференції інноваторам, їх переважно непряма фінансово-кредитна підтримка, помірний протекціонізм, заходи й засоби, що полегшують комунікації та кооперацію сторін, зацікавлених в інноваційному співробітництві тощо.

Для коригування векторів інноваційних взаємодій та надання їм суспільно корисної спрямованості *push&pull* – фактори доповнюються певними *селекторами*. Вони каналізують напрямки використання інноваційного потенціалу акторів та, засновуючись на системі суспільних цінностей і пріоритетів, ранжують за рівнем ефективності й відбирають гідні впровадження новачії. Тим самим, підвищується імовірність обрання бажаної (з точки зору певних критеріїв) траєкторії розвитку макросистеми та варіанту якісної мінливості національного екогенетичного матеріалу.

Упорядкованість у хаотизовану множину інноваційних мікропроцесів вносять так звані «рамкові» умови, що задають загальні правила й норми підприємницької й інноваційної діяльності, визначають якості інституційного середовища та ефективність інфраструктурної підтримки. Узагальнена оцінка таких якостей здійснюється за абсолютною й відносною величиною транзакційних витрат економічних акторів, а часткова – за параметрами, значимими при прийнятті інноваційних рішень. Серед них: політико-економічна стабільність, рівень захищеності прав інвестора та власника інтелектуального продукту, умови та рівень оподаткування, легкість отримання кредиту, ставка позичкового відсотка, інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, «висота» тарифних і нетарифних бар'єрів, рівень розвитку та поширеність використання інформаційно-комунікаційних технологій, ефективність уряду, якість регулювання, субсидіювання інноваторів, державні закупівлі вітчизняної високотехнологічної продукції тощо.

Окреме місце серед детермінант інноваційної динаміки посідає *інноваційний по-*

тенціаль акторів, як інтегральна характеристика їх здатності до якісних змін, до ініціювання, створення, імплементації та дифузії різноманітних нововведень. У першому наближенні він вимірюється сукупністю нагромаджених економічних ресурсів та способів дій, що у кожний конкретний момент можуть бути використані ними в цілях розвитку. Відтак, даний аспект також підлягає моніторингу, вимірюванню та оцінюванню за низкою кількісно-якісних характеристик. Серед них: абсолютна й відносна кількість науковців та дослідницького персоналу, обсяги і структура фінансування R&D, валове нагромадження, внутрішнє кредитування бізнесу, прямі іноземні інвестиції, якість освітньої системи, міграція висококваліфікованої робочої сили, відтік та циркуляція мозків («brain drain» і «brain circulation»), експорт-імпорт високотехнологічної продукції. Актуальними є рекомендації щодо зміцнення національної ресурсної бази, розширення джерел ресурсів розвитку, підвищення їх доступності та покращення якості, у т.ч. пов'язані із дифузією локальних і глобальних ресурсних потоків.

Проте беззастережне перенесення інноваційної логіки мікрорівня на макрорівень, абсолютизація економічного ratio, ігнорування факту неоднорідності акторів, уніфікація їх паттернів поведінки відіграють свою негативну роль і позначаються на якості практичних рекомендацій.

Усвідомлення наприкінці ХХ-го століття недоліків інноваційно-інвестиційного підходу, його обмежених аналітико-прогностичних можливостей й нерелевантності рекомендацій спонукає чисельні міжнародні організації розпочати на його основі власну роботу над створенням методик оцінювання рівня *інноваційності* країн світу. Водночас ними пропонується узгоджений погляд на *інноваційність* як на кваліметричну макроскопічну характеристику національної економіки, що узагальнено відображає:

- її наявний інноваційний потенціал та його порівняльні переваги;
- поточні результати та ефективність реалізації даного потенціалу з точки зору потужності впливу інноваційного чинника на макроекономічну динаміку (темпи зрос-

тання продуктивності праці й реального ВВП);

- економічні та неекономічні підйоми, виклики й загрози для розвитку інноваційного потенціалу та підвищення його результативності[11]

Типовий алгоритм рейтингування національних економік за рівнем інноваційності включає наступні основні етапи.

1. Обґрунтування й визначення структури індексу (кількості агрегованих субіндексів, міри їх деталізації в первісних показниках, варіанту інтеграції ({первісні показники} → {субіндекси нижчого рівня} → ... → {субіндекси вищого рівня} → інтегральний індекс), шкал значень для усіх складових та їх вагових коефіцієнтів (у разі необхідності).

2. Відбір вихідних даних, пошук серед множини змінних тих, що чинять найбільший вплив на інноваційний розвиток, знаходження компромісу між необхідним і достатнім, з одного боку, та широтою контексту дослідження, з іншого.

3. З'ясування способів та джерел отримання первісних даних, методів їх верифікації.

4. Визначення переліку країн, що підлягатимуть обстеженню, та, у разі потреби, критеріїв їх диференціації й групування, які дозволять розпізнати особливе в інноваційному розвитку.

5. Формування масиву вихідних даних. Уточнення порядку дій у випадку відсутності деяких з них.

6. Поділ первісних показників на фактори позитивного і негативного впливу.

7. Нормалізація перших за методом min-max, других – max-min при невідповідності шкали вимірювання вихідних даних шкалі значень, прийнятій в методиці.

8. Розрахунок субіндексів та інтегрального індексу для кожної країни.

9. Упорядкування країн за зменшенням/ зростанням значення їх інтегрального індексу, присвоєння їм відповідних рангів.

10. Презентація отриманих результатів.

Слід зазначити, що для того, щоб уникнути звинувачень у політичній заангажованості, найбільш поважні розробники глобальних індексів (ЮНЕСКО, ЮНКТАД,

Світовий банк, Світовий економічний форум тощо) апіорі відмовляються від критичних оціночних суджень, заглиблень в частковості та нав'язливих рекомендацій. Профайли окремих країн містять «інформацію для роздумів» – конкретні дані в абсолютному чи відносному виразі з символічною фіксацією відносно «сильних» та «слабких» сторін. Значення інтегрального національного індексу та субіндексів вищого порядку співставляються або з медіанним, середнім чи середньозваженим для усієї вибірки обстежених країн, або із середнім, обрахованим для певної групи, та подаються в порівнянні з попереднім періодом. Лише яскраві «невдачі» і «прориви» року заслуговують на окрему увагу й докладний розбір причин провалу/ успіху.

Логічно припустити, що представлена панорама інноваційних індикаторів та результатів приховує *реальні*, а не притаманні уяві розробників й закладені в методику розрахунку взаємозв'язки між інтегральним інноваційним індексом, окремими індикаторами-результатами й факторами впливу. У продовження міркувань, вважаємо доцільним застосувати для виявлення *істотних детермінант (параметрів порядку) і функціональних залежностей інноваційної макродинаміки* застосувати методи факторного, кореляційно-регресійного та рангово-кореляційного аналізу до вже сформованих масивів первісних даних.

Проте залишається питання, який із наявних масивів є найбільш перспективним для подальшої обробки? Кількість доступних альтернатив співпадає із кількістю найбільш поширених у міжнародній практиці інноваційних індексів. На сьогодні таких шість – п'ять глобальних (табл. 1) і один регіональний.

Необхідний нам варіант повинний одночасно задовольняти низці вимог, як-от:

- мати достатньо широку, репрезентативну сферу охоплення, безпосередньо залежну від кількості обстежених країн, міри їх соціально-економічного та регіонального різноманіття;
- носити комплексний характер, а його вихідні дані відображати як іманентні параметри інноваційної діяльності, так і її неекономічний контекст;

- бути якомога більш об'єктивним, що досягається через переважну присутність серед вихідних даних верифікованих кількісних статистичних («hard») показників й підтверджується репутацією розробників;

- за достатньо сталих складу і структури індекс повинний мати певну історію, що уможливує виявлення й аналіз динамічних тенденцій інноваційної динаміки, зокрема дозволяє дослідити надзвичайно важливі в практичному плані зміни факторних компонент рангового розподілу країн у коротко- і довгостроковому періодах. Щодо мінливої частини складників, то бажаною є можливість «відновити» передісторію більшості з них за першоджерелами.

Із переліку претендентів одразу вибуває єдина інформаційно-методична база «Innovation Union Scoreboard», сформована у межах програми «European Union – Innovation Union» (2003 – ...) для порівняння інноваційних можливостей країн-членів ЄС, основних країн-партнерів та країн-конкурентів[12].

І справа навіть не в обмеженості вибірки (40 країн), а в самій методиці. Від початку набір її інноваційних індикаторів компонувався, виходячи з припущення про відносну однорідність країн, що підлягають обстеженню, про близькість їх рівнів розвитку і досягнуту гармонізацію інституційних якостей. Тож при розрахунку інноваційного індексу конкретних країн позаекономічні детермінанти не враховуються. А це надає підстави сумніватися у коректності даної методики та її адекватності щодо відображення інноваційної реальності.

Якщо ж критично поглянути на спектр наявних методик глобального оцінювання та їх «конкурентні» переваги, узгоджені із попередньо названими вимогами, то рішення доволі очевидно схиляється на користь методики «GII INSEAD» та сформованих в її межах масивів первісних даних. Останні поділяються розробниками на дві великі групи, перша з яких, «Input» узагальнено відображає ресурсне забезпечення та умови інноваційної діяльності (57 вихідних показників, три рівня агрегації, 20 субіндексів нижчого порядку), друга, «Output», – досягнуті конкретні результати (27 вихідних показників, три рівня, 8 субіндексів)(рис. 2).

Таблиця 1
Порівняльна характеристика методик глобального рейтингового оцінювання рівня інноваційності національних економік

Назва	Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, GII INSEAD)[11]	Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, GII BCG)[13]	Субіндекс інновацій індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI)[14]	Глобальна інноваційна квота (GIQ) або Bloomberg's Global Innovation Index [15]	Субіндекс інноваційної системи індексу економіки знань (KEI)[16]
Розробник(и)	Корнельський університет, Міжнародна школа бізнесу INSEAD, Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO)	Бостонська консалтингова група (BCG), Національна асоціація виробників США	Світовий економічний форум (WEF)	Експертно-консультативна агенція Блумберга (США)	Світовий банк
Рік запровадження	2007	2008-2012	1998	2010	1994
Кількість країн	142	110	148	100	144
ВВП, % до світового ВВП	98,7%	68,36%	96,35%	65,68%	97,12%
Населення, % до населення світу	94,9%	65,45%	94,13%	61,81%	94,28%
Диференціація та групування країн					
- за рівнем доходу	+	-	+	Не передбачено	Не передбачено
- за регіоном	+	+	+		
- за рівнем економічного розвитку	-	-	+		
Кількість первісних (вихідних) показників	84	42	7	7	3
Кількість рівнів агрегації показників	4	3	1	3	1
Співвідношення між кількісними статистичними ("hard") даними та колективними експертними оцінками ("soft" data) серед первісних даних	61:23	16:26	2:5	4:3	3:0
Лідери	1. Швейцарія 2. Швеція 3. Великобританія 4. Нідерланди 5. США 6. Фінляндія 7. Гонконг 8. Сінгапур 9. Данія 10. Ірландія	1. Південна Корея 2. США 3. Японія 4. Швеція 5. Нідерланди 6. Канада 7. Великобританія 8. Німеччина 9. Франція 10. Австралія	1. Швейцарія 2. Фінляндія 3. Ізраїль 4. Швеція 5. Японія 6. США 7. Німеччина 8. Сінгапур 9. Нідерланди 10. Великобританія	1. Південна Корея 2. Швеція 3. США 4. Японія 5. Німеччина 6. Данія 7. Сінгапур 8. Швейцарія 9. Фінляндія 10. Тайвань	1. Швеція 2. Фінляндія 3. Данія 4. Нідерланди 5. Норвегія 6. Нова Зеландія 7. Канада 8. Німеччина 9. Австралія 10. Швейцарія
Рейтингова позиція України	71	64	72	42	56
Найближчі "сусіди" України	69. Перу 70. Туніс 72. Монголія 73. Грузія	62. Коста-Ріка 63. Панама 65. Ботсвана 66. Албанія	70. Уругвай 71. Колумбія 73. Бахрейн 74. Ботсвана	40. Туніс 41. Греція 43. Болгарія 44. Латвія	54. Катар 55. Росія 57. Македонія 58. Ямайка

Співвідношення субіндексів вищого порядку «Output» та «Input» дозволяє певною мірою оцінити ефективність суспільних зусиль з актуалізації та інтенсифікації інноваційного чинника економічної динаміки. А сам індекс GII розраховується як їх середньоарифметичне: $GII = (Input + Output) / 2$.

Склад вибірки країн є доволі репрезентативним (табл. 2). Обстежені у 2013 р. 142 країни разом продукують 98,7% світового

ВВП, а їх сукупне населення дорівнює 94,9% населення планети. Майже абсолютно симетрично вони розподілені за рівнем технологічного-економічного розвитку, й менш рівномірно за рівнем подушного доходу і регіональним представництвом. Групування країн за рівнем економічного добробуту є підставою для виявлення особливого у загальному.

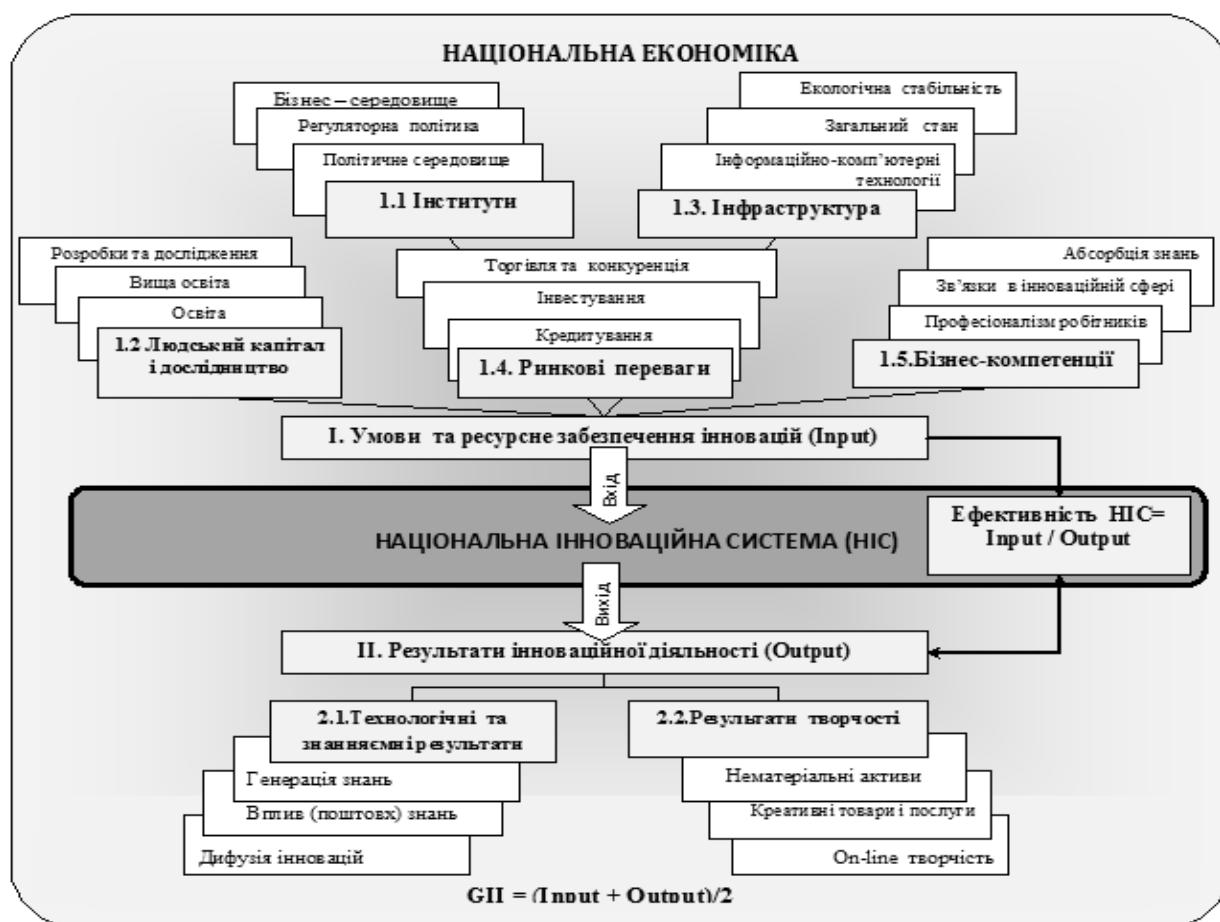


Рис. 1. Структура індексу GII INSEAD [складено автором за [11]]

Із врахуванням субіндексів, обробці піддавалася матриця розмірністю [142 x 121]. Розрахунки коефіцієнтів кореляції GII та його факторів здійснювалися автором за допомогою програми Microsoft Office Excel 2007.

Перед тим, як стисло викласти отримані результати та засновані на них висновки, вважаємо доцільним висловити декілька зауважень, безпосередньо пов'язаних із інтерпретацією отриманих даних.

По-перше, відомо, що сила зв'язку між певними величинами X і Y визначається абсолютною величиною коефіцієнта кореляції

($r_{X,Y}$) й зазвичай диференціюється за інтервалами:

$|r_{X,Y}| = 1$ – величини пов'язані лінійною функціональною залежністю;

$0,75 \leq |r_{X,Y}| < 0,95$ – зв'язок сильний;

$0,5 \leq |r_{X,Y}| < 0,75$ – зв'язок середній (помірний);

$0,2 \leq |r_{X,Y}| < 0,5$ – зв'язок слабкий;

$0 \leq |r_{X,Y}| < 0,2$ – зв'язку практично немає.

По-друге, за фактом апіорі сильного, обумовленого методикою розрахунків зв'язку між інтегральним індексом та частковими субіндексами, визначається доцільність

**Представницький склад сукупної вибірки країн, обстежених
за методикою GII INSEAD (2013 р.)**

Рівень доходу, ВВП на душу населення, \$за ПКС		Вибірка у цілому	Країни з високим рівнем подушно- го доходу (GDP per capital> 20000\$) (HI-країни)	Країни з доходом вище сере- днього рівня (7500< GDP per capital ≤ 20000\$) (UM-країни)	Країни з доходом на рівні нижче середньо я (2000< GDP per capital ≤ 7500\$) (LM- країни)	Країни із низьким рівнем подушного доходу (GDP per capital ≤ 2000\$) (LI-країни)
Стадія технолого-економічного розвитку (за класифікацією Світового економічного форуму)						
Країни, що перебувають на ресурсній стадії технолого- економічного розвитку		35			16	19
Країни, що здійснюють перехід від ресурсної доіндуст- ріальної стадії технолого-економічного розвитку		24	4	9	10	1
Країни, що перебувають на індустріальній стадії тех- нолого-економічного розвитку		26		14	12	
Країни, що здійснюють перехід від індустріальної до інноваційної стадії технолого-економічного розвитку		23	7	16		
Країни, що перебувають на інноваційній стадії техноло- го-економічного розвитку		34	34			
Вибірка у цілому		142	45	39	38	20
Регіони	Європа	39	26	10	3	
	Північна Америка	2	2			
	Південно-Західна Азія та Океанія	16	7	3	5	1
	Центральна та Південна Азія	10		2	5	3
	Латинська Америка і Карибський басейн	24	2	13	8	1
	Північна Африка та Східна Азія	21	8	6	7	
	Суб-Сахаріанська Африка	25		5	10	15

Джерело [11]

їх вилучення із сфери аналізу у короткому періоді.

По-третє, обмежений обсяг статті не дозволяє приділити увагу кожному з первісних індикаторів, що будуть визначені як кореляти інноваційної макродинаміки, й докладно розкрити характер зв'язку між ним та ГІІ, як уособленням рівня інноваційності національної економіки. Відтак, акценти будуть зроблені виключно суто на сильно пов'язаних змінних ($r_{GIY} > 0,7$).

Аналіз, проведений на основі розрахованих даних, дозволяє зробити наступні висновки.

1. Незважаючи на склад вихідних показників й чисельну домінацію серед них кількісної складової, більшість значимих факторів інноваційної макродинаміки належить до якісних (13 із 17). Тобто будь-які кількісні переваги можуть бути нівельованими при неефективних, функціонально неповноцінних механізмах координації та самоорганізації інноваційно-інвестиційних

процесів економічних процесів, відповідальних за якість інтеграції часток у цілі й синтез макроскопічних властивостей НІС. Вірно і зворотне. Наявні слабкості й ресурсні обмеження можуть бути частково компенсовані чи посилені ефективною організацією та регуляторикою. Про це, насамперед, свідчить наявність серед наведеного переліку факторів (табл. 3) показників, що узагальнено характеризують якість конкурентно-ринкового та державного регулювання й одночасно засвідчують порівняно сильніший вплив держави, як *ефективного суб'єкта регулювання*, на інноваційну динаміку при відносно ширшій сфері дії конкурентного фактора.

3. Корисними для інтенсифікації та підвищення результативності інноваційної діяльності виявляються зусилля держави з підтримки політичної стабільності (рис. 2), завдяки яким мінімізується макроекономічна складова інноваційних ризиків, зменшується розмір очікуваної акторами винагоро-

Фактори та результати інноваційної макродинаміки, значимі для генеральної сукупності країн (короткий період) [складено автором за[11]]

Загальні фактори впливу		Коефіцієнт кореляції (r_{GILx})	Ознака		Сфера дії – країни груп*			
			Кількісний	Якісний	HI	UM	LM	LI
Умови та ресурсне забезпечення інновацій (Input)	політична стабільність	0.7876		+				
	ефективність уряду	0.9083		+				
	якість регулювання	0.8817		+				
	простота (легкість) ліквідації бізнесу у випадку банкрутства (неплатоспроможності)	0.7504		+				
	Простота (легкість) сплати податків	0.7538		+				
	якість середньої освіти	0.7721		+				
	охоплення вищої освітою, % населення відповідного віку (20-34 роки)	0.7216	+					
	соціальна мобільність (соціальний «ліфт»)	0.7381		+				
	кількість дослідницького персоналу, осіб на 1 млн. населення	0.8201	+					
	валові видатки на R&D, % ВВП	0.8117	+					
	розповсюдження (поширеність, доступність) ІКТ	0.9092		+				
	використання ІКТ	0.9234		+				
	ефективність (якість) логістики	0.8526		+				
	легкість (простота) отримання кредиту	0.8837		+				
	внутрішні кредити, видані приватному сектору, % ВВП	0.8006	+					
	інтенсивність внутрішньої конкуренції	0.7041		+				
	поширеність практики співробітництва наукових закладів та промислових структур	0.8250		+				

Джерело [11]

*сильний зв'язок, помірний зв'язок

ди на ризик, знижується прийнятна межа ефективності інноваційно-інвестиційних проектів. Як наслідок, за рахунок долучення до інноваційного капіталотворення менш схильних до ризику акторів пожвавлюється інноваційна активність. Разом з цим, з огляду на іманентні специфічні ризики інноваційних процесів й високу невизначеність долі інноваторів видається доречним і завбачливим з боку держави спрощення процедури ліквідації бізнесу у випадку банкрутства (рис. 3).

4. Важливим чинником інноваційної динаміки є доступність кредитних ресурсів (рис. 4.) та обумовлені ним обсяги кредитування приватного сектору. Істотний зв'язок між ними передбачуваний та очевидний: «зменшення ціни кредитних коштів і альтернативних витрат інноваційного інвестування → підвищення привабливості інноваційних капіталовкладень → активізація інноваційних процесів → збільшення інноваційних результатів та посилення їх впливу

на макроекономічну динаміку».

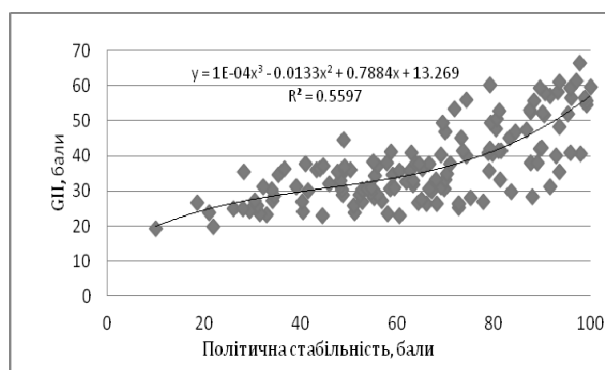


Рис. 2. Кореляція GII та рівня політичної стабільності

5. Валові обсяги фінансування наукових досліджень і розробок також безпосередньо позначаються на значенні GII при тому, що структура видатків, їх розподіл між державою та недержавним сектором істотної ролі не відіграє. Екстраполяція кореляційної залежності поліномного характеру (рис. 5) із високою імовірністю визначає, що віддача

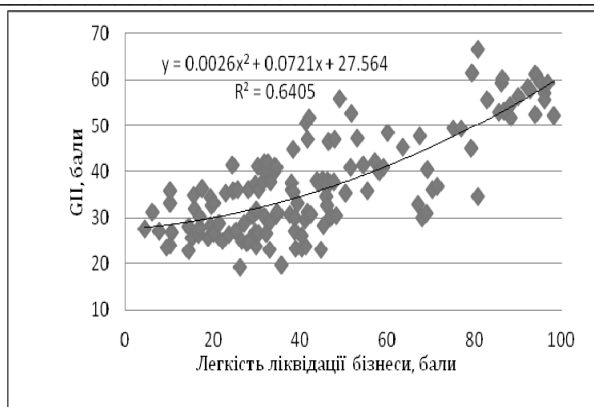


Рис. 3. Кореляція ГПІ та легкості процедури ліквідації бізнесу

від зростання відповідних видатків є лімітованою, а межею позитивного впливу є 3,55% ВВП. Наявність екстремуму може бути пояснена чинністю в короткому періоді закону спадної граничної продуктивності R&D-капіталу.

Подібний зв'язок також спостерігається між ГПІ та кількістю науково-дослідницького персоналу в перерахунку на 1 млн. населення (рис. 6).



Рис. 4. Кореляція ГПІ та доступності кредитних ресурсів

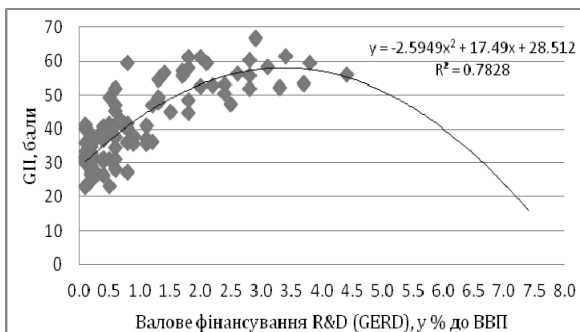


Рис. 5. Фактична і прогнозна кореляція ГПІ та обсягів фінансування R&D

6. Рівень інноваційності, особливо у розвинутих країнах, виявляється доволі чутливим до умов оподаткування. Акторам ін-

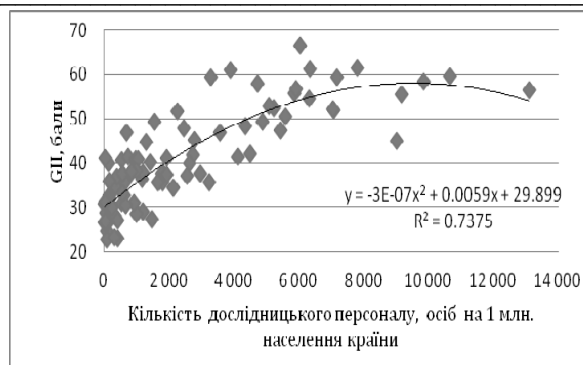


Рис. 6. Кореляція ГПІ та кількості науково-дослідницького персоналу

новаційної динаміки не байдужі його стабільність, прозорість, простота процедури оподаткування, у т.ч. загальна кількість податків і зборів, що підлягають сплаті, сукупні витрати часу, необхідні для адміністрування податків, оформлення податкової звітності та «спілкування» із податковими органами, корумпованість останніх. Інноваторами, орієнтованими на отримання монопольних надприбутків, рівень оподаткування за перешкоду не вважається. Тоді як відволікання будь-яких ресурсів від основної діяльності та нецільове використання оборотних коштів стають на заваді бізнесу.

7. Орієнтацію акторів на мінімізацію трансакційних витрат також відображає тісний зв'язок ГПІ із ефективністю логістичної системи (рис. 7), комплексно оцінюваною за напрямками: а) швидкість і передбачуваність роботи органів прикордонного та митного контролю; б) якість торговельно-транспортної інфраструктури; в) якість та конкурентні ціни логістичних послуг, компетентність фахівців з логістики; г) простота організації поставок, відповідальність поставальників тощо.

8. Країни кожної з груп у інноваційних змаганнях спираються на специфічні фактори впливу та набуті конкурентні переваги (табл. 4), які доволі точно віддзеркалюють їх позиції в світовому поділі науково-технічної праці і світовій технологічній піраміді, проявляють ступені свободи в розпорядженні власним інноваційним потенціалом та інноваційними результатами, характеризують донорський чи реципієнтний варіант участі в дифузії грошових та товарно-ресурсних потоків.

Нагромаджений емпіричний матеріал дозволяє у межах фіксованого складу країн-

респондентів (122 країни) та постійно присутніх в структурі індексу первісних показників й субіндексів виявити певні фактори впливу на довгострокові тенденції інноваційної макродинаміки. Йдеться про таке.

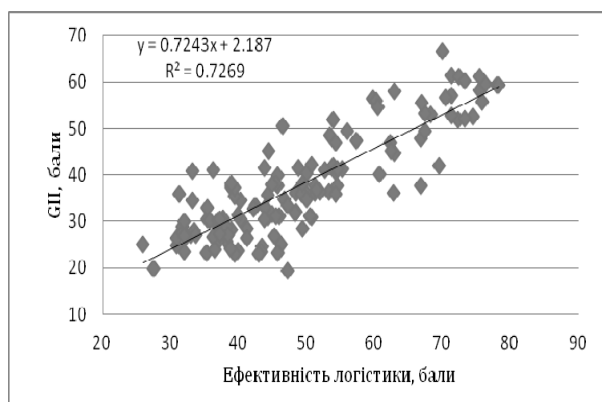


Рис. 7. Кореляція ГПІ та ефективності логістики

1. У довгостроковому періоді спостерігається посилення впливу таких факторів як: «Вища освіта» (+12 пунктів, набуття статусу значимого), «Податкове навантаження на бізнес (-25 пунктів)», «Захищеність інвесторів» (+8), «Валове нагромадження» (+30, набуття статусу значимого для групи УМ-країн), «Інтенсивність внутрішньої конкуренції» (+8), «Валові витрати бізнесу на проведення власних R&D» (+25, набуття статусу значимого); «Розвиток та поширеність практики кластеризації» (+9, набуття статусу значимого для групи НІ-країн), «Прямі іноземні інвестиції» (+31). Загалом актори інноваційної динаміки стають більш вибагливими до якостей бізнес-середовища (+9 пунктів).

Таблиця 4

Значимі детермінанти та індикатори інноваційної макродинаміки за групами країн

Група країн	Умови та ресурсне забезпечення інновацій (Input)	Результати (Output)
НІ-країни	- роль закону (повага до закону і законслухняність громадян) ($r_{GPI,y}=0.8619$); - здатність залучати ззовні талановиті особистості ($r_{GPI,y}=0.7305$); - ефективність використання енергоресурсів, ($r_{GPI,y}=0.7186$) - розвиток та поширеність практики кластеризації ($r_{GPI,y}=0.7434$)	- випуск високотехнологічної та високосередньотехнологічної продукції ($r_{GPI,y}=0.7171$); - роялті та ліцензійні платежі, % від загальної вартості експортованих послуг ($r_{GPI,y}=0.7857$); - роль ІКТ при розробці бізнес-моделей ($r_{GPI,y}=0.6973$);
УМ-країни	- випускники ВНЗ з інженерно-технічних спеціальностей, % до випускників ($r_{GPI,y}=0.7560$); - бар'єри для зовнішньої конкуренції (протекціонізм) ($r_{GPI,y}=0.7891$); - валові витрати бізнесу на проведення власних R&D, % ВВП ($r_{GPI,y}=0.7180$); - імпорт високотехнологічних товарів і послуг, % до вартості імпорту ($r_{GPI,y}=0.7210$)	- сертифікація підприємств (організацій) за вимогами системи менеджменту якості, кількість отриманих сертифікатів ISO 9001 на 1 млрд. \$ ВВП (ПКС) ($r_{GPI,y}=0.6988$); - торгові марки (знаки), зареєстровані резидентами в міжнародних патентних відомствах, кількість на 1 млрд. \$ США (ПКС) ($r_{GPI,y}=0.7431$)
ЛМ-країни	- державні видатки на освіту всіх рівнів на одну особу, яка навчається, % від ВВП на душу населення ($r_{GPI,y}=0.7526$); - здатність утримати від еміграції талановиті особистості ($r_{GPI,y}=0.7708$); - середньозважена фактична тарифна ставка на імпортовану продукцію, % ($r_{GPI,y}=-0.7586$)	торгові марки(знаки), зареєстровані резидентами в міжнародних патентних відомствах за процедурою, передбаченою Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків за країною походження, кількість на 1 млрд. \$ США (ПКС) ($r_{GPI,y}=0.7387$)

Джерело [11]

Разом із цим послаблюється впливовість факторів «Легкість отримання кредиту» (-9 пунктів, без втрати статусу значимого) та «Внутрішні кредити, видані приватному сектору» (-8 пунктів, без втрати значимості). Напевне, так макросистема реагує на більш широкі можливості, пов'язані із

прямим іноземним інвестуванням та акціонерними формами фінансування. На жаль, наявні дані не дозволяють оцінити, як саме порівняно змінилася сила зв'язку «ринкова капіталізація вітчизняних компаній на внутрішньому ринку цінних паперів, у % ВВП → ГПІ», «Сукупний річний обсяг торгівлі акці-

ями на внутрішньому ринку цінних паперів, у % ВВП $\rightarrow$ ГП», «Угоди із венчурним капіталом, вартість угод на 1 млрд. дол. ВВП $\rightarrow$ ГП». У короткому періоді відповідні коефіцієнти кореляції дорівнювали 0,4001, 0,4708 та 0,1721.

3. Застосування методів рангової кореляції Спірмена дозволило визначитися із факторами, дія яких обумовила істотні зміни в інноваційній ієрархії окремих національних економік за досліджуваній період. Так, в якості «проривних» *порівняльних конкурентних переваг НІС* найбільш виразно себе проявили:

- «розповсюдженість (поширеність, доступність) ІКТ» ($r^s_{GIIrank X} = 0,82278$, універсальної дії);
- «освіта» ($r^s_{GIIrank X} = 0,81705$, універсальної дії);
- «валові видатки на R&D, % ВВП» ($r^s_{GIIrank X} = 0,78993$, універсальної дії);
- «розвиток та поширеність практики класифікації» ($r^s_{GIIrank X} = 0,84627$, сфера дії обмежена НІ та УМ-країнами);
- «інтенсивність внутрішньої конкуренції» ($r^s_{GIIrank X} = 0,73098$, сфера дії обмежена УМ та ЛМ-країнами);
- «валове нагромадження» ($r^s_{GIIrank X} = 0,706713$, сфера дії обмежена УМ-країнами);
- «прямі іноземні інвестиції» ($r^s_{GIIrank X} = 0,700495$, сфера дії обмежена УМ-країнами).

Висновки. Отримані результати доцільно розглядати як внесок у розвиток теоретико-методологічних засад ідентифікації пріоритетних й апріорі результативних напрямів впливу держави на ефективність національної інноваційної системи, інноваційне капіталотворення та за його посередництвом на позитивну макроекономічну динаміку. Щодо перспектив подальших досліджень, то вони, насамперед, пов'язані із конкретизацією заходів та важелів впливу на виявлені істотно-значимими детермінанти інноваційності національної економіки.

Література

1. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. – М. : Наука, 2002. – 244 с.
2. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
3. Chesbrough H. Open innovation: researching a new paradigm/ H. Chesbrough, W. Van Haverbeke, J. West. – Oxford University Press, 2006. – 472 p.
4. Freeman C. The national system of innovation in historical perspective/C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – № 19. – 1995. – P. 5–24.
5. Lundvall B. A. National innovation systems: towards a theory of innovation and interactive learning / B-A Lundvall. – Pinter, London, 1992. – 164 p.
6. Perez C. Technological revolution, paradigm shifts and socio-institutional changes [Text] / C. Perez // Evolutionary Economics, ed. by E. Reiner. – London: Aldershot Pinter, 2000. – P. 458–479.
7. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process/ R. Rothwell // International Marketing Review. – 1994. – Vol. 11. – № 1. – P. 7–31.
8. Буданов В. Г. Проблема параметров порядка и глобализация / В. Г. Буданов // Глобализация: синергетический подход. – М. : РАГС, 2002. – С. 47–58.
9. Thomson A. M. Collaboration processes: inside the Black box / A. M. Thomson, J. L. Perry // Public Administration Review. – 2006. – Vol. 66, No1. – P. 20–32.
10. Пахомова Н. В. Формирование экономики инновационных изменений в России: ответы на современные вызовы сквозь призму международного опыта / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер // Проблемы современной экономики. – №3(39). – 2011. – С. 34–42.
11. The Global Innovation Index [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www/URL: http://www.globalinnovationindex.org](http://www.globalinnovationindex.org). – 11.08.2014. – Загол. з екрану.
12. Innovation Union Scoreboard [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www/URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf). – 10.05.14. – Загол. з екрану.
13. GII BCG [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www/URL: http://www.bcg.com/](http://www.bcg.com/). – 20.03.2014. – Загол. з екрану.
14. Global Competitiveness Report [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www/URL: http://www.weforum.org](http://www.weforum.org). – 01.08.2014. – Загол. з екрану.
15. Global Competitiveness Report [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www/URL: http://www.weforum.org](http://www.weforum.org). – 11.08.2014. – Загол. з екрану.
16. KEI [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www/URL http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp) 01.08.2014. – Загол. з екрану.

В статье рассматриваются актуальные подходы к исследованию проблем эффективности национальных инновационных систем. По результатам корреляционно-регрессионного и рангово-корреляционного анализа массива первичных данных методики «Global innovation

index INSEAD» определены значимые детерминанты инновационной макродинамики универсального и ограниченного действия. Конкретизированы прорывные конкурентные преимущества, обеспечивающие повышение ранговой позиции страны в международном инновационном рейтинге.

Ключевые слова: глобальная конкуренция, национальная инновационная система, параметры порядка, факторы эффективности, рейтинг, корреляция, прорывные конкурентные преимущества.

The approaches to the study of factors and indicators of the national innovation systems effectiveness are considered. According to the results of correlation and regression and rank-correlation analysis of the primary data array by "Global innovation index INSEAD" technique, significant determinants of innovation macrodynamics of universal and limited action are identified. The breakthrough competitive advantages which provide increase of rank the country's position in the global innovation ranking are concretized.

Keywords: global competition, national innovation system, order parameters, efficiency factors, rating, correlation, breakthrough competitive advantage.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 05.09.14.

УДК 330.341

НОВА ЕКОНОМІКА У НАЦІОНАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*В. В. Білоцерківець, д. е. н., доцент, Національна металургійна академія України,
krumming@gmail.com*

У статті розглядаються проблеми забезпечення розвитку нової економіки в умовах національної економіки України. Розкрито особливості реалізації модернізаційних програм у вітчизняних умовах, роль держави та приватного сектора у її здійсненні. Показано причини недостатності інноваційного активізму приватних інвесторів та передчасність послаблення ролі держави у стимулюванні розвитку нової економіки.

Ключові слова: нова економіка, середня схильність до споживання, гранична схильність до споживання, новоекономічні блага, надрента споживача.

Постановка проблеми. Розмірене, досить стабільне, небагате на зміни економічне життя останніми десятиліттями поступається місцем швидко мінливому сьогоденню. Зрозуміло, що кардинальні зміни, насамперед, охопили найбагатші та найрозвинутіші країни. Саме там вперше відбулись потужні зміни в економічному житті, саме там в результаті терціарної революції сформувалась сервісна економіка як провідник економічного зростання. І саме там, в процесі стрімкого технологічного оновлення, реалізації численних модернізаційних програм, відбулось становлення нової економіки сучасного, постіндустріального типу. Втім, дифузія інновацій, копіювання това-

рів, технологій, та, врешті-решт, безпосередньо *modus vivendi*, притаманного Заходу, детермінують невідворотність настання відповідних змін у країнах, що мають більш периферійний характер. Ми стаємо свідками тріумфальної ходи нової економіки по країнам Азії, Латинської Америки, Східної Європи. Не залишається осторонь цього процесу й Україна. Тож не викликає подиву, що занурення національної економіки у хвилі новоекономічних трансформацій визначає актуальність та нагальну необхідність дослідження проблематики поступу сучасного типу нової економіки у вітчизняних економічних координатах, виявлення передумов її висхідної еволюції та подальших перспек-

тив розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість і непересічна значущість даної проблематики для економічної науки знаходить відображення у появі протягом останніх років численного переліку фундаментальних праць, присвячених її розв'язанню. Це, зокрема, роботи М. Войнаренка [1], А. Гриценка [2], Є. Песоцької [2], Р. Ентова [3], О. Радигіна [3], Ф. Лінде [4], В. Полтеровича [5], В. Попова [5], І. Стрілець [6] та багатьох інших. Проведені дослідження, зокрема, довели існування суттєвої різниці між новоекономічними ринками розвинутих країн та країн пострадянського простору, показали інституційні відмінності, що визначають неадекватність заходів економічної політики, спрямованої на забезпечення форсованого розвитку нової економіки та ефективної в умовах економічно розвинутих країн, щодо вітчизняних реалій.

Втім, багато проблем у цій науковій царині залишаються ще недостатньо розкритими, а теоретичні обґрунтування доцільності чи недоцільності втручання держави у процеси формування та розвитку неоекономіки залишаються досить хиткими. Досі не отримано чітких відповідей щодо глибинних причин недостатнього новоекономічного інвестиційного активізму приватних акторів, не конкретизовані межі державного впливу та його інструментальне наповнення, що визначає можливість та настрій необхідність подальшого наукового пошуку.

Формулювання мети статті. Мета даної статті полягає у визначенні проблем та перспектив становлення та розвитку нової економіки як складової частини національної економіки в умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наприкінці 80-х – початку 90-х рр. XX ст. Україна мала величезний потенціал для успішного входження до когорти країн-лідерів за рівнем розвитку панівного нині варіанту нової економіки. Так, на початку 90-х рр. питома вага високотехнологічних та середньо високотехнологічних видів діяльності у структурі промислового виробництва в Україні складала 33,7%. Натомість до 2000 р. вона скоротилась до 16,8%, коливаючись наприкінці 2000-х рр. на рівні 15–

17% [7, с.477]. При цьому останніми роками спостерігається ще одна негативна тенденція – співвідношення між високотехнологічним та середньо високотехнологічними секторами посилюється на користь другого – з 78% до 85,2% [8, с.241, 363].

За таких умов забезпечення форсованого становлення та розвитку новоекономічної складової національної економіки потребує обережного впливу держави, чітко вивіреного відповідно до специфіки його реципієнта, створення комфортних умов для генерації нового, впровадження продуктивних та процесових інновацій, збільшення номенклатури та обсягів випуску неоекономічної продукції. У цьому контексті до позитивних результатів могла б привести реалізація пакету державних заходів щодо:

- 1) створення інноваційних центрів і агенцій із розповсюдження технологічних новацій;
- 2) сприяння розвитку технологічних парків при наукових центрах;
- 3) стимулювання заснування малих, високотехнологічних підприємств, орієнтованих на виробництво авангардної неоекономічної продукції;
- 4) покращення інфраструктурного забезпечення в територіальному розрізі як однієї з головних передумов подальшого розташування підприємств сучасних високотехнологічних галузей;
- 5) створення спеціального фонду сприяння інновацій тощо.

Втім, статистичні дані свідчать, що протягом останнього десятиліття в Україні, відповідно до одних індикаторів авангардизації економіки, спостерігається розгортання стагнаційного сценарію, а за іншими – навіть посилення регресивних тенденцій (табл. 1). Так, з 2000 р. по 2005 р. частка підприємств, що впроваджували інновації скоротилась на 45% – з 14,8% до 8,2%. Щоправда за останні роки ця частка, демонструючи різновекторний рух, дещо зросла до 13,6%.

Однак, виходячи із визначення нової економіки, можна стверджувати, що питома вага підприємств, на яких виготовлялась сучасна новоекономічна продукція, є значно меншою. І в розрізі обсягу продуктивних інновацій, динаміка яких більш тісно корелює

Таблиця 1

Динаміка впровадження інновацій у промисловості України, 2000–2012 рр.

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Процесові інновації, од.	Продуктові інновації, од. Найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	15323	-
2001	14,3	1421	19484	6,8
2002	14,6	1142	22847	7,0
2003	11,5	1482	7416	5,6
2004	10,0	1727	3978	5,8
2005	8,2	1808	3152	6,5
2006	10,0	1145	2408	6,7
2007	11,5	1419	2526	6,7
2008	10,8	1647	2446	5,9
2009	10,7	1893	2685	4,8
2010	11,5	2043	2408	3,8
2011	12,8	2510	3238	3,8
2012	13,6	2188	3403	3,3

Джерело: [9; 10, с.194, 204, 208, 219]

з динамікою номенклатури неоекономічних благ національного виробництва, ситуація суттєво погіршилась. Так, якщо на початку 2000-х рр. їх кількість коливалась у діапазоні 15323–22847 найменувань, то на початку 2010-х вона знаходилась вже на рівні 2408–3403 одиниць. Набагато кращою є динаміка процесових інновацій, кількість яких за останні 12 років збільшилась майже на 56% – з 1403 до 2188 одиниць. Натомість показник, що, з певними застереженнями, відображає вектор руху авангардної складової національної економіки у виробничому розрізі, демонстрував негативну динаміку. За 2001–2012 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової скоротилась вдвічі – з 6,8% до 3,3%. Зрозуміло, що така швидкість інноваційно-модернізаційних процесів викликає певний сумнів щодо можливості форсованого зростання в українській економіці питомої ваги нової, а отже, перехід до сучасного варіанту нової економіки, що вимагає глибоких структурних трансформацій, інтенсифікації застосування нових інформаційних та комунікаційних технологій, дещо затримується.

Певне занепокоєння викликає й структура технологічних інновацій. Так, у 2010 р. понад 70% витрат було спрямовано на придбання машин, обладнання та програм-

ного забезпечення, при цьому питома вага таких витрат з року в рік зростає – на 15 процентних пунктів за останні сім років.

Водночас витрати на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки (НДР) та придбання інших зовнішніх знань склали трохи більше 10% від сукупних витрат в Україні на технологічні інновації, хоча саме такі витрати мали б стати запорукою створення дійсно нових авангардно-економічних благ, а не дублювання вже існуючих в інших регіонах їх аналогів. В абсолютному виразі відставання України за такими витратами, наприклад, від Польщі за останні роки зросло від 2,05 разів у 2005 р. до 3,46 разів у 2009 р., від Чехії з 2,27 до 3,24 разів, від Російської Федерації з 15,09 до 32,05 разів [11].

Можна констатувати, що роль держави в безпосередньому забезпеченні інноваційного розвитку останніми роками залишається мінімальною. Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю за рахунок державного та місцевих бюджетів, або позабюджетних фондів коливалась від 2,9% у 2000 р. до 3,9% у 2005 р. та 3,2% у 2012 р. На державу припадало лише від 2,4% у 2000 р. до 0,8% у 2005 р. та 2,1% у 2012 р. загального обсягу фінансування інноваційної діяльності. Ще гіршою ситуація була в розрізі високотехнологічних та виробництв – у 2012 р. питома вага державного фінансування у них складала лише 1,5% [10, с.183, 192–193]. Втім, така позиція держави в ракурсі постулатів необхідності обмеженого втручання в процеси становлення, функціонування та розвитку сучасної нової економіки виглядає начебто цілком доречною. Але крах «дирижистської догми» у 1980-х рр. не означає, що свідоме послаблення ролі держави за цим напрямом дозволить отримати однозначно позитивні результати, що приватні інвестори візьмуть на себе весь тягар реалізації інноваційних проєктів, фінансування НДР тощо. Слід враховувати особливості цивілізаційної культурної матриці, притаманної Україні.

Дійсно, емпіричні дослідження показують, що для розвинених країн Західно-християнської цивілізації є характерним сильний індивідуалізм, низька дистанція влади та висока готовність до ризику. Особ-

Динаміка довгострокових показників середньої та граничної схильності до споживання в Україні у 1996–2012 рр.

Період, рр.	Середня схильність до споживання (APC_L)	Гранична схильність до споживання (MPC_L)
1996–1998	0,970	0,970
1997–1999	0,973	0,969
1998–2000	0,969	0,969
1999–2001	0,958	0,944
2000–2002	0,921	0,866
2001–2003	0,905	0,829
2002–2004	0,874	0,768
2003–2005	0,861	0,792
2004–2006	0,861	0,819
2005–2007	0,879	0,882
2006–2008	0,902	0,937
2007–2009	0,898	0,935
2008–2010	0,863	0,845
2009–2011	0,854	0,785
2010–2012	0,867	0,819

Джерело: [8, с.103; 9]

ливо високих рангів індивідуалізму набувають США, Австралія, Велика Британія, Нова Зеландія, Канада та Нідерланди. Натомість східним країнам властиві слабкий індивідуалізм, висока дистанція влади та неготовність до ризику [12, С. 526–527]. Тож сподівання на новоекономічний активізм приватних інвесторів, спроможність їх повністю замінити держави на проривних напрямках інноваційного розвитку в умовах України викликає доречний сумнів. Крім того, численні концепції та моделі, що фіксують «фіаско держави», все ж не постулюють, як зазначають Р. Ентов та О. Радигін, що «присутність держави в економіці наносить лише шкоду» [3, с.26]. Протиставлення держави та ринку є, в багатьом, контрпродуктивним. За сучасних умов важливою проблемою є саме конкретизація практичних дій держави, визначення пріоритетів її діяльності, окреслення її цілей та інструментарію їх досягнення, а не її огульна критика.

Більш того, в умовах України, на відміну від країн Заходу, ще далеко не повністю вичерпано потенціал традиційного інструментарію підтримання позитивної економічної динаміки. Так, дослідження показників середньої та граничної схильності до споживання в Україні протягом останніх п'ятнадцяти років демонструє стійку тенденцію до переважання величини середньої схильності до споживання (APC) над величиною граничної схильності до споживання (MPC), що відповідає постулатам теорії споживання (табл. 2).

Єдиним виключенням з цього є нетривалий період кредитного буму у вітчизняній економіці перед розгортанням глобальної кризи 2000-х рр., коли в умовах ейфорії стало економічного піднесення обсяг споживчих видатків населення формувався не у відповідності до наявних доходів у розпорядженні, а в значній мірі, забезпечувався за рахунок запозичених коштів. Так, з 2005 по 2008 р. обсяг кредитів, отриманих домогосподарствами, збільшився у вісім разів – з 35,66 млрд. грн. до 280,49 млрд. грн., послідовно скорочуючись у наступні чотири роки – до 187,63 млрд. грн. у 2012 р. [13].

При цьому обсяг депозитів населення, що у 2005 р. в 2,1 рази перевищував обсяг кредитів, у 2008 р. становив лише 78% від

величини боргу населення перед депозитними корпораціями [13]. Це суттєво вплинуло на розрахункові показники APC , MPC , забезпечивши випереджуюче зростання граничної схильності до споживання (відповідно до збільшення цільового рівня автономного споживання в економічних суб'єктів, що надто оптимістично оцінювали перспективи щодо отримання доходів у майбутньому). Розгортання подій за таким сценарієм цілком узгоджується з висновками відомої гіпотези «випадкового блукання» Р. Холла щодо міжчасового вибору споживача, нівелюючи тим самим проблему вітчизняного випадку парадоксу $APC < MPC$.

Значне відставання України від світових провідників новоекономічного поступу, відсутність базових передумов, що детермінували перехід в економічно розвинених країнах до третього етапу еволюції нової економіки, в багатьом, визначають передчасність послаблення ролі держави у забезпеченні розвитку останньої. З одного боку, об'єктивні реалії, що склались у сучасній економіці України, окреслюють перспективи її доволі повільної авангардизації в процесі поступового зростання доходів і трансформації структури консумаційних наборів вітчизняних споживачів та відповідних змін

у виробничих орієнтирах виробників. За таких умов природний перехід до постіндустріального типу нової економіки не є категоричним імперативом сьогодення й відкладається на майбутнє. З іншого боку, національні виробники та споживачі діють у координатах глобального світу, а отже, загальмування авангардизаційних перемін означатиме послаблення конкурентних позицій на зовнішніх та внутрішніх ринках, втрату споживачів, що в більш швидкому темпі переходять до споживання неоекономічних благ, аніж в змозі їм запропонувати вітчизняні продуценти. В умовах інформаційної революції оновлення потреб українських споживачів не надто відстає від аналогічних процесів в економічно розвинених країнах, що диктує відповідну (насамперед, новоекономічну) модернізацію товарних асортиментів з боку продавців. Як наслідок, відбувається заміщення вітчизняної неоекономічної продукції, що традиціоналізується в очах споживачів, імпортою. Скорочується обсяг експорту та зростає імпорт товарів й послуг, що мають статус новоекономічних, посилюється периферизація вітчизняного виробництва в ракурсі розвитку нової економіки, що приводить до подальшого розгортання сценарію «збіднюючого зростання». Вийти з подібного «хибного кола» за рахунок власних ресурсів національна економіка неспроможна. Нова економіка, іманентною ознакою якої є висока схильність до мінливості та оновлення, залишатиметься орбітально сталою, перехід же до нової орбіти не відбудеться природним шляхом. Для цього потрібний потужний зовнішній поштовх, забезпечити який в умовах України здатна лише держава. Сподівання на реалізацію альтернативного сценарію, що передбачає вливання багато мільярдних інвестицій з боку іноземних міжнародних організацій та/або приватних інвесторів, за умови відсутності ефективної держави виглядають дещо примарними.

Подібний поштовх з боку держави тим необхідніший за врахування особливостей поширення його позитивного ефекту в межах новоекономічних виробництв. Дія екстерналій у високотехнологічних галузях сприяє привласненню вигадів від впровадження нових технологій чи виробництва но-

вих товарів не тільки безпосередньо їх творцями, але й суспільством в цілому. «Суспільство виграє» від капіталовкладень, що забезпечують подібне оновлення, як зазначають В. Полтерович та В. Попов, «навіть тоді, коли фірмам робити їх не вигідно» [5, с.6]. Дійсно, впровадження нових технологій, розробка та виготовлення нових товарів звичайно надає можливість підприємству-інноватору отримати додатковий вигад у вигляді зростання ренти виробника. Проте такий приріст ренти (або сума всіх її приростів) може виявитись меншим за витрати, що вимагає ця інновація. Більш того, в умовах гострої конкурентної боротьби за споживача виробник взагалі може не отримати додаткової ренти, як це відображено на рис. 1. За таких обставин підприємству є сенс відмовитись від інновації, як пов'язаної з імовірним зростанням витрат, що не супроводжується одержанням додаткового прибутку. Зрозуміло, що в умовах гострої конкурентної боротьби подібне рішення виробника може призвести до негативних для нього наслідків у тривалій перспективі – через втрату ринків, що швидко оновлюються.

Проте така відмова цілком вірогідна, якщо припустити, що підприємство має певний контроль над даним ринком (точка рівноваги в цьому випадку дещо зсунеться ліворуч від точки Е на рис. 1, проте ситуація загалом не зміниться). Одночасно така консервативна лінія поведінки загрожуватиме споживачам втратою новоекономічної надренти в обсязі SNA_2FA_3KE . Отже, споживачі як раціональні економічні суб'єкти погоджуватимуться на відмову від отримання даної надренти у повному обсязі за виконання умови: $SNA_2FA_3KE \geq Rnc > 0$. Безпосередній перерозподіл різниці $SNA_2FA_3KE - Rnc$ від споживачів на користь виробників забезпечити засобами ринкового механізму досить складно. Підвищення ціни на новоекономічну продукцію одним із виробників призведе до переорієнтації покупців на продукцію його конкурентів, а отже, до скорочення, а не збільшення його ренти. Натомість, скоординоване підвищення цін усіма виробниками подібної продукції є малоімовірним та матиме до того ж ознаки таємної змови, що пересліду-

ється за антимонопольним законодавством. Тож у цьому випадку функції перерозподілу

новоекономічної ренти мають бути покладені на державу.

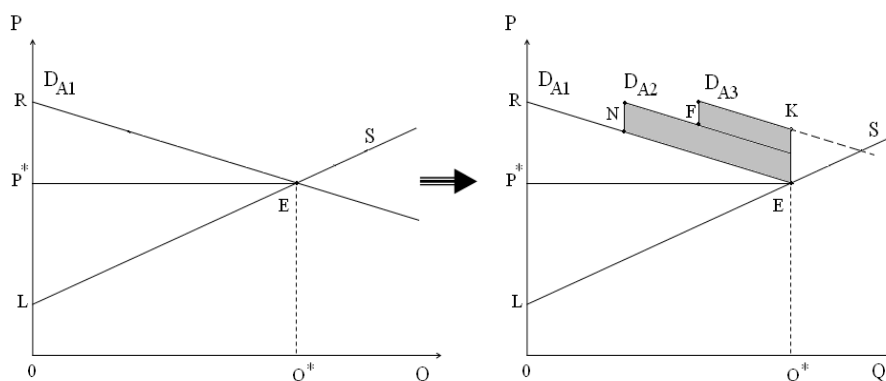


Рис. 1. Динаміка нової економічної надренти споживача за незмінності ренти виробника

Реалізація подібного перерозподілу має здійснюватись через запровадження спеціального збору з продажу продукції, що має ознаки нової економічної. Застосування даного збору матиме наслідком відповідне підвищення ціни продукції (з P_1 до P_2 на рис. 2).

Проте споживачі й надалі придбаватимуть нової економічні блага, погоджуючись сплачувати за них дещо більш високу ціну, якщо обсяг отриманої ними нової економічної надренти перевищуватиме їх додаткові витрати на придбання блага, тобто виконуватиметься умова: $SNA_2FA_3KE > SP_1P_2E_2E_1$.

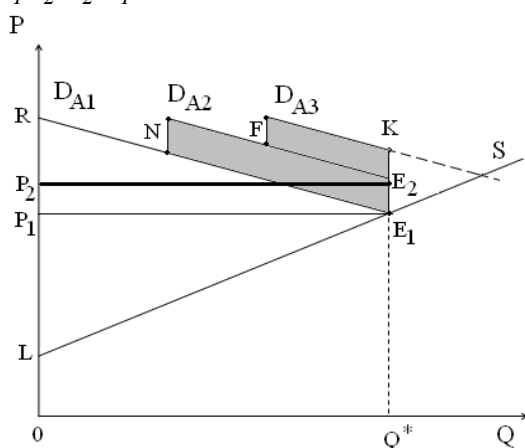


Рис. 2. Наслідки запровадження спеціального збору з продажу нової економічної продукції

При цьому спеціальний збір із продажу нової економічної продукції не повинен мати дискримінаційного характеру, будучи в рівній мірі застосованим як щодо продукції вітчизняного виробництва, так і стосовно

імпортованої. Запропоновані заходи не призведуть до погіршення позицій продавців на ринку, суттєвого зменшення обсягу реалізованої нової економічної продукції, але забезпечать державу необхідними засобами для проведення активної політики сприяння процесам авангардизації у національній економіці.

Більш того, перерозподіл надренти споживача на користь держави відбуватиметься в умовах нееластичності (або навіть абсолютної нееластичності) кривої попиту на відтинку KE_1 . А, значить, такі заходи держави супроводжуватимуться мінімальним негативним проявом ефекту омертвілих збитків або навіть його відсутністю (так, на рис. 2 площа трикутника Харбергера дорівнює нулю). Тож, впровадження даного спеціального збору не призведе до втрати частини ренти суспільством, що, звичайно, є наслідком непрямого оподаткування. Фіскальне втручання держави матиме з позиції суспільства досить нейтральний характер. Слід зазначити, що запропонований спеціальний збір має, насамперед, застосовуватись щодо нової економічної продукції кінцевого споживання. Стягнення ж подібного збору з продажу продукції проміжного споживання з ознаками нової економічної пов'язане з певними ризиками, оскільки може спричинити погіршення конкурентних позицій національних виробників. Дійсно, особливо значна питома вага нової економічних благ спостерігається у високотехнологічній продукції, виробництво якої передбачає проходження істотно більшої кількості технологічних ланок та ширшу кооперацію зусиль різ-

них підприємств, аніж виробництво менш технологічної та більш традиційної. А отже, у випадку неселективного застосування даного збору до високотехнологічної новоекономічної продукції виникає небезпека вичерпання потенційної новоекономічної ренти ще до надходження блага до кінцевого споживача.

Відмова ж останнього від придбання продукції визначатиме припинення її виробництва, сприятиме розгортанню регресивних процесів в економіці. Замість сприяння авангардизації, подібні заходи спонукатимуть підприємства до технологічного спрощення виробництва, традиціоналізації товарного асортименту. Крім того, поширення спеціального збору на продукцію проміжного споживання матиме дискримінаційний характер щодо вітчизняних виробників. Якщо імпортована новоекономічна продукція буде підлягати одноразовій сплаті збору, то аналогічна вітчизняна продукція до надходження у кінцеве споживання буде зазнавати багаторазового обкладання збором. Тож значно посилюватимуться й загрози для вітчизняних виробників з боку іноземних конкурентів, які, в разі неселективного застосування спеціального збору опиняться у штучно привілейованому становищі. Для унеможливлення подібних негативних наслідків доцільне запровадження даного збору лише стосовно новоекономічної продукції кінцевого споживання. У цьому випадку й іноземні, і вітчизняні виробники знаходитимуться на українських ринках в однакових умовах щодо реалізації новоекономічних товарів. Разом з тим, це означатиме відсутність додаткового тиску на експортерів новоекономічної продукції, оскільки на вітчизняну продукцію, що реалізовуватиметься на зарубіжних ринках спеціальний збір не поширюватиметься.

Застосування спеціального збору визначатиме роль держави як проміжної ланки у перерозподілі новоекономічної надренти між споживачами та виробниками. Саме держава в рамках політики стимулювання розширення виробництва наукоємної та високотехнологічної продукції, сприяння активізації інноваційної діяльності підприємств, що її виготовляють, має гарантувати трансфер частини даної надренти на користь

останніх. Перерозподіл може бути реалізовано, з одного боку, безпосередньо через державне сприяння розвитку вітчизняного виробництва новоекономічної продукції, відповідну фінансову підтримку формування створення національних інноваційних кластерів. Реципієнтами зазначеного перерозподілу, зокрема, можуть стати такі виокремленні за ініціативою Державного агентства України з інвестицій та розвитку осередки новоекономічного виробництва, як «Енергетика сталого розвитку», «Нові машини», «Нові матеріали», «Технології інформаційного суспільства», «Біотехнології», «Нові продукти харчування», «Нові технології природокористування», «Транзитний потенціал України», «Новітні силові установки та рушії» тощо [1, С. 446–447].

Водночас, слід узяти до уваги звичайне фіаско ринку щодо розподілу ресурсів на забезпечення розвитку фундаментальної науки, фінансування суцього теоретичних досліджень, результати яких у подальшому лише через багато років можуть набути комерційну цінність. Натомість, саме вони, з певною ймовірністю, можуть стати засадничими основами опанування високоефективними технологіями, виробництва кардинально нової, унікальної продукції, виходу вітчизняних підприємств на нові ринки. Безпосереднє спрямування приватним сектором власних ресурсів за даним напрямком у світлі дуже високого рівня ризиків невизначеності представляється виробникам надто небезпечним та малодоцільним. А отже, роль організатора теоретичних досліджень та замовника результатів фундаментальних науково-дослідних і дослідницько-конструкторських розробок (НДДКР) має бути покладена на державу. Забезпечивши вільний доступ до цих розробок, здійснених на кошти, отримані від спеціального збору, для вітчизняних його платників, держава одночасно й опосередковано імплементуватиме перерозподіл частини новоекономічної надренти від споживача до виробника, й сприятиме певній інтерналізації позитивних зовнішніх ефектів від фундаментальних досліджень як фрирайдерних благ. Проте подібна інтерналізація передбачає і вимагає синхронної активізації й інноваційної діяльності самих підприємств, що виготовляють

або є потенційними виробниками новоекономічної продукції, а значить, повинні виступати в ролі замовників прикладних додатків фундаментальних досліджень та розробок. Певна інерційність виробників, побоювання ризиків, небажання вітчизняних продуцентів нести додаткові витрати на технологічне, організаційне та продуктове оновлення визначають необхідність директивного втручання держави, потребу у вимушеному встановленні обов'язкових нормативів відрахування підприємствами частини валового доходу на НДДКР. Важливу роль у цьому контексті мало б відігравати державно-приватне партнерство як у забезпеченні формування кластерів із виробництва новоекономічної продукції, так й у реалізації приватним бізнесом НДДКР, що, втім, вимагає внесення певних змін у чинне законодавство. На наш погляд, слід розширити перелік сфер, у яких здійснюється партнерство, відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [14], додавши у ст.4. п.1 «науково-дослідні і дослідницько-конструкторські розробки».

З іншого боку, саме ефективність мережі комунікацій між творцями нового, досяжність та легкість доступу до інформаційних баз, в багатьом, визначає нелінійне зростання науково-дослідницької продуктивності робітників у новій економіці постіндустріального типу, окреслює горизонти авангардизаційного поступу. Тож, завданням держави є сприяння формуванню відповідної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, створення передумов розвитку в Україні стільникового широкосмугового зв'язку, поширення відповідних інтернет-сервісів. У цьому розумінні велике значення має позиція Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, стосовно конкурентного надання ліцензій вітчизняним операторам на використання радіочастотного ресурсу для забезпечення застосування технологій мобільного зв'язку 3G та 4G на всій території України. Зняття обмежень та залучення до обігу вільного частотного ресурсу, що належить державі, сприятиме подоланню штучного технологічного відставання вітчизняних надавачів телекомунікаційних послуг у цьому аспекті та визначатиме віднов-

лення конкурентних позицій їх вітчизняних користувачів, надаючи, тим самим, додатковий поштовх розвитку сучасної нової економіки постіндустріального типу. Більш того, подібні заходи з боку держави не тільки не пов'язані з незапланованим навантаженням на бюджет, але й є передумовою отримання додаткових надходжень до бюджету, як безпосередньо через перерахування плати за використання радіочастотного ресурсу операторами стільникового широкосмугового зв'язку, так й опосередковано – через створення сприятливих умов для розвитку нової економіки постіндустріального типу, збільшення обсягу споживання новоекономічних благ та відновлення економічного зростання на тривалу перспективу, а отже, й відповідного збільшення бази оподаткування.

Тож, держава має відігравати ключову роль у забезпеченні авангардизації економіки, сприянні новоекономічного поступу в Україні, створюючи комфортний інноваційно-інвестиційний клімат для певних виробництв, ринків, потенціал еволюції яких у неоекономічному вимірі представляється перспективним. Поява ж у даних локалізаціях передових новоекономічних ризом, генерація їх ризосом та утворення їх коаліцій має відбуватись вже на базі притаманних новій економіці як автопоетичній субцілісності механізмів самоорганізації та самовдосконалення. У цьому ракурсі, внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції, що передбачає звільнення на 10 років (з 2013 по 2023 р.) операцій з постачання програмної продукції від оподаткування податком на додану вартість, є позитивним прикладом дій держави в даному напрямку.

Реалізація подібних заходів має забезпечити посилення в Україні, як у виробничому, так і в консумаційному розрізі, позицій сучасного варіанту нової економіки. Втім, цього явно буде недостатньо для досягнення технологічного паритету з країнами «золотого мільярда». Фокусування зусиль на форсованому розвитку національного ІКТ-виробництва, концентрація державою та приватними інвесторами ресурсів в області генерування високих технологій та

софтверних і хардверних продуктів безперечно матиме позитивні наслідки, але ново-економічне піднесення отримає лише тимчасовий характер, Україна залишатиметься на периферії світової економіки, а національний варіант нової економіки знов у найближчій перспективі буде носієм статусу застарілого, знаходячись далеко від фронту авангардно-економічного поступу. Тільки ефективна реалізація державою комплексу заходів стосовно створення відповідних умов для розвитку підприємств, що спеціалізуватимуться на генерації, впровадженні та застосуванні біотехнологій, виготовленні інноваційної біотехнологічної продукції, сприятимуть формуванню перспективного на майбутнє національного варіанту неоекономіки, стаючи запорукою можливого ново-економічного лідерства України у наступні десятиліття.

З іншого боку, інформаційний науково-технічний перелом ХХ ст. визначив провідну роль у сучасному авангардному ново-економічному прогресі освітнього фактору. Подальший розвиток нової економіки вимагає масового зростання як чисельності наукової еліти, так і кількості висококваліфікованих фахівців, які були б у змозі продовжити генерування нового на різних ланках виробництва. Більш того, зміни посилюються й за іншим напрямом – сам процес споживання сучасних необлаг досить часто стає нездійсненим за відсутності у споживача спеціальних знань, навичок, певної мінімально необхідної кваліфікації. Новоекономічні блага починають вимагати не тільки наявності високопрофесійних фахівців для реалізації процесів їх виробництва, розподілу та обміну, але й потребують висококваліфікованих споживачів для забезпечення процесів їх консумації. Тож, іншим пріоритетним напрямом докладання зусиль держави має стати сприяння форсованому зростанню професійно-кваліфікаційного й інтелектуально-освітнього потенціалу сукупного робітника суспільства, створення належних передумов для підготовки людей, здатних успішно виступати як у ролі продуцентів авангардних неоекономічних благ, так і в ролі їх ефективних споживачів.

Реалізація державних програм, спрямованих на підвищення рівня загальної та

професійної освіченості робітників, отримання ними полівалентної кваліфікації, посилення творчої складової в освіті, має забезпечити формування численних груп як високо креативного виробничого персоналу, так і споживачів, спроможних у сучасних умовах активно залучитись зі свого боку до створення неоекономічних благ, ставши як ініціаторами розробки та впровадження нових технологій, так і пропонуючи освоєння виробництва нових для продуцентів товарів, з наперед заданим переліком консумаційних властивостей. Подібна взаємодія творчих, відкритих до сприйняття нового, інноваційно-налаштованих акторів-виробників та акторів-споживачів матиме наслідком синергійний ефект – динамічне зростання виробництва авангардної ново-економічної продукції не тільки в кількісному та в номенклатурному вимірах, але й появу якісно нових неоекономічних благ та технологій, що можуть стати основою розробки їх нової лінійки, сприяючи наступній авангардизації національної економіки за ще неохопленими напрямками, набуття все новими її складовими неоекономічного змісту.

Висновки. Становлення та розвиток нової економіки в умовах координат національної економіки України має, насамперед, відбуватись на базі властивих їй, як автопоетичній цілісності, механізмів самоорганізації. Водночас, держава повинна брати активну участь у сприянні форсованому розвитку національного ІКТ-виробництва, виступати в ролі каталізатора прискореного становлення пріоритетних кластерів ново-економічного виробництва. Для забезпечення цього виникає нагальна необхідність широкого застосування інструментарію державно-приватного партнерства, запровадження ефективного перерозподілу ново-економічної надренти від споживачів на користь національних виробників на базі застосування відповідних фіскальних заходів, встановлення обов'язкових нормативів відрахувань для підприємств на здійснення НДДКР. Держава має активно сприяти поширенню сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема через надання радіочастотного ресурсу для забезпечення поширення в Україні технологій мобільного зв'язку 3G та 4G тощо.

Література

1. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
2. Гриценко А. А. Формування інформаційно-мережевої економіки / А. А. Гриценко, Є. І. Песоцька // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – С. 5–19.
3. Радыгин А. «Провалы государства»: теория и практика / А. Радыгин, Р. Энгов // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 4–30.
4. Linde F. Ökonomie der Information / F. Linde. – Göttingen: Universitätsdrucke Göttingen, 2. überarbeitete Auflage / F. Linde. – Göttingen : Universitätsdrucke Göttingen, 2008. – 160 s.
5. Полтерович В. Макроэкономическая политика: теория и практика / В. Полтерович, В. Попов // MPRA Paper. – 2010. – № 22168. – 33 с.
6. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологии / И. А. Стрелец. – М. : Экзамен, 2003. – 254 с.
7. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / За ред. Л. В. Шинкарук. – К. : НАН України. – 2011. – 696 с.
8. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / За ред. І. В. Крючкової. – К. : Експрес, 2007. – 520 с.
9. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/URL: http:// ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua). – 14.09.14. – Загол. з екрана.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 р. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
11. OECD.StatExtracts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/URL: http:// stats.oecd.org/ index.aspx?DataSetCode=RD_ACTIVITY](http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=RD_ACTIVITY). – 22.09.14. – Загол. з екрана.
12. Лемещенко П. С. Экономическая ментальность и рыночная реформа в Беларуси / П. С. Лемещенко, А. М. Сидорова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2. – С. 523–529.
13. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/URL: http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua). – 12.09.14. – Загол. з екрана.
14. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17). – 12.09.14. – Загол. з екрана.

В статье рассматриваются проблемы обеспечения развития новой экономики в условиях экономики Украины. Раскрыты особенности реализации модернизационных программ в отечественных условиях, показана роль государства и частного сектора в их осуществлении. Показаны причины недостаточности инновационной активности частных инвесторов и преждевременность ослабления роли государства в стимулировании развития новой экономики.

Ключевые слова: новая экономика, средняя склонность к потреблению, предельная склонность к потреблению, новоэкономические блага, сверхрента потребителя.

The problem of providing development of new economy in the conditions of economy of Ukraine is discussed. The features of realization of the modernization programs in national economy, role of the government and private sector in their realization are exposed. Reasons of insufficiency of private investors' innovative activity and premature weakening of the government role in stimulation of new economy development are shown.

Keywords: new economy, average propensity to consumption, marginal propensity to consumption, goods of new economy, overrent of consumer.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 8.11.14.

УДК 330.36:330.341.42

СТРУКТУРНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПРОПОРЦІЙНОСТІ ТА ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ

Л. В. Шинкарук, д. е. н., професор Інституту економіки і прогнозування НАН України, lidia_shyn@ukr.net

У статті досліджується категоріальний апарат, який характеризує пропорційність та диспропорційність розвитку країн. Здійснено класифікацію дисбалансів за глибиною та рівнем розвитку економіки. Охарактеризовано пропорційність розвитку економіки як співвідношення між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Вказано на неспівставність показників, за допомогою яких характеризується структура економіки та її макроекономічні

пропорції міжнародними організаціями та тими, що закладені у статистичні бази даних. Підкреслено, що кількісні індикатори структурного аналізу не завжди об'єктивно і повною мірою відображають соціально-економічний стан країн із різним рівнем розвитку.

Ключові слова: глобалізація, диспропорційність, десинхронізація, економічна система, структурні пропорції, синхронізація, структура економіки, пропорційність.

Постановка проблеми. Глобальна криза посилила світо господарські диспропорції, які безпосередньо відбиваються на національній економіці країн із різним рівнем розвитку. Україна не є виключенням. Національна економіка в докризовий період мала експортоорієнтовану залежність економічного зростання за рахунок видів діяльності, які мають низьку частку у валовій доданій вартості. В українську економіку імпортувалися переважно товари, які мали високу додану вартість. Тобто, структурна диспропорційність є очевидною. Про це свідчать реалії економічного буття. Але з теоретичної точки зору потребує додаткового дослідження «пропорційність» та «диспропорційність», як поняття, так і як явища в умовах інтенсивних глобалізаційних змін.

Кожна національна економіка потребує як синхронізації, так і певної десинхронізації, але, на жаль, на сучасному етапі недостатньо, як даних, так і системи вимірювань що дадуть можливість визначити, коли необхідно вийти за межі того чи іншого процесу. Оскільки наука «хрономіка» – наука про часову узгодженість в економіці – перебуває на стадії становлення і саме категорія диспропорцій може стати одним із показників, які дадуть можливість її розвивати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади щодо дослідження структури та структури економіки крізь призму пропорцій і співвідношень заклали західні вчені. Зокрема, Р. Барр, Е. Літтре, А. Лаланда, Р. Перу [1–2].

Значний внесок у дослідження структури економіки зроблено такими українськими вченими, як В. Геєць, А. Гриценко, Б. Кваснюк, Ю. Кінзерський, І. Крючкова, І. Лукінов, Я. Жаліло та іншими [3–5].

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності понять «пропорційність» та «диспропорційність» крізь призму структурного та соціального аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток – це безпе-

рвний процес встановлення і порушення пропорцій. На сьогодні спостерігається ланцюгова реакція спотворень основних економічних пропорцій, які ідентифікуються як диспропорції і призводять до дисбалансів, тобто диспропорції виступають характеристикою як пропорційності, так і її негативних змін.

Економічна наука, як і весь світ, переживає сьогодні переоцінку цінностей і саме більшою мірою структурні компоненти (пропорції, диспропорції), а не загальні величини дадуть змогу знайти шляхи вирішення кризи моделі глобального економічного розвитку. Беручи до уваги теорію «збалансованого економічного зростання», можна говорити про утримання певних ключових змінних у фіксованому співвідношенні, що робить систему негнучкою, інерційною і неприйнятною до інновацій. Оскільки вона створює правила гри за принципом «все або нічого», коли необхідно змінити все або не змінювати нічого. Змінювати все одразу, зберігаючи пропорційні співвідношення, надзвичайно важко і на противагу цьому видатний вчений Й. Шумпетер показав, що економічний розвиток також потребує миттєвих змін, які вивільняють дорогу новим і перспективним, і такі зміни уособлюють окремі диспропорції.

Кожна національна економіка потребує як синхронізації, так і певної десинхронізації, але, на жаль, на сьогодні нам не вистачає, як даних, так і системи вимірювань що дадуть можливість визначити, коли необхідно вийти за межі того чи іншого, оскільки наука «хрономіка» – наука про часову (лагову) узгодженість в економіці – перебуває на стадії становлення і саме категорія диспропорцій може стати одним із показників, які дадуть можливість її розвивати.

За теорією загальної рівноваги пропорційність виступає умовою досягнення повної і часткової рівноваги та нерівноважних станів, причинами двох останніх і є диспропорції, які породжують дисбаланси.

Базуючись на теоретичні та практичні

дослідження вчених, на наш погляд, дисбаланси можна класифікувати за такими ознаками:

1) за глибиною:

- поверхневі: у структурі попиту та у розподілі доходів;
- глибинні: у моделі економічного зростання та у виробничій структурі.

2) за рівнями економіки розрізняють пропорції/диспропорції:

- загальноекономічні – характеризують співвідношення окремих сторін, елементів суспільного виробництва;
- міжгалузеві – відображають співвідношення між галузями або комплексними галузями;
- внутрішньогалузеві – це співвідношення у межах однієї галузі;
- територіальні – відображають територіальне розміщення виробничих ресурсів у межах країни, економічне співвідношення економічних районів, регіонів, територіально-виробничих комплексів, а також областей у виробництві та розподілі суспільного продукту.

Згідно цього, пропорції економіки виражають також різні співвідношення в умовах виробництва, розподілу, обміну і споживання, тому критерії класифікації згрупуємо за такими ознаками:

- за способом економічного і статистичного виміру: матеріально-речові, вартісні;
- за природою кінцевого результату (товар, послуга): матеріальне виробництво, сфера послуг;
- за виробничою структурою: співвідношення сфер виробництва і галузей.

Таким чином, із вищезазначеного слідує, що пропорції, віддзеркалюють матеріально-речові аспекти національної економіки, а також важливим аспектом є соціально-економічний критерій класифікації, який передбачає такі пропорції, як співвідношення різних видів власності, соціально-класову структуру зайнятого населення, структуру населення за доходами тощо.

Доцільно виокремити економічні пропорції/диспропорції між:

- засобами виробництва і робочою силою;
- різними видами засобів виробництва;
- співвідношення між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням;

- нагромадженням та споживанням;
- економічними комплексами, галузями і підгалузями;
- різними типами власності;
- секторами економіки (державним і приватним);
- результатами національного виробництва.

Зазначимо, що основною проблемою відтворення економічних систем є формування пропорцій між:

- виробництвом і споживанням;
- підрозділами національного виробництва;
- витратами на виробництво та доходами від реалізації продукту виробництва;
- відшкодуванням спожитого капіталу та нагромадженням;
- споживанням і нагромадженням (заощадженням);
- заощадженнями та інвестиціями.

Базуючись на закони архітекtonіки, підкреслимо, що проблеми пропорційності/диспропорційності можна представити через «золоте правило», згідно якого під нагромадженням розуміють таку норму заощаджень s , за якої встановлюється стан сталої рівноваги економічної системи з найбільшим рівнем споживання. Суспільство існує для того, щоб споживати плоди економічного розвитку, а не виробляти продукцію лише заради продукції. Тому цілком зрозуміло, що виникає питання про такий сталий рівень запасу капіталу k^* , за якого рівень споживання в країні стає максимальним. Відповідь на це питання дає так зване «золоте правило» нагромадження.

Сучасний етап розвитку економічних систем вимагає поповнення категорійного апарату і, зокрема, визначення терміну диспропорцій як в загальному розумінні, так і стосовно його застосування в економіці, що зумовлене використанням по суті близьких до нього термінів і синонімів.

Загалом слова «диспропорції», «диспропорційність» характеризують негативні риси та явища і є антонімами слів «пропорції» і «пропорційність», які здебільшого мають позитивне або нейтральне значення. У найавторитетніших зарубіжних словниках терміни «пропорції» та «пропорційність» визначаються як частка чогось у цілому, або співвідношення одного явища до іншого, гармонійність між частинами [6], причому

не обов'язково у числовому виразі. Щодо математичного підходу, то у словниках наводять класичний приклад пропорційності «чотирьох цифр» – $2:6 = 3:9$. Тобто, категорії диспропорції, диспропорційність, незбалансованість визначаються як певне відхилення від пропорцій, пропорційності, збалансованості, як намагання досягти пропорційності, незалежно від того, наскільки ці відхилення малі або значні.

Вивчення категорії «диспропорції» вимагає розглянути трактування пропорційності та диспропорційності в економіці. Пропорційність в економіці, за словником (термін «диспропорції» в словнику відсутній), тлумачиться таким чином: «В економіці пропорції (від лат. *proportio* – співрозмірність) можна визначити як існуючі співвідношення між елементами, частинами та підрозділами виробництва, галузями економіки, регіонами країни, країнами, які формуються внаслідок соціально-економічного розвитку суспільства та впливу інших (історичних, природних, політичних, науково-технічних тощо) факторів» [7]. У такому контексті, на відміну від диспропорцій (та диспропорційності), вони відносно нейтральні, тобто пропорційність переважно розглядається як відображення стану соціально-економічних явищ в сучасних умовах або в порівнянні з минулим, чи перспективним станом, тобто в двох різних вимірах – в статичі або в динаміці.

Загальноприйнятих для економіки кількісних показників, котрі б однозначно давали змогу ідентифікувати позитивність чи негативність впливу диспропорції, швидше за все не існує, оскільки ті ж самі економічні показники, пропорції можуть розглядатися одними суб'єктами як позитивні, а іншими – як негативні й диспропорційні.

Термін «диспропорційність» почав часто використовуватися у останні роки, але майже всі економічні дослідження, присвячені економіко-математичним моделям, теоретичній статистиці та теорії бухгалтерського обліку і макро- або мікроекономіці більшою або меншою мірою пов'язані з аналізом аспектів диспропорційності, але, окрім диспропорційності, ці явища визначалися і визначаються десятками інших термінів. Праці з макро- або мікроекономіки по суті

всі стосуються елементів диспропорційності, незбалансованості, хоча безпосередньо ці терміни майже не використовуються. У радянські часи аналіз зарубіжної економіки, в тому числі і явищ диспропорційності, здебільшого пов'язувався із терміном «криза», а аналіз аналогічних явищ в радянській економіці підпадав під загальний знаменник «дії закону планомірного, пропорційного розвитку» [8].

Щодо характеристики сучасних економічних систем, то навряд чи є сумніви стосовно існування у ній більш ніж достатньо елементів диспропорційності, проте, цей термін майже не вживався до початку фінансово-економічної кризи. Замість нього використовуються десятки близьких до нього термінів, які безпосередньо виражають «диспропорційність» [8]. Зокрема, під диспропорційністю розуміли нестабільність, асинхронність, дефіцит/профіцит Зведеного бюджету, невиплати зарплат, пенсій, надмірна зношеність основних фондів, нерівномірність розвитку, яка проявляється у нерівності між країнами та регіонами, розриві між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, поляризації доходів населення, значній структурній деформації, негативних змінах у структурі промисловості тощо.

При ознайомленні з західною економічною літературою до 2008 р. відчувається, що проблеми диспропорційності, в контексті наголосу та уваги до них, здебільшого поширені в колах економістів, які спеціалізуються на економіко-математичних методах досліджень та меншою мірою на макроекономіці. Тут іще раз необхідно погодитись, що тією чи іншою мірою вони наявні, тобто присутні майже у всіх соціально-економічних явищах, але переважно розглядаються, аналізуються без спеціального підкреслювання цього терміну. Увага до нього та частота його застосування (мода на його використання) зросла у передкризовий та кризовий періоди 2007–2010 рр. і як певну аналогію можна навести відчутне поширення останнім часом застосування в економічній літературі терміну ризику. Вони теж завжди існують і існували, але аналізувалися, коментувалися більш нейтрально, по-іншому, без концентрації «особливої» уваги,

без наголосу на них.

В умовах ринкової економіки (як і економіки перехідного періоду), виявлення та усунення, принаймні переважної кількості соціально-економічних диспропорцій в економічній літературі розглядається в контексті попиту та пропозиції і вони детально розглядаються у всіх західних дослідженнях з макроекономіки [9].

Набагато важливішими є терміни диспропорційність та незбалансованість у статистиці та динаміці. В статичному підході вони застосовуються майже до всіх економічних та соціальних явищ, а щодо динаміки, то її можна розподілити на два вектори – перший, який сприяє їх подоланню, другий – який збільшує диспропорційність та незбалансованість. Наприклад – якщо темпи зростання ВВП на душу населення в країнах, які розвиваються, вищі за темпи зростання цього показника у розвинених країнах, то можна спостерігати певні тенденції у подоланні диспропорційності.

Щодо статистичного, кількісного виразу диспропорційності, то одним з найбільш придатних для цього прийомів можна вважати (особливо у відношенні диспропорційності в статистиці – між країнами, регіонами) співвідношення між максимальними та мінімальними значеннями показників, які порівнюються. Існують принаймні дві принципові статистичні вимоги до аналізу пропорційності, без урахування яких висновки або взагалі неможливі, або вони будуть неточними та помилковими, і у багатьох випадках цих умов не дотримуються. На нашу думку, першою умовою є те, що об'єкти, які порівнюються, мають бути однаковими, а другою вимогою – міжнародні класифікації щодо порівняння структурної диспропорційності мають бути ідентичними.

У провідних зарубіжних економічних виданнях звертається особлива увага на необхідність дотримання чітких умов щодо відповідності статистичних даних, що наводяться в статистичних збірниках, або ж при аналізі в економічних дослідженнях – на реалії економічних та соціальних процесів, котрі вони мають відображати, особливо ті, в яких наголос фокусується на диспропорційності.

Так, у документі ПРООН, присвячено-

му Декларації Тисячоліття, йдеться про необхідність уваги до якості статистичних даних: в Декларації тисячоліття завдання розвитку ясно вказують на необхідність актуальних, достовірних та своєчасних статистичних даних для формування, контролю за роботою директивного керівництва, оцінки результатів та прогнозування. В цьому документі також зазначається про недооцінювання важливості статистичних даних як засобу підтримки прийнятих рішень та на реагування на вирішення нових завдань, звертається увага на те, що статистичні дані можуть бути такими, які не можна співставляти [10].

Можна навести й інші приклади невідповідності статистичних даних характеристичності диспропорцій в економіці, як на міжнародному рівні, так і на національному.

Зокрема, відносно чи не найважливішого макропоказника – індексів змін реального ВВП у розвинених країнах та країнах, які розвиваються, існують значні розбіжності, залежно від того, на чому базується вагова система індексів при зведенні національних даних – на показниках офіційного валютного курсу, чи на паритетах купівельної спроможності (ПКС). Ця проблема кілька років тому серйозно обговорювалася Статистичною комісією ООН, була створена спеціальна робоча група для її подальшого поглибленого вивчення. Загальний висновок відносно цієї проблеми полягає в тому, що статистичні дані щодо характеристики проявів диспропорційності мають аналізуватися з точки зору їх реальності, а не використовуватися чисто механічно. Безумовно, що ця вимога далеко не легка і ці досить складні методологічні та практичні аспекти повинні в першу чергу, розв'язуватися статистичними службами, а не користувачами статистичних даних, проте у деяких випадках протиріччя між реальним становищем та статистичними даними настільки кричущі, що їх не можна не помітити.

Диспропорційність соціально-економічних явищ не є якимось новим проявом процесу історичного розвитку людства, яка з'явилася лише в останні роки у історичній літературі. Починаючи з часів стародавнього світу – древнього Риму, Греції, країн Близького Сходу, Індії, Китаю можна знайти

чимало прикладів «диспропорційності» щодо умов життя, тодішньої економіки, торгівлі. Сотні прикладів, котрі характеризують диспропорційність соціально-економічного становища періоду Середньовіччя та початку формування капіталізму, наводяться у відомій тритомній праці французького вченого Ф. Броделя «Економіка повсякденності», перекладеній, до речі, українською та російською мовами.

Із найбільш серйозних, глобальних досліджень, що були в середині минулого сторіччя і заклали фундамент подальшого розвитку та свого роду «спеціалізації» цих досліджень, слід виділити монографію американських авторів подружжя Войтинських «Світове населення і виробництво. Тенденції та перспективи» [11, с. 268].

Характеризуючи споживчі потреби населення, вони зазначають, що «у нашій Західній цивілізації потреби, – реальні або уявні не мають обмежень. Задоволення одних бажань викликає та стимулює нові бажання. Ця незадоволеність потреб має подвійний наслідок: основу для динамічного розвитку існуючої соціально-економічної системи та формування загального усвідомлення незадоволеності» [11, с. 268], аргументовані статистичними даними, котрі яскраво характеризують подекуди вражаючі диспропорції у споживанні продуктів сільськогосподарського походження.

Серед численних зарубіжних досліджень, присвячених різним аспектам диспропорційності, не можна не згадати і принципово нові підходи щодо методології та практики порівняння ВВП/ВНП та його компонентів (за кінцевим використанням) між країнами не за офіційними валютними курсами, а на базі (ПКС) національних валют по відношенню до американського долара. Це колективне дослідження, яке спільно виконувалося трьома установами, – Статистичним департаментом Секретаріату ООН, Світовим Банком та Пенсільванським університетом [12]. Результати виявили значні розбіжності між рівнем основного макропоказника ВНП на душу населення, який з 1967 р. було замінено на ВВП за офіційними валютними курсами та ПКС. Тепер цей метод порівнянь «взято на озброєння», широко використовується у всіх серйозних міжна-

родних порівняннях між країнами, які характеризують диспропорційні аспекти соціально-економічного розвитку країн світу.

На двох сесіях Проекту LINK, які проходили у листопаді 2006 р. у Женеві (Швейцарія) та у травні 2007 р. у Пекіні (КНР), розглядалося п'ять доповідей, присвячених проблемам економічної незбалансованості. Точніше, у їх назвах фігурувало слово «imbalance», яке може бути перекладене українською мовою, як «дисбалансованість», або швидше – «незбалансованість».

В матеріалах цих доповідей йдеться про те, що аналіз економічної диспропорційності у розвитку окремих груп країн та регіонів порівняно з загальносвітовими тенденціями (передостання сесія у Женеві) та особливостями економічного розвитку Китаю порівняно з іншими країнами і, зокрема, з Індією (остання сесія у Пекіні).

Таким чином, можна узагальнити, що термін «незбалансованість» («imbalance»), який здебільшого має негативний відтінок, і не досить часто вживається в англійській, російській та українській мовах, на відміну від позитивного значення цього слова «збалансованість» і особливо терміну «баланс». Так, термін «imbalance» взагалі не згадується в найавторитетнішому словнику англійської мови «The Concise Oxford Dictionary», а в аналогічному американському словнику «Webster's New World Dictionary of the American Language» його тлумаченню присвячено півтора рядка в одній з двох колонок [13] – «нестача балансування (балансу) щодо пропорційності, стану, функцій тощо». «Большая советская энциклопедия» (видання 1983 р.) наводить пояснення цього терміна лише в фізико-механічному сенсі, як «відхилення від осі в машинах, механізмах» [14].

На відміну від цього негативного за змістом терміну його позитивний інтерпретації – терміну «баланс» [14]. «Большая советская энциклопедия» приділяє понад 10 сторінок, висвітлюючи різні види балансів, починаючи від далеких для економіки визначень «балансу землі» і «баланса времени оборота вагонов», до детального висвітлення класичних економічних балансів: «баланса народного хозяйства», «баланса общественного продукта», «баланса межотраслевого производства и распределения продук-

ции». Мабуть, одним з найпоширеніших прикладів дисбалансів є Зведені бюджети (не тільки України, а й інших країн), які у більшості випадків, затверджуються з перевищенням видатків над доходами (іноді – навпаки), адже на стадії їх підготовки сума витрат значно перевищує можливі бюджетні надходження.

Зауважимо що терміни «пропорційність», «диспропорційність» мають ширшу сферу застосування в Україні (порівняно з терміном «дисбаланс»). Наприклад, досліджуючи вікову структуру жінок в Україні, співвідношення слід трактувати як «диспропорційні» і навряд чи до них можна застосувати термін «незбалансованість», оскільки використання цих диспропорцій у системі балансу неможливе апіорі, враховуючи важливість природних чинників. Тобто у Проекті LINK термін «*imbalance*» міг бути без будь-якої втрати змісту доповідей замінений іншими, близькими до нього, термінами, які частіше вживаються в економічній літературі. Найбільш ймовірно, що його згадування вперше викликало «ланцюгову реакцію» щодо подальшого використання у назвах доповідей цього Проекту, ознайомлення з якими підтвердило висновок, що термін «*imbalance*» є лише одним з інших численних синонімів, яким зазвичай міжнародні організації характеризують економічний розвиток країн, регіонів, світу в цілому у статистиці та динаміці. Отже, в контексті цих доповідей він має значення певних відхилень від більш бажаних тенденцій і, зокрема (що особливо не підкреслюється), від базових цілей Декларації тисячоліття, хоча, на нашу думку, в цьому випадку доцільніше використовувати категорію «диспропорційність». Серйозні міжнародні дослідження щодо структурних порівнянь і можливостей виявлення диспропорцій розпочалися у повоєнні роки. Одним з найбільш вагомих міжнародних документів, спрямованих на певне подолання найгостріших проявів диспропорційності у світовому масштабі слід вважати прийняту 189 країнами світу на сесії Генасамблеї ООН у 2000 р. Декларацію тисячоліття.

Вона окреслює вісім найбільш гострих соціально-економічних диспропорцій сучасності – домовленості про позбавлення люд-

ства від бідності і, хоча Декларація має форму політичного документа, в основі якої лежать найгостріші економічні та соціальні диспропорції сучасності – між розвиненими країнами та країнами, які розвиваються, з особливим наголосом на стан найменш розвинених країн. У Декларації, яка була прийнята у цьому році, зазначалося: «важко уявити, що найбідніші країни будуть спроможні досягти 1–7 цілей, передбачених цією Декларацією, без кардинальної зміни політики багатих держав, яка подається у 8 цілі». За кожною з цілей Декларації тисячоліття можна наводити численні статистичні таблиці та десятки сторінок текстового аналітичного матеріалу, поданого в аналітично-статистичній частині «Доповіді про людський розвиток 2003 р.», але основний і дуже невтішний висновок полягає в тому, що за останнє десятиріччя понад 50 країн (а це більше чверті країн світу) стали ще біднішими. Термін дисбаланси у останні роки використовувався у Звіті Європейської комісії «Про профілактику та корекцію макроекономічних дисбалансів» у якому визнано що «однією із основних причин сучасної економічної кризи є великі та постійні макроекономічні дисбаланси (*imbalances*), які накопичилися протягом останнього десятиліття й відображені у значних і постійних зовнішніх дефіцитах і надлишках, постійній втраті конкурентоспроможності, виникненні заборгованості і спекуляцій на ринку нерухомості. Вони не тільки викликали макроекономічні труднощі для держав-членів, але також привели в дію «механізми перетікання», які стають загрозами для Євро зони».

Цей звіт механізму попередження (ЗМП) є першим кроком у реалізації нової процедури спостереження для упередження і корекції макроекономічних дисбалансів, тобто процедури виявлення макроекономічних дисбалансів.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене, слід підкреслити, що будь-які соціально-економічні пропорції містять в собі певні елементи диспропорційності і коли їх кількісні характеристики дають змогу ідентифікувати негативні зміни в економічних процесах, тоді можна розглядати та трактувати їх вплив як негативний. Проте слід зазначити, що будь-яких загальноприйнятих кіль-

кісних показників не існує, тому диспропорційність необхідно розглядати залежно від об'єкта і суб'єкта дослідження, що дає можливість констатувати два варіанти впливу на економічний розвиток – позитивний та негативний, незважаючи на закладений у термін негатив із філологічної точки зору.

Література

1. Барр Р. Политическая экономия: В 2-х т. – Т. 1 / Р. Барр; [пер. с фр.]. – М. : Междунар. отношения, 1995. – 608 с.
2. Перу Ф. Экономика XX века. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. / Ф. Перу ; [пер. с франц.]. – М. : Мысль, 2004. – Т. IV. – 464 с.
3. Геєць В. М. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. Т.1 Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
5. Лукінов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.) / І. Лукінов. – К. : Інститут економіки НАН України, 1997. – 456 с.
6. The Concise Oxford Dictionary of Current English / Ed. J. B. Sykes. – London : The Clarendon press, 1984. – 1258 p.; Webster's New World Dictionary of American Language / David B. Guralnik. – N.Y. : Simon and Schuster, 1982. – 1692 p.
7. Политическая экономия: Словарь / [сост. Г. В. Донской, Г. И. Либман ; ред. М. И. Волкова]. – М. : Политиздат, 1983. – С. 364.
8. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2000. – 344 с.
9. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю ; [пер. с англ.]. – [11-ое изд.] – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с. (Глава 22 «Спрос, предложение и эластичность»).
10. Human Development Report 2003. Millennium Development Goals: A compact among nations to end human poverty. Published for the United Nations Development Programme. – N.Y. : Oxford University Press, 2003. – P. 35.
11. Woytinsky W. S. World Population and Production. Trends and Outlook / W. S. Woytinsky, E. S. Woytinsky. – N. Y. : The Twentieth Century Fund, 1953. – P. 265–268.
12. A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power / [Irwing B. Kravi, Zoltan Kenessey, Alan Heston, Robert Summers]. – Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press, 1975. – P. 294.
13. Webster's New World Dictionary of American Language / David B. Guralnik. – N. Y. : Simon and Schuster, 1982. – P. 725.
14. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. Прохоров. – [3-е изд.]. – М. : Большая советская энциклопедия, 1969–1978. – Т. 17: Моршин – Никиш. – 1974. – 616 с.

В статье исследуется категориальный аппарат, который характеризует пропорциональность и диспропорциональность развития стран. Классифицировано дисбалансы по глубине и уровню развития экономики. Охарактеризовано пропорциональность развития экономики как соотношение между производством, распределением, обменом и потреблением. Указано на несопоставимость показателей, с помощью которых характеризуется структура экономики и ее макроэкономические пропорции международными организациями и теми, которые заложены в статистические базы данных. Подчеркнуто, что количественные индикаторы структурного анализа не всегда объективно и в полной мере отображают социально-экономическое положение стран с разным уровнем развития.

Ключевые слова: глобализация, диспропорциональность, десинхронизация, экономическая система, структурные пропорции, синхронизация, структура экономики, пропорциональность.

The categorical apparatus describing the proportionality and disproportionality of country's development is studied. Imbalances as to depth and level of economic development are classified. The proportionality of economic development as the ratio between its individual elements – production, distribution, exchange and consumption – is characterized. Incommensurability of indicators characterizing the economy structure and its macroeconomic proportions by international organizations and statistical databases is pointed out. It is emphasized that quantitative indicators of structural analysis is not always objective, and does not fully reflect the socio-economic condition of countries with different development levels.

Keywords: globalization, disproportional, resynchronizations, economic system, structural proportions, synchronization, structure of economy, proportionality.

**МЕХАНІЗМИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН
НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

*В. Я. Швець, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
vasil-shvetc@ukr.net, ma_riva@ukr.net*

Визначено проблеми відсутності належного взаємозв'язку та взаємодії суб'єктів соціальної відповідальності. Встановлено основні причини неупорядкованості діяльності держави, регіонів, бізнесу та суспільства щодо сталого соціально-економічного розвитку України. Оцінено перешкоди на шляху правового та інституційного забезпечення впровадження в систему державного управління інструментів та механізмів соціальної відповідальності. Запропоновано пріоритетні заходи модернізації системи суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність, державне та регіональне управління, громадське суспільство, держава, регіон, бізнес, механізми взаємодії суб'єктів.

Постановка проблеми. Прагнення України до використання невитратних важелів підвищення ефективності управління обумовлює розв'язання проблем подолання супротиву діяти злагоджено згідно з високим рівнем обов'язковості, довіри та відповідальності. Чим вищим буде рівень консолідації суб'єктів суспільних відносин, тим більш прискореним буде вихід із системної кризи та поступове солідарне подолання наслідків воєнних дій на Сході України. Головною причиною тривалої неефективності взаємодії держави, регіонів, бізнесу і суспільства є превалювання «суб'єкт – об'єктних відносин», а не «суб'єкт – суб'єктних» відносин між державою та кожним із її партнерів суспільних відносин. Так, відносини між державою та регіонами були б дійсно рівноправними, коли відбувся б розподіл повноважень, компетенції, функцій, ресурсів та відповідальності між ними. Саме процес децентралізації сприятиме формуванню умов для рівноправного партнерства між центром та регіонами з відповідно розподіленою соціальною відповідальністю. Але цей процес ініціювався з моменту набуття Україною незалежності, він передбачався державними стратегіями, обґрунтовувався та визначався в Доповідях Президента України Верховній Раді України, навіть у 2005 році було проведено Парламентські слухання з цих питань, а у 2014 р. знов констатується гостра потреба у цьому процесі та її прискорення, бо є надія врегулювання східного конфлікту та стримання його розповсюдження саме на засадах де-

централізації, де соціальна відповідальність її суб'єктів буде превалювати при розподілі та виконанні повноважень, залученні ресурсів та формуванні державних та регіональних стратегій розвитку. За таким станом, коли ресурси, повноваження, функції та компетенція зосереджувались у державі, регіон був об'єктом управління, а соціальну відповідальність за їх розвиток держава делегувала регіону. Тому взаємодія між центром та регіонами була постійно в несприятливому та невизначеному стані через що не спрацьовували механізми забезпечення якості та ефективності управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових робіт з означеної проблеми свідчать про все більше усвідомлення діловими колами, владою і науковцями значущості соціальної відповідальності. Більша кількість публікацій присвячена соціальній відповідальності бізнесу [1–4]. Меншою, але значною є кількість публікацій, які розкривають результати досліджень із соціальної відповідальності держави та регіону [5–8]. Розробленість проблеми соціальної відповідальності людини вкрай обмежена, але саме представники економічної науки А. М. Колот та Г. В. Задорожний мають найбільшу кількість розробок з цих проблем [9–11].

Соціальна відповідальність громадянського суспільства має низьку ступінь наукової розробки та відповідно незначну кількість публікацій з цих проблем [7, 12].

Системністю підходів до проблематики з соціальної відповідальності характери-

зуються роботи донецьких фахівців з Інституту економіки промисловості НАН України, які виконувались від керівництвом академіка НАН України О. І. Амоші та професора О. Ф. Новікової [8], а також докторанта цього інституту М. Є. Дейч [7].

Формулювання мети статті. Метою статті є виявлення проблем та визначення можливостей впровадження в систему державного управління інструментів та механізмів соціальної відповідальності, окреслення пріоритетних заходів модернізації системи суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення механізмів взаємодії держави та бізнесу визначає вплив процесів глобалізації на зміни традиційного розподілу ролей в управлінських взаємовідносинах. Великий бізнес стає суб'єктом, який починає впливати на міждержавні відносини, соціально-економічні процеси, міжнародну і регіональну політику, використовуючи для цих цілей всі свої переваги. Цілком імовірно, що в недалекому майбутньому великий бізнес через транснаціональні корпорації може стати домінуючим у розвитку як світового, так і національного господарства, здійснюючи при цьому управління органами державної влади, політичними партіями та громадськими організаціями. Слід звернути увагу на те, що ці тенденції розвиваються в умовах пасивної участі в них самого суспільства, яке фактично є стороннім спостерігачем. Причиною цього є те, що на сьогоднішній день громадянське суспільство в Україні у стадії активного становлення, яке здатне буде чітко сформулювати пріоритети своїх інтересів з їх постановкою як перед державою, так і перед бізнесом. Але в теперішній час воно до цього не готове.

Враховуючи зростаючу складність упорядкування суспільних взаємовідносин до побудови ефективного механізму їх взаємодії, необхідно шукати основу створення системи спільних інтересів всіх суб'єктів взаємодії, реалізуючи при цьому принципи їх взаємної соціальної відповідальності. Рішення даної проблеми можливе лише на основі фундаментальних принципів системного підходу до управління складними соціально-економічними системами. При цьому

слід виходити з позиції, що в системі «суспільство-держава-регіон-бізнес» чільну роль грає суспільство, як складна соціальна система, основним елементом якої є люди з безліччю їх зв'язків, відносин і взаємодій. Важливою підсистемою суспільства є держава, як його спосіб організації, як керуюча підсистема суспільства. Як суб'єкт управління держава реалізує свої повноваження через законодавчі, виконавчі та судові органи. Регіон – органічна підсистема в системі державного управління, яка через взаємодію з державою здійснює відповідно до законодавства України свої функції, повноваження, обов'язки, спрямовані на людський та сталий розвиток, а також на використання регіональних особливостей для ефективного управління їх розвитку. Бізнес є осередком, підсистемою суспільства, який здійснює виробництво різноманітних товарів, продуктів і послуг, необхідних для нормального сталого розвитку суспільства та задоволення різноманітних потреб всіх його членів.

Багато дослідників в останні роки висловлюють і обґрунтовують точку зору про наростання кризових явищ у взаємовідносинах держави і великого бізнесу. Не допустити переростання цих явищ у системну кризу можливо тільки на основі формування гармонійної системи взаємодії. Але при цьому, необхідно зробити акцент на самих людей, що складають керівні структури бізнесу та держави, тобто представників органів влади і топ-менеджерів бізнес-структур. Враховуючи, що держава і бізнес є елементами складної соціально-економічної системи – суспільства в цілому, то гідні форми компромісних відносин між ними можуть бути знайдені тільки на основі визнання ними пріоритету загальних цілей та інтересів. У цих цілях повинні бути на компромісній основі відображені як інтереси бізнесу, так і інтереси держави, і суспільства. В Україні загальна стратегічна мета, яка однозначно сприймалася і визнавалася всіма суб'єктами взаємовідносин, до теперішнього часу відсутня: сучасне українське суспільство повинно прагнути до збереження цілісності суспільства як єдиного соціального організму на основі розвитку ринкової економіки для підвищення рівня та якості життя населення, зближення умов його життєдіяльнос-

ті з провідними розвиненими країнами світу. Реалізація такої настанови в житті буде можливо при дотриманні таких вимог:

1) держава як суб'єкт управління, представляючи інтереси суспільства, має консолідувати зусилля всіх господарюючих суб'єктів на національному, регіональному та місцевому рівнях для досягнення національних інтересів та стратегічних пріоритетів;

2) регіональні органи влади в якості головної мети соціально-економічного розвитку регіону повинні ставити завдання підвищення конкурентоспроможності його економіки і зростання на цій основі добробуту населення;

3) будь-яка соціально-відповідальна бізнес-структура в якості стратегічної мети повинна ставити завдання досягнення довгострокових конкурентних переваг, що дозволяють забезпечити сталий розвиток і підвищення рівня і якості життя, як співробітників своєї компанії, так і населення регіону, на території якого вона функціонує;

4) суспільство, як системоутворюючий елемент, має вирішувати задачу створення умов для ефективного спільного функціонування, розвитку держави, регіону та бізнесу в інтересах суспільства та кожної людини.

Для цього необхідно, щоб суспільство, з одного боку, формувало цільові орієнтири розвитку держави, регіону і бізнесу, а, з іншого боку, – здійснювало безперервний досить жорсткий контроль за діяльністю як державних і регіональних органів влади, так і за діяльністю бізнесу. Очевидно, що ні бізнес, ні державні та регіональні органи влади автономно навряд чи зможуть раціонально вирішити цю задачу з системних позицій. Найімовірніше, ці суб'єкти суспільства у вільному, безконтрольному режимі будуть намагатися вирішувати загальносистемні завдання виходячи з власних об'єктивно існуючих інтересів, що підтверджується світовим досвідом та вітчизняною практикою останніх років. Таким чином, мова йде про необхідність формування консолідованих суспільних структур, що представляють різні компоненти громадянського суспільства, які б могли чинити істотний вплив на функціонування як органів влади, так і бізнесформувань, об'єднуючи їх і виробляючи єдині позиції щодо вирішення проблемних

ситуацій у суспільстві в цілому.

Громадянське суспільство може значну частину своїх інтересів і повноважень делегувати недержавним некомерційним організаціям, які сприяють гармонізації відносин держави з бізнесом, використовуючи принципи соціальної відповідальності. Забезпечити продуктивну участь суспільства у вирішенні поставлених проблем можливо на засадах державно-приватного та соціального партнерства.

Найкращою формою взаємодії бізнесу, влади і громадських організацій є соціальне партнерство з визначеністю предмету взаємодії, тобто з необхідності забезпечення:

- соціальної безпеки, стабільності і порядку в суспільстві;
- сталого розвитку;
- правового захисту та реалізації основних прав і свобод;
- умов гармонійного розвитку людини.

Механізми соціального партнерства закладено в основу реалізації моделі соціальної відповідальності на практиці, що визначено у міжнародному стандарті «Керівництво із соціальної відповідальності ISO 26000», яке пропонує унормувати соціальну відповідальність суб'єктів суспільного управління органів державної влади. У стандарті це поняття пропонується розглядати у двох аспектах, як ставлення влади до корпоративної соціальної відповідальності і як їх власну соціальну відповідальність, що сьогодні визначена лише за загальним напрямом її прояву, а саме:

- соціальна відповідальність влади перед суспільством взагалі;
- соціальна відповідальність за якість своєї роботи й послуг;
- забезпечення гідного рівня життя населення країни та її регіонів;
- запровадження сталого розвитку;
- розвиток державно-приватного та соціального партнерства.

У структурі компонентів соціальної відповідальності влади і бізнесу виокремлюються організаційне управління, права людини, екологічні питання, трудові питання, питання споживачів, практика чесного ведення бізнесу, соціальне залучення до співпраці і соціальний розвиток. Визначені компоненти соціальної відповідальності харак-

теризують не конкретну й особистісну дію відповідних органів влади чи окремих службовців, а формують траєкторії руху їх діяльності для задоволення вимог суспільства до влади, оскільки практично збігаються з їх безпосередніми функціями.

Важливою та гострою проблемою у реалізації принципів соціальної відповідальності є низька активність суб'єктів соціальної відповідальності держави, регіонів, бізнесу у процесах взаємодії з громадянським сектором. Соціально-економічне життя на територіях може бути успішно організованим тільки після того, як самі територіальні громади стануть соціально об'єднаними, та самі почнуть формувати та реалізовувати соціальну відповідальність у своїх діях та житті. Це перетворить людину з об'єкта управління на суб'єкт управління. Тому необхідно, щоб у громадах на базі виключно спільних соціальних інтересів, правових норм і погоджених регуляторів у соціальній сфері були сформульовані їх соціальна місія, соціальна політика, соціальні принципи і соціальна поведінка влади та суб'єктів господарювання.

Тому вирішення проблеми підвищення соціальної відповідальності суспільства на рівні соціальних утворень має починатись з кожної окремої людини, поступово поширюючись на трудовий колектив, бізнес, суспільні організації, громади, які пов'язані між собою спільною взаємодією, спорідненими цілями, бажанням співпраці, зусиллями і прагненнями до гідної якості життя і розширення можливостей вибору людини.

Соціальна відповідальність громадянина передбачає усвідомлення особистістю необхідності соціальної активності, наслідків своїх вчинків і дій, значущих для суспільства, людей, держави. Вона виступає індикатором високого рівня людяності, служить показником розвитку особистості, критерієм її соціальної зрілості, яка виражається в потребі самореалізації не себе в суспільстві, а себе для суспільства.

Соціальна відповідальність держави та представників влади є важливим якісним показником зрілості всієї системи державно-суспільних відносин. Вона виступає в якості критерію рівня соціально-економічного розвитку держави, рівня професіоналізму дер-

жавних службовців, рівня громадянської самореалізації населення та рівня демократичних проявів у суспільному житті. Соціальна відповідальність влади – це складна інституційна система і комплекс економічних і правових можливостей та умов, що охоплюють всі сфери суспільної життєдіяльності та реалізуються в практичній діяльності.

Соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальність суб'єктів господарювання за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність всієї бізнес організації і застосовується в її взаєминах.

Формування соціальної відповідальності держави, регіону, громадянського суспільства має базуватися не тільки на загальноприйнятих міжнародних принципах, але й чітко враховувати сучасні українські реалії. Коли кожний суб'єкт соціальної відповідальності має бути спрямований у своїх прагненнях побудувати справедливе та правове суспільство через забезпечення подолання системної кризи. Основним важелем реалізації соціальної відповідальності в Україні має стати принцип солідарної відповідальності, який передбачає пропорційний розподіл соціального обов'язку між учасниками соціально-економічних відносин.

Органам державного та регіонального управління необхідно створювати режим найбільшого сприяння для сумлінних підприємців, які вирішують суспільно значущі завдання ресурсо-енергозбереження, підвищення екологічної безпеки виробництва, зростання продуктивності праці, розвитку територій присутності, тобто сприяти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в усіх регіонах України.

Органи державної влади через систему освіти мають можливість впливати на формування, запровадження та посилення суб'єктних якостей особистості через сприйняття та реалізацію загальноосвітніх та національних цінностей і традицій, національно-патріотичне виховання, соціально-

відповідальну поведінку. Одночасно взаємодія та взаємовплив держави, суспільства та людини виявляються у зростання трудових та професійних компетенцій, розвитку людського потенціалу, активізації соціальних та інноваційних процесів, сумлінності та дисциплінованості, а головне в укріпленні правової соціальної поведінки.

Висновки. Таким чином, розв'язання проблем практичної реалізації принципів соціальної відповідальності в Україні потребує наукового пошуку, включення в загальну систему державного управління завдання щодо зміни ролі в суспільних відносинах з суб'єкт-об'єктних на суб'єкт-суб'єктні, наслідуванні позитивній зарубіжній практиці інституційного забезпечення соціальної відповідальності, в ініціації соціальної відповідальності щодо громадянського суспільства та людини, у врахуванні в процесах децентралізації застосування соціальної відповідальності для забезпечення взаємовідносин між центром та регіонами. Саме через усвідомлення та реалізацію механізмів взаємодії суб'єктів соціальних відносин щодо її запровадження створюються умови для розв'язання проблем, зниження перешкод та надання можливостей для оптимістичних перспектив розвитку країни та реалізації прагнень до євроінтеграції.

Література

1. Булеев И. П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: [Моногр]. / И. П. Булеев, Н. Ю. Брюховецкая, Е. В. Черных. – Донецк : ИЭП НАН Украины, ДонУЕП, 2008. – 137 с.
2. Галушка З. І. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: національні особливості [Електронний ресурс] / З. І. Галушка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/7_Social.pdf
3. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння сутності, сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні / О. А. Грішнова // Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: моногр. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 189–210.
4. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: [Моногр]. / В. М. Шаповал. – Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.
5. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр.: у 2-х т. / за ред. Г. Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.1. – 629 с.
6. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр.: у 2-х т. / за ред. Г. Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.2. – 408 с.
7. Дейч М. Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: [Монограф]. / М. Є. Дейч; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.
8. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О. Ф. Новікова, М. Є. Дейч, О. В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
9. Задорожний Г. В. Свобода – відповідальність як джерело особистісної динаміки господарського розвитку (висновки-орієнтири для подальших досліджень) / Г. В. Задорожний // Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки: монографія молодих вчених; під наук. ред. Г. В. Задорожного, У. Девидова. – Харків, 2013. – 254–262.
10. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: моногр. / за ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
11. Колот А. Соціальна відповідальність людини як чинник стійкої соціальної динаміки: теоретичні засади / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 3–9.
12. Звонар В. П. Економічна феноменологія соціальної відповідальності у контексті модернізації суспільства / В. П. Звонар // Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: (кол. моногр.) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – С. 69–109.

Определены проблемы отсутствия должной взаимосвязи и взаимодействия субъектов социальной ответственности. Установлены основные причины неупорядоченности действий государства, регионов, бизнеса и общества относительно устойчивого социально-экономического развития Украины. Оценены препятствия на пути правового и институционального обеспечения внедрения в систему государственного управления инструментов и механизмов социальной ответственности. Предложены приоритетные мероприятия модернизации системы общественных отношений на принципах социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность, государственное и региональное управление, гражданское общество, государство, регион, бизнес, механизмы взаимодействия субъектов.

The problems of the lack of adequate interconnections and interactions of the subjects of social responsibility are defined. The major reasons for irregularity of the state, regions, business, society's actions concerning human and sustainable development are determined. Barriers of legal and institutional support for the implementation of the system of state management tools and mechanisms of social responsibility are estimated. The primary activities for modernization of the system of social relations on the principles of social responsibility are offered.

Keywords: social responsibility, state and regional government, civil society, state, region, business, mechanisms of interaction between actors.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Шаповал В. М..

Надійшла до редакції 2.09.14.

УДК 330.35

ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ

*О. Б. Нікітіна, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
olga_ni@mail.ru*

У статті досліджується сутність та основні риси постіндустріального суспільства. Окреслено теоретико-методологічні засади управління розвитком національної економіки в умовах розбудови постіндустріального суспільства. Показано основні тенденції переходу української економіки від факторно-ресурсної стадії конкурентоспроможності до економіки знань.

Ключові слова: економічна система, структура, національна економіка, пропорції відтворення, технологічний уклад, постіндустріальне суспільство, управління розвитком національної економіки.

Постановка проблеми. В умовах постіндустріального соціально-економічного розвитку збільшується загальний ступінь ентропії у функціонуванні соціальних підсистем. За відповідних умов визначення змісту сучасної структури національної економіки, тих елементів, які забезпечують її стабільність та ефективний розвиток, стає сьогодні однією із основних теоретико-методологічних проблем у сфері управління національною економікою. З урахуванням впливу на трансформаційні процеси глобалізації постає проблема адаптації українського суспільства до реалій постіндустріального світу.

У світлі окреслених завдань від України сьогодні вимагається динамічний економічний розвиток на основі інновацій, глибокої та комплексної модернізації економіки та суспільства в цілому. Модернізація має торкнутися та охопити наукову, технологічну, організаційну й виробничу сфери та здійснюватися у відповідності до нової економічної доктрини, яку необхідно прийняти

без вагань в якості базового програмного документу для країни. Остання має визначити вектор нової економічної політики України та окреслити напрями реформ у суспільстві на найближчі роки, котрі дозволять побудувати суспільство знань, суспільство, де домінують високотехнологічні галузі та інтелектуальні послуги, а формування прибутків відбувається, перш за все, за рахунок освіти, науки та інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку національного господарства в умовах постіндустріалізації досліджують як українські, так і зарубіжні вчені. В працях О. І. Амоші, В. М. Гейця особлива увага приділяється аналізу проблем становлення економіки знань, глобальних змін економічного ландшафту планети, світового досвіду інноваційних трансформацій та нових форм інституційної організації постіндустріальної економіки [1]. Автори пропонують власне бачення стратегічних завдань побудови інноваційної економіки в Україні та розвитку інституційних

передумов українського інноваційного проєкту. Ними робиться висновок про необхідність негайної розробки напрямів модернізації та доктрини розвитку економіки знань в Україні.

Інший дослідник, Я. А. Жаліло, детально проаналізував особливості практичної реалізації економічної стратегії держави в процесі ринкових трансформацій в Україні і дійшов висновку щодо еволюції основних засад такої стратегії, передумов та критеріїв її ефективності [2].

Значна увага проблемам теорії і методології аналізу глобального розвитку приділена в працях А. С. Філіпенко, в яких автор виявив органічний зв'язок економічного розвитку України і світогосподарських глобальних зрушень [3].

Наукові дослідження А. А. Чухно присвячені аналізу природи економічних систем та механізмів їх функціонування й розвитку, встановленню взаємозв'язку і взаємодії індустріальної ринкової та інформаційної (знанневої) постіндустріальної економіки [4].

Ці досягнення вітчизняної економічної думки були здійснені на основі теорії постіндустріального суспільства, яку розробляли зарубіжні вчені у другій половині ХХ ст.

Французький соціолог Р. Арон, а потім відомий американський дослідник Д. Белл виявили проблеми індустріальної цивілізації та детально обґрунтували, що саме фактор технологічного прогресу визначає розвиток суспільства, а не політичні й соціальні чинники [5]. Вчені розкрили й обґрунтували докорінний методологічний принцип постіндустріалізму, що сприяв розвитку нових можливостей цієї теорії.

Водночас, значна частина проблем, пов'язаних з розумінням природи постіндустріального суспільства, його сутності та ролі інноваційної економіки у його становленні, чинників формування якісно нової мотиваційної системи економічних суб'єктів все ще залишаються не розкритими і потребують подальшого дослідження.

Формулювання мети статті. Представлене дослідження присвячене визначенню теоретико-методологічних основ управління розвитком національної економіки в умовах розбудови постіндустріального суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток цивілізації відбувається через глобальні історичні етапи – патріархальне або доіндустріальне суспільство на початку, згодом традиційне індустріальне суспільство й новітнє постіндустріальне суспільство, базові засади якого наразі тільки формуються.

На кожному етапі суспільного розвитку панував свій спосіб виробництва, в основі якого лежала певна технологія.

Технологія як визначена послідовність виробничих операцій і процесів підпорядкована досягненню певного результату, тобто виготовленню продукту праці. Кожна технологія, розв'язуючи проблему виробництва окремого продукту, має певні технологічні межі, що визначають можливості цієї технології та зумовлюють перехід до досконаліших технологічних процесів. Причому один і той самий продукт виробляють за різними технологіями. Тобто в межах технології, яка переважає, можна знайти ліпші та гірші способи виробництва, що залежить від рівня знань цих процесів і вміння обирати найефективніший з них. Застосування і використання нової техніки і технології дають змогу зменшувати індивідуальні витрати виробництва до рівня нижче суспільно необхідних і досягати вищих, ніж середні, суспільних результатів виробництва. Але технологія має певну межу, тобто потенціал, закладений у ній, вичерпується, і вона виявляється неспроможною для подальшого прогресу.

Технологічна межа означає, що вищих результатів виробництва досягають лише за умови переходу до нової, досконалішої технології. Процес розвитку такий: застосування нової техніки і технології, що дає додаткові доходи, поширюється, охоплює більшу кількість підприємств і фірм, що зменшує суспільно необхідні витрати до рівня, встановленого новими умовами виробництва, і для подальшого збільшення доходів слід застосовувати ще новішу й ефективнішу техніку та технологію, що забезпечить зниження індивідуальних витрат до рівня нижче нинішніх суспільно необхідних.

Технологічні рівні, що характеризуються єдиними технологічними принципами, називаються технологічними укладами.

Отже, періодично відбувається заміна технології, що переважає, за якої виробляється основна продукція, на нову – досконалішу і продуктивнішу. Перехід до нової технології – технологічний стрибок. Його потужність визначається рівнем ефективності нової технології, наскільки вона переважає ту, що функціонує чи функціонувала.

В центрі індустріального суспільства є базове співвідношення «людина – знаряддя праці» (машина, технологія), а людський світ перетворюється на світ технічний. Прагнення до підкорення природи та індустріальна революція означали спробу замінити природний порядок речей раціонально-технологічним. Людина стала додатком до машин і технологічних процесів, та масовим споживачем індустріально вироблених речей. Суспільство бюрократизується та утверджується відношення до людини як до елементу великої машини або речі.

Постіндустріальне суспільство, нова фаза розвитку цивілізації, висуває на перший план взаємостосунки «людина – людина», а світ стає переважно соціально-етичним. Логіка цивілізаційного процесу спрямована на розвиток людської особистості, підносить цінність людини, що стає все більш включеною не тільки в природні та технологічно-трудова а й соціокультурні процеси. Культура й духовність стають базою цивілізаційного розвитку, гуманізують технологію та спрямовують її до гармонії з природою. Духовне середовище все більше визначатиме соціальний прогрес постіндустріального суспільства.

Об'єктивним фундаментом зародження й розвитку нової постіндустріальної перспективи стала структурно-технологічна революція, що відбувається наприкінці ХХ т.. Зародження економічних засад постіндустріального суспільства обумовлено різким піднесенням економічного значення інтелекту та знань; масовим впровадженням сучасних інформаційних і ресурсозберігаючих технологій, що радикально знижують енерго-, матеріало-, трудові та інші витрати; принципово новою структурою продуктивної діяльності.

У постіндустріальній економіці вміння та здібності людини, увесь її інтелектуальний, психофізичний і соціокультурний по-

тенціал, й навіть духовний стан, перетворюються на головний виробничий ресурс. Саме практичне застосування знань в процесі створення високотехнологічної продукції стає основним джерелом додаткової вартості. Таким чином, перетворення знань та здібностей людини на основне джерело багатства робить людину та її високоякісну працю провідним чинником постіндустріальної економіки. Суспільство стає економічно зацікавленим в розвитку людської особистості, яка перетворюється на визначальну економічну цінність й потребує належного піклування і створення комфортних умов, в тому числі сприятливого природного довкілля.

Відповідно до нового значення людини, в постіндустріальному суспільстві на перший план виходять соціальні галузі, що забезпечують ефективне відтворення та розвиток людського потенціалу – сфера послуг та відпочинку, освіта та охорона здоров'я, засоби масової інформації тощо. Соціальні інвестиції, тобто вкладення капіталу в людей, стають економічно доцільними й ефективними та значно підвищують якість праці.

Постіндустріальна цивілізація здійснює всебічну гуманізацію людського життя, а новітній гуманізм поєднує в собі духовне та прагматичне значення. Водночас, в силу нерівномірного розвитку людства та певної обмеженості ресурсів до реального впровадження її засад на Землі має відношення значно менше ніж один мільярд людей («золотий мільярд»).

На жаль, в Україні постіндустріальні інновації досі не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності.

Відтак, завдання переходу до інноваційної моделі розвитку зберігає свою актуальність, яка суттєво посилюється у світлі сучасних зовнішніх і внутрішніх викликів.

В постіндустріальному світі – активне господарське зростання не здатне змінити становище країни в системі світового розподілу праці та забезпечити її стабільний і комплексний розвиток. Традиційна оцінка економічного зростання через призму зміни макроекономічних показників не дає правильного уявлення про динаміку національних економік. Зростання ВВП Китаю значно випереджає аналогічні показники США та

ЄС, але якість соціально-економічного розвитку даних країн значно вище.

Інтенсифікація участі українських підприємств в міжнародних виробничих ланцюгах не може виступати пріоритетом економічної політики: у такому випадку Україні відводиться роль постачальника продукції з низьким ступенем обробки або виконавця простих складальних операцій. Виробництво буде зосереджено на окремих низько технологічних стадіях, що генерують незначну додану вартість, проте потребують високих затрат праці (робоча сила в Україні є привабливою для ТНК саме з огляду на її низьку вартість). Досягнення прогресивних структурних змін в економіці є неможливим. Збільшення обсягів доданої вартості через технологічне оновлення виробництва та підвищення продуктивності праці можливе у рамках самодостатніх, незалежних галузей промисловості».

Впливовість держави залежить від ступеня конкурентоспроможності в інноваційній сфері. Саме тому, лише модернізація традиційних індустріальних галузей не може бути використана в якості економічної стратегії відродження України.

Переконані, що парадигма нової економічної політики по формуванню «економіки Знання» є безальтернативним вектором державотворчого процесу. Під впливом технологічної та інформаційно-комп'ютерної революцій класичний розподіл праці між багатими та бідними країнами може бути змінено, що дає останнім шанс «обійти історію на повороті». Проклавши шлях до «економіки Знання», бідні країни можуть вирватися із замкненого кола, у якому у багатих – технології, ноу-хау, гроші, а у бідних – ресурси та дешева робоча сила. Україна має надзвичайний по силі і потенціалу «людський капітал», який може стати надійною основою конкурентоспроможності. Цей капітал необхідно скоріше модернізувати, використовувати та примножувати.

Таким чином, потрібно говорити про «дієздатність національного уряду» – ключову проблему національної економіки на шляху до постіндустріального світу. Безумовно, процес інституціоналізації України є похідним від усвідомленої спроможності громадян колишньої УРСР до глибокої

внутрішньої трансформації.

Економіка України все ще переживає складний період структурної перебудови. Кризові явища вітчизняної економіки пов'язані, передусім, з кризою невизначеності не лише основних виробничих активів (реального стану та власності), але й відтворювального потенціалу на загал.

На наш погляд, такий стан речей викликає проблеми, які перешкоджають трансформації України до викликів постіндустріального світу:

- відсутність у суспільстві попиту на модернізацію. Національна економіка де-факто розпалась на численні територіальні та галузеві сегменти. Представлені у владі бізнес-групи зорієнтовані на низькотехнологічний експорт і включені до глобальної економіки як периферійна частина. У населення відсутня готовність обмежити споживання, великий бізнес має можливості зменшити податкове навантаження, користуючись послугами офшорних зон – тож, має місце конфлікт інтересів;

- нестача ресурсів для реалізації анонсованих проектів та програм внаслідок великого валового державного боргу і нестабільної внутрішньополітичної ситуації;

- регіоналізація держави, яка загрожує цілісності господарського комплексу країни, посилює диспропорції в економічних відносинах між різними областями країни

На сьогодні економічний потенціал України переважно сконцентровано в її східній частині (понад 40% основних фондів, понад 35% виробництва валової доданої вартості, понад 55% виробництва промислової продукції, третина обсягу інвестицій в основний капітал). Основний потенціал науково-дослідницьких установ головного джерела інновацій розташовано в Києві, Харкові, Дніпропетровську, Донецьку, Львові та Одесі (68% організацій, що виконують НДДКР), в Дніпропетровської та Харківській областях сконцентровано п'ята частина підприємств України, що впроваджували у виробництво інновації та випускали вперше в Україні нові види продукції машинобудування [11].

Забезпечення конкурентоспроможності можливе за умови використання національних конкурентних переваг, які базуються, на

сьогодні, у геополітичному розташуванні та виробничо-технологічній спадщині колишнього СРСР.

Ми переконані, що стратегічними напрямами економічного розвитку України повинно стати, перш за все:

1. Оновлення основних фондів ГМК на інноваційній основі з обов'язковим впровадженням енергозберігаючих технологій.

2. Розвиток транзитних можливостей, транспортних потужностей.

3. Зміцнення та розвиток інноваційних галузей – підприємств ракетно-космічної, авіаційної, атомної, фармакологічної промисловості.

Разом з тим, розвиток інноваційних галузей економіки України потребує одночасного забезпечення соціального розвитку.

Визначальним чинником в процесі постіндустріальної модернізації є ступінь відповідності національної освіти, академічної та прикладної науки викликам нового часу.

Ми вважаємо, що в Україні із усією гостротою постала необхідність широкого обговорення та розробки національної стратегії конкурентоспроможності країни у глобальній економіці Знання. Україна все ще достатньо високо оцінюється у світі щодо рівня «винахідливості» населення, розгалуженості науково-дослідницької бази, рівня та якості освіти, відносно непоганого стану базової інфраструктури.

Зміни у системі прийняття рішень неминує призведуть до пошуку реальних важелів підвищення конкурентоспроможності. Це стосується, насамперед, системоформуючих для України підприємств ГМК, ОПК, харчової та переробної промисловості. Відкритість дозволить не лише наблизити підприємства до інноваційно-інвестиційних потоків, але й реально оцінити потенціал та конкурентні можливості кожного окремого сегмента національного ринку в інноваційній площині.

Висновки. На наш погляд перехід від факторно-ресурсної стадії конкурентоспроможності до економіки знань зумовлять наступні чинники:

1. Асоціація з ЄС, що сприяє отриманню переваг в перспективі поглиблення енергетичної безпеки, розвитку належної інфра-

структури, посилення промислової інтеграції з високотехнологічними галузями європейських країн.

2. Стратегічне бачення політичною елітою майбутнього країни та створення ефективних механізмів досягнення політичного консенсусу щодо пріоритетів конкурентоспроможності країни.

3. Система освіти, особливо вищої, яка гнучко реагує на зміни й виклики.

4. Проведення глибоких структурних і соціальних реформ. Перш за все: реформування державних монополій, муніципального господарства, енергетичного сектору, фондового ринку, небанківських фінансових інститутів, пенсійної системи.

5. Істотне збільшення бюджетних асигнувань на науку й розробки (НДДКР).

6. Створення ефективної системи конвертування ідей у товари (комерціалізації інновацій) з особливим акцентом на стимулюванні патентної діяльності.

7. Створення галузі венчурного фінансування.

Література

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. М. Гейця. – К. : Інститут економічного прогнозування НАНУ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 334 с.
3. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку : історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
4. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: [Пер. с англ.] / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
6. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Г. В. Колодко; введ. глава Р. С. Гринберга. – М. : Магистр, 2011. – 176 с.
7. Тодаро М. П. Экономическое развитие: [Пер. с англ.; под. ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зенина]. / М. П. Тодаро. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
8. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 231 с.
9. Нуреев Р. М. Экономика развития : модели становления рыночной экономики / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
10. Пирог О. В. Науково-методичний підхід щодо визначення України європейського рівня економічного розвитку / О. В. Пирог // Економіка Крыма. – 2011. – № 4(37). – 298 с.

11. Проблеми конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти. В збірнику Національного інституту стратегічних

досліджень січень 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/Region/03-1>. – Загол. з екрана.

В статье исследуется сущность и основные черты постиндустриального общества. Обозначены теоретико-методологические основы управления развитием национальной экономики в условиях генезиса постиндустриального общества. Выявлены основные тенденции перехода украинской экономики от факторно-ресурсной стадии конкурентоспособности к экономике знаний.

Ключевые слова: экономическая система, структура экономической системы, национальная экономика, пропорции воспроизводства, технологический уклад, постиндустриальное общество, управление развитием национальной экономики.

The essence and main features of the post-industrial society are examined. The theoretical and methodological foundations of development management of the national economy in conditions of postindustrial society are outlined. The basic trend of transition from the Ukrainian economy factorial resource to the stage of competitive knowledge economy are pointed out.

Keywords: economic system, the structure of the economy, the national economy, the proportion of reproduction, technological pattern, post-industrial society, management of the national economy development.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І.

Надійшла до редакції 24.11.14.

УДК 622.271.3

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ УКРАЇНИ

О. Г. Вагонова, д. е. н., професор, sasha.g.b@yandex.ua,

В. І. Прокопенко, д. т. н., професор, vasil@ukr.net,

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

Проаналізовано обсяги виробництва металургійної сировини гірничо-збагачувальними комбінатами України та пов'язаних з ним порушень навколишнього середовища, які відображають соціальні наслідки використання природних ресурсів. Комбінати недостатньо опікуються впровадженням природоохоронних заходів та екологізацією виробничих процесів експлуатації родовища. Для оцінювання їх ефективності запропонований показник економічної рівноваги, який відображає співвідношення витрат підприємства на заходи, що запобігають та усувають порушення довкілля.

Ключові слова: природні ресурси, металургійна сировина, екологізація виробництва, соціальні наслідки, природоохоронні заходи, еколого-економічна ефективність.

Постановка проблеми. Гірничо-збагачувальні комбінати (ГЗК) недостатньо передбачають, крім усього іншого в їхній виробничій діяльності, зміну соціальних показників з метою послаблення обсягів експлуатації природи, збереження в ній екологічної рівноваги, спираючись на свої емпіричні дослідження й аналіз показників виробництва. Річні обсяги складування розкритих порід гірничодобувними підприємствами становлять понад 70 млн. м³, відходів збагачення – майже 52 млн. т, порушено більше 33 тис. га природних земель, з яких щорічно рекультивується тільки 100 га.

Підприємства гірничодобувної галузі на шляху соціально-економічного розвитку реалізують технологічні рішення, які лише побічно торкаються покращення якості життя людей, їх здоров'я та тривалості життя, мають у своєму розпорядженні природні ресурси, вартість яких слабко враховує функцію відтворення й розвитку природного середовища регіону. Для впровадження цих принципів підприємства з видобування й перероблення рудної сировини мають погоджувати пріоритети їх діяльності з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування та громадських екологічних організацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виходячи із взаємозв'язку екологічних та економічних результатів діяльності підприємства, концептуальна складова

його головної мети, замість привласнення найбільшого прибутку, повинна задовольняти соціальні потреби суспільства та інтереси держави. За твердженням американського економіста Дж. Гелбрейта [1], метою діяльності керівництва великих корпорацій США є захист людей від негативного впливу наслідків експлуатації навколишнього середовища, збереження природних ресурсів та ін. Швейцарський економіст Ч. Тавел серед основних цілей сучасної корпорації визначає відповідальність перед споживачами її продукції [1]. Багато науковців питання про соціальні наслідки діяльності підприємств розглядають в зіставленні з іншими цілями.

Загальноприйнята думка стверджує: необхідний стабільний економічний ріст, який допоможе задовольнити потреби людей у підвищенні рівня життя і накопиченні коштів, за рахунок яких можна забезпечити охорону природного середовища [2]. Безумовно, екологічні рішення треба розглядати з урахуванням критеріїв економічної ефективності. Надавши пріоритет вимогам довкілля над матеріальними та соціальними потребами життєдіяльності людини, можливо досягнути принципово важливого компромісу [3]. Сьогодні доречно говорити, що країна вичерпала ресурс екстенсивного розвитку гірничодобувного виробництва й підійшла до розуміння необхідності переходу

на нові форми взаємин з навколишнім середовищем [4]. Екстенсивний шлях став однією з основних причин дестабілізації екологічних систем і масштабного негативного впливу гірничих розробок на довкілля.

Слід зазначити, що серед науковців до цього часу не існує повної погодженості поглядів щодо економічної сутності та природи виникнення організаційно-економічного механізму управління процесами екологізації виробництва. На думку авторів роботи [5], зміст функціонування такого механізму являє собою сукупність суспільних, виробничих і соціальних відносин. Способом інтеграції зацікавлених сторін стосовно раціонального природокористування визначене державне партнерство на етапі впровадження економічної стратегії гірничого підприємства.

Формулювання мети статті. Впровадження соціоекономічних механізмів та вирішення екологічних проблем спираються не лише на природничі дані, але й на суспільні, що уможлиблює вплив на виробничі системи, які повинні підтримувати гранично припустимий рівень забруднення довкілля, організму людини та суспільства в цілому, забезпечувати екологічну рівновагу в природі. Тому, враховуючи позицію авторів наведених вище наукових праць, метою цієї статті є аналіз та оцінка впливу обсягів залізорудної продукції на масштаби порушення довкілля як наслідків її виробництва, котрі обумовлюють екологічну рівновагу виробничої системи, виходячи з техніко-економічних можливостей ГЗК щодо дотримання цієї рівноваги шляхом збереження й захисту навколишнього природного середовища (НПС), а також методичне обґрунтування показника економічної ефективності природоохоронних заходів, з використанням якого можна характеризувати соціальні наслідки використання природних ресурсів. Зазначений підхід ґрунтується на екологічній свідомості, усвідомленні того, що нехтування екологічними закономірностями життя природи спричиняє руйнування біологічної системи, від якої залежить життя людини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання природних ресурсів гірничими підприємствами обмежене необхідністю підтримувати екологічну рів-

новагу в просторі й часі, а екологічні проблеми виникають через відсутність гармонії між біосферою, техносферою і соціосферою. Швидкий і широко масштабний технологічний розвиток супроводжується значними порушеннями екологічної рівноваги, а природа сама не в змозі усунути негативні наслідки такого порушення за допомогою саморегуляції, для цього необхідні дії суспільства та промисловості, спрямовані на збереження і захист НПС.

Найбільшим виробником і експортером концентрату та окатишів в Україні є ПГЗК, який виробляє 33% та 46% обсягу продукції, відповідно. Друге місце за випуском концентрату посідають ІнГЗК та ПівнГЗК, кожен з яких випускає 22% обсягу виробництва в країні. Менший, ніж інші комбінати, обсяг концентрату виробляє ПівдГЗК (8,6% обсягу концентрату). За обсягом виробництва окатишів останнє місце посідає ЦГЗК, випускаючи 9% всього обсягу виробництва. Друге місце серед експортерів займає ПівнГЗК, експортуючи 70% продукції. Відповідно до попиту світового ринку, обсяги виробництва залізної руди та сталі в Україні постійно зростають (у 2011, 2012 рр. зросли на 3...6% [9]), що підвищує обсяги порушення НПС, погіршує умови життєдіяльності населення.

Аналіз характеристик якості рудної сировини в родовищах, які експлуатують українські комбінати, показує, що руда, порівняно із світовими нормативами, має невисокий вміст заліза, включає домішки сірки, фосфору й інших компонентів, що не забезпечує конкурентоспроможності їхньої продукції, рудні поклади розташовані на значній глибині, що призводить до створення значних обсягів відвалів розкривних порід та відходів збагачення на земній поверхні, залізна руда являє собою міцну породу, що потребує для її руйнування та подрібнення застосування буро-вибухового способу, який супроводжується великими викидами шкідливих речовин. Вищенаведене зумовлює значні зусилля гірничозбагачувальних підприємств на екологізацію виробничих процесів.

У 2012 році криворізькими ГЗК було відвантажено на земній поверхні 57,1 млн. м³ розкривних порід (порівняно з поперед-

нім роком збільшення – 13,5%) та 51,2 млн. т відходів збагачення (збільшення – 0,2%). Викиди в атмосферу твердих речовин зросли на 57,4%, газоподібних речовин скоротилися на 22,6%. Обсяг води, одержаної підприємствами або забраної шляхом прямого водозабору з водоймищ для потреб виробництва, склав 28,9 млн. м³, що менше на 3,9 млн. м³ (12%). Обсяг скиду та відводу зворотних вод до поверхневих водних споруд склав 85,9 млн. м³ (зменшився на 11,3%). Рекультивовано 192 га порушених земель (більше на 6,7%).

Сумарні витрати гірничо-збагачувальних підприємств на охорону НПС у 2012 році склали біля 280 млн. грн. (у порівнянні з попереднім роком зросли більше ніж на 50%), в тому числі капітальні інвестиції – 160 млн. грн. (більше на 72%). Поточні витрати на природоохоронну діяльність у сумі

склали майже 80 млн. грн. (збільшилися на 33%). Платежі за забруднення довкілля 40 млн. грн. зросли на 25%, в тому числі за розміщення відходів – на 22%, за викиди в атмосферу – на 48%, за скиди зворотних вод – на 24%. Витрати на гірничотехнічну рекультивацію порушених земель склали 5,3 млн. грн. (зростання 921 тис. грн. – 21%).

Протягом 2011–2012 рр. українські ГЗК нарощували обсяги розробки розкривних порід, що призводило до передчасного збільшення обсягів відвалів і земельних площ для їх розміщення. У цілому комбінати збільшили і обсяги порушень довкілля, і витрати на їх усунення. Аналізуючи звітні дані, які подані на рис. 1, встановлено, що одні гірничорудні підприємства витрачали на оплату забруднення дуже малі кошти у порівнянні з коштами на охорону природи, інші – дуже великі.

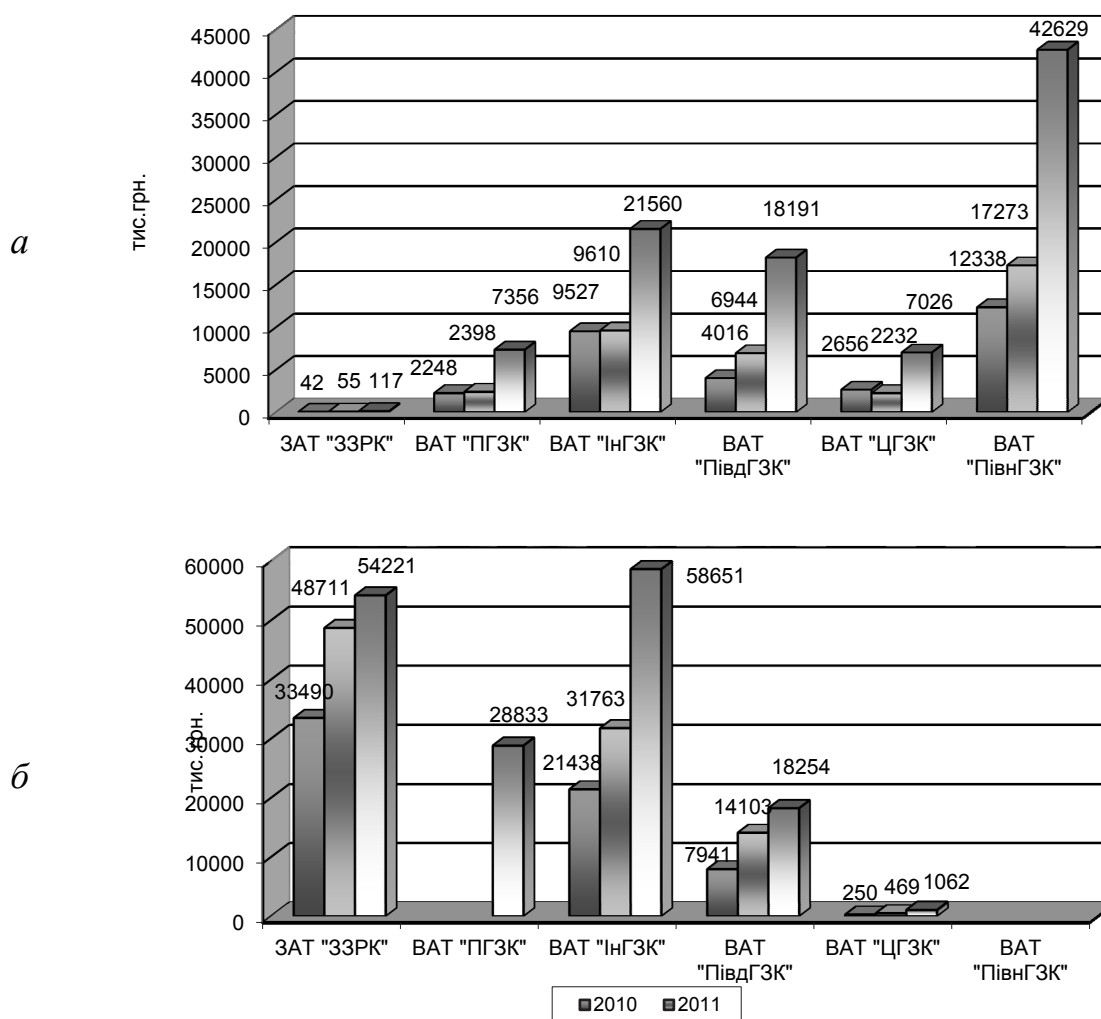


Рис. 1. Порівняльна оцінка природоохоронної діяльності ГЗК за обсягами платежів за забруднення (а) та поточних витрат на охорону довкілля (б)

Концептуально, гірниче підприємство може організувати охорону довкілля так, що воно достатньо буде здійснювати заходи, які запобігають забрудненню та порушенню НПС, і тоді має вкладати на ці заходи значні кошти. У той ж час воно може скоротити обсяги наступних платежів за забруднення. Підприємство може діяти інакше: на етапі запобігання негативного впливу на природу кошти скорочувати, природоохоронні заходи виконувати на рівні мінімально припустимого обсягу, а потім оплачувати підвищене забруднення природного середовища (оскільки заходи проведено не повністю) у більшому розмірі. Безумовно, екологічна концепція передбачає виробничу діяльність підприємства при максимально можливому запобіганні порушень та забруднень довкілля викидами його технологічних об'єктів, що має приводити до найменших наступних платежів за викиди забруднюючих речовин.

Аналіз та узагальнення результатів дослідження дозволили встановити наступне.

1. Загалом, між обсягом порушень НПС та обсягом платежів комбінатів за ці порушення має спостерігатися прямо пропорційна залежність. Повною мірою ця залежність не підтверджується, що можна пояснити різними підходами комбінатів до оцінки важливості екологізації виробництва.

2. Інвестиції, що спрямовуються на екологічні заходи, не завжди обумовлені (більші чи менші) затребуваним обсягом інвестицій відповідно до певних порушень довкілля. За звітними даними підприємств не простежується впливу обсягів інвестицій на обсяг відходів та рівень забруднення НПС.

3. Для комплексного використання природних ресурсів комбінати спрямовують недостатні кошти, що призводить до випереджаючого росту обсягів порушення НПС порівняно з ростом обсягів коштів на усунення цих порушень.

4. З погляду соціальної відповідальності, гірничо-збагачувальні підприємства не відповідають вимогам сталого розвитку на регіональному рівні, оскільки лише малою мірою задовольняють потреби нинішнього покоління, піддаючи ризикові можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [6].

Комбінати вносять платежі за забруднення НПС на основі розрахунків обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферу, безпосередньо у воду, за розміщення відходів. У розрахунках наводяться ці речовини, ліміти викидів, нормативи збору, корегуючи коефіцієнти за понадлімітні викиди. В цей час загальна сума платежу у середньому складає 6...8 млн. грн. на рік. За даними Інгулецького ГЗК, в більшості випадків фактичні обсяги викидів і розміщення відходів знаходяться у межах діючих лімітів. Тому сума збору за понадлімітні викиди не перевищує 200...300 тис. грн. на рік (близько 3 % від загальної суми платежу). За використання водних і земельних ресурсів, викиди шкідливих речовин (пилу і газів) і розміщення відходів платежі складають 0,7...1,0 % собівартості концентрату. На цьому ж рівні знаходяться платежі за використання надр. Нажаль, на тепер механізм економічної відповідальності за неефективне використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища впроваджується недостатньо активно, що не дає очікуваних результатів.

Частіше всього витрати за обсягом на усунення порушень та їх запобігання прямо пропорційні обсягам порушень. Якщо витрати на запобігання зростають повільніше, ніж витрати на усунення, то безумовно рівень економічної рівноваги слід підвищувати, і навпаки, якщо витрати на запобігання зростають швидше, то цей рівень доцільно знижувати. Завдяки виробничим заходам підприємство має повернутися на рівень сталої роботи. Здійснена відповідно цим заходам екологізація виробничих процесів дозволить відтворити прийнятний рівень економічної рівноваги заходів, що запобігають та усувають порушення НПС. Це дає змогу екосистемі накопичити власний потенціал та здатність повернутися до збалансованого стану після відхилення, що викликане негативним впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Автори пропонують економічну ефективність екосистеми P_e за певний проміжок часу (як правило за рік) вимірювати та оцінювати за співвідношенням питомих витрат B_z (на 1 т концентрату або на 1 грн. товарної продукції) на екологічні заходи, що запобі-

гають порушенню природного середовища, та витрат на заходи B_y , що усувають ці порушення [7]. У такому разі:

$$P_e = \frac{B_z}{B_y}.$$

Підхід авторів базується на прийнятті відповідного рівня економічної рівноваги, який повинен забезпечувати найменші питомі витрати на екологізацію виробництва. Слід визначати такі рівні рівноваги згідно зі змістом питання, що вони вирішують: 1) доцільний – віддзеркалює сталість екосистеми

як її здатність накопичувати певний потенціал для попередження порушень НПС; 2) розрахунковий – за умови технічного й технологічного забезпечення розрахункового рівня економічних показників виробничої діяльності; 3) скорегований – стосовно засобів виробничих процесів, скорегованих за критеріями еколого-економічної ефективності. У табл. 1 запропонований розподіл екосистем за основними чинниками формування їх економічної ефективності.

Таблиця 1

Характеристика екосистем за економічною ефективністю

Рівень економічної рівноваги екологізації виробництва	Характер природоохоронної Діяльності	Сталість взаємодії підприємства з природою	Рівень екологічної безпеки
$> 1,3$	еколого – спрямована	надійна	вищий
$1,1 \dots 1,3$	підвищена	стала	еколого – переважний
$0,9 \dots 1,1$	відповідна екологічній рівновазі	кон'юнктурна	середній
$0,7 \dots 0,9$	знижена	нестала	еколого – відстаючий
$< 0,7$	еколого – не спрямована	ненадійна	низький

При $P_e \geq 1,1$ можна стверджувати, що існуюча на підприємстві екосистема цілеспрямовано передбачає розробку і впровадження заходів, що запобігають порушенню або забрудненню природного середовища. Причому, чим вищий за величиною рівень рівноваги P_e , тим вища забезпеченість природоохоронної діяльності підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами. Такий рівень забезпеченості запропоновано характеризувати як еколого-спрямований або підвищений, що забезпечує надійну або сталу взаємодію підприємства з природою.

Співвідношення $P_e \leq 0,9 \dots 1,1$ свідчить про те, що екологічна система має збалансовані ресурси на природоохоронні заходи, що запобігають і що усувають техногенний вплив виробництва на довкілля. Рівень екологічної безпеки можна оцінювати як середній, коли обсяг попереджених порушень

знаходиться у рівновазі з обсягом усунутих порушень і відхилення рівня від одиниці може бути як в більшу, так і в меншу сторони залежно від рішення підприємства (за пріоритетами) щодо виділення ресурсів в умовах господарювання, що склалися.

Нарешті, при $P_e \leq 0,9$ природоохоронна діяльність переважно спрямована на усунення заподіяних природі порушень: сума ресурсів, які витрачаються на такі усунення, значно перевищує суму ресурсів на запобігання порушень. Значить, природному середовищу все ж таки буде заподіяна переважна частина можливих порушень, хоча згодом вони й будуть усунені. Оскільки зазначені усунення можуть бути виконані в масштабі, меншому за потрібний, та з відхиленнями від природного стану залучених територій, то взаємодія підприємства з природою буде несталою і навіть ненадійною, що визначає знижену або еколого не спрямова-

ну природоохоронну діяльність, яка призводить до еколого-відстаючого та, відповідно, низького рівня екологічної безпеки.

Економічна рівновага, що характеризується рівнем 0,9 або 1,1, перевищує повну рівновагу при $P_e = 1,0$ на припустиме відхилення, коли екологічна система має рівновагу витрат на заходи, що запобігають та усувають порушення природи, у межах практичної погрішності ($\pm 10\%$) вимірів економічних показників. Відхилення рівня економічної рівноваги від середнього на $\pm 0,3$ характеризує нечітку взаємодію підприємства з природою, коли екологічна система може перейти або в надійну, або в ненадійну взаємодію: приймається, що перевищення витрат на запобігання порушенням довілля у

порівнянні з витратами на їх усунення на 20% не гарантує певного рівня екологічної безпеки.

Проаналізований та оцінений вплив названих витрат на рівень економічної рівноваги екологізації виробництва на прикладі Запорізького ЗРК та криворізьких ГЗК. При аналізі витрат на охорону природи до витрат на заходи, що запобігають порушенням природного середовища, віднесено відповідну частину капітальних інвестицій та поточних витрат, а до витрат, що усувають порушення, – залишок вищевказаних витрат, платежі за забруднення, за використання природних ресурсів та на гірничотехнічну рекультивацію (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок показників економічної рівноваги охорони природи на гірничорудних підприємствах

Показник	ЦГЗК	ІнГЗК	ПГЗК	ПівнГЗК	ЗЗРК
Обсяг заліза, що вміщує товарна продукція, тис. т	3586,4	8826,4	5207,1	7009,7	2587,5
Витрати на заходи, що запобігають порушенню НПС, грн./1 т заліза	7,89	10,45	3,68	3,78	18,42
Витрати на заходи, що усувають порушення НПС, грн./1 т заліза	2,39	4,80	3,40	4,46	5,09
Економічна рівновага заходів з охорони природи, од.	3,30	2,18	1,08	0,85	3,62

Можливо, деякі витрати мали інше призначення, проте малоімовірно, що вони б змінили загальний висновок: підприємства, які розглядаються, окрім ПівнГЗК, витрачають на запобігання порушень природи значно більші суми коштів, ніж на їх усунення (табл. 2). Тому, за визначенням авторів, на підприємствах ЦГЗК, ІнГЗК, ЗЗРК природоохоронна діяльність характеризується екологічною спрямованістю, надійною взаємодією з природою, а також вищим рівнем екологічної безпеки ($E_e > 1,3$). На Північному ГЗК діяльність з охорони природи має знижену несталу взаємодію з природою та відстаючий рівень екологічної безпеки ($E_e = 0,85$).

У порівнянні з підприємствами, що видобувають рудну сировину відкритим способом, на Запорізькому ЗРК, де родовище розробляється підземним способом, еко-

логізація виробництва має вищу економічну рівновагу. Тут слід зауважити, що наведені показники отримані за звітними даними підприємств 2010 року та не є узагальненою еколого-економічною оцінкою їх природоохоронної діяльності протягом певного періоду.

Висновки. 1. Об'єктом експлуатації гірничо-збагачувальних комбінатів України є родовища, які, порівняно із світовими нормативами, мають несприятливі умови розташування рудних покладів та низьку якість рудної сировини. Проте комбінати забезпечують ефективну роботу вітчизняного гірничо-металургійного комплексу, а також значні валютні надходження в країну (на зовнішньому ринку реалізується біля 60% їхньої продукції).

2. На тепер гірничі підприємства недостатньо активно впроваджують механізм економічної оцінки наслідків неефективного

використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища, що не дає очікуваних результатів: за використання надр, водних і земельних ресурсів, викиди шкідливих речовин (пилу і газів) і розміщення відходів платежі складають 0,7...1,0 % собівартості концентрату.

3. З погляду на екологізацію виробництва, гірничо-збагачувальні комбінати України характеризуються низьким рівнем соціальної відповідальності, допускаючи значні за обсягами та інтенсивністю порушення навколишнього природного середовища та не виконуючи достатніх заходів як для запобігання цих порушень, так і для усунення їхніх наслідків.

4. Запропоновано економічну ефективність екосистеми оцінювати за співвідношенням питомих витрат (на 1 т концентрату або на 1 грн. товарної продукції) на екологічні заходи, що запобігають порушення природи, та витрат, що усувають ці порушення. У подальшому, виходячи з цієї оцінки, слід дослідити ставлення гірничих підприємств України до використання природних ресурсів, ураховуючи соціальні наслідки їх еколого-економічної діяльності.

Проанализированы объемы производства металлургического сырья горно-обогатительными комбинатами Украины и связанных с ним нарушений окружающей среды, которые отражают социальные последствия использования природных ресурсов. Комбинаты недостаточно занимаются внедрением природоохранных мероприятий и экологической поддержкой производственных процессов эксплуатации месторождения. Для оценивания их эффективности предложен показатель экономического равновесия, показывающий соотношение затрат предприятия на мероприятия, что предотвращают и устраняют нарушение окружающей среды.

Ключевые слова: природные ресурсы, металлургическое сырье, экологизация производства, социальные последствия, природоохранные мероприятия, эколого-экономическая эффективность.

The amount of production of metallurgical raw material by mining and processing plants in Ukraine and related environmental intervention reflecting the social consequences of the use of natural resources are analyzed. Mills do not adequately introduce the environmental measures and ecological support of the field exploitation processes. To evaluate their efficiency, the index of economic equilibrium showing the correlation of the enterprise expenditures on measures preventing and eliminating the environmental intervention is offered.

Keywords: natural resources, metallurgical raw materials, the ecological support of the field, social impacts, environmental protection measures, ecological and economic efficiency.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

Надійшла до редакції 12.09.14.

Література

1. Економічна енциклопедія: в 3 т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000 – Т. 1 – 864 с.
2. Эллис М. Предложения к Всемирному саммиту по устойчивому развитию: переход к устойчивой цивилизации / М. Эллис, П. Касьянов // www.peace-era.com.
3. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: підручник / Л. Г. Мельник. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
4. Темченко А. Г. Методологічні основи обґрунтування виробничої програми гірничорудних підприємств. Огляд світового ринку залізрудної сировини / А. Г. Темченко, С. В. Максимов, Н. В. Пасічник // Вісник КТУ, вип. 4, 2004. – С. 123–127.
5. Каталенець А. І. Розробка еколого-економічної моделі стратегічного управління підприємством / А. І. Каталенець, А. А. Томчук // Актуал. пробл. і прогрес. напрями управління екон. розвитком вітчиз. підприємств: Матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (21–22 травня 2009 р.). Том 1. – Кривий Ріг : KEI КНЕУ, 2009. – С. 246–247.
6. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): [Пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.
7. Прокопенко В. І. Про економічну ефективність природоохоронних заходів щодо розробки залізрудних родовищ / В. І. Прокопенко, Л. В. Тимошенко // Матер. міжнар. конф. «Форум гірників – 2010», (Дніпропетровськ 21–23 жовтня 2010 р.). – Дніпропетровськ : НГУ, 2010. – С. 225–233.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ВАЖЕЛЬ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Л. Г Соляник, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет», l.g.s@ua.fm

У статті виявлено основні тенденції розвитку соціальних процесів і соціальних ризиків в Україні, визначено роль соціальної відповідальності бізнесу у забезпеченні сталого розвитку країни. Окреслено умови для створення дієвого механізму забезпечення соціальної відповідальності бізнесу в умовах посилення глобалізаційних впливів та інтеграції України в ЄС.

Ключові слова: концепція сталого розвитку, парадигма соціальної відповідальності бізнесу і влади, колективні договори, соціальний захист працівників, організаційно-економічний механізм оцінки ступеня соціальної відповідальності бізнесу.

Постановка проблеми Сучасні тенденції розвитку світової спільноти характеризуються масштабними соціо-екологічними та економічними трансформаціями під впливом науково-технічного та соціального прогресу, який знайшов відображення майже у всіх сферах людської діяльності. Поряд із позитивними тенденціями в соціально-економічному розвитку цивілізаційний світ постійно зіштовхується з глобальними проблемами та загрозами, ймовірність яких зростає на зламі тисячоліть. Так, диспропорції у світовій фінансовій системі призвели до глобальної економічної кризи та уповільненню темпів росту світової економіки.

Осмислення людством постійно накопичуваних небезпек і ризиків у всіх сферах його життєдіяльності призвело до створення концепції сталого розвитку як основи для існування світової спільноти, яка визначає принцип еволюції всієї природи, та основної теорії соціальної політики держави в умовах глобалізації. Саме перехід до сталого розвитку повинен забезпечити збалансоване розв'язання проблем соціально-економічного розвитку, збереження сприятливого навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб теперішнього часу й майбутніх поколінь людей. Перехід до сталого розвитку потребує скоординованих дій у всіх сферах життя суспільства, адекватної переорієнтації соціальних, економічних і екологічних інститутів держави, регулятивна роль яких в окреслених перетвореннях – основоположна. Найважливіше значення в створенні методологічної і технологічної основи цих перетворень належатиме науці. Ключовою ідеєю

концепції сталого розвитку є забезпечення високого рівня життя населення, що передбачає гармонійний розвиток економічної, екологічної та соціальної сфери.

Відповідно до принципів сталого розвитку, вироблених на Конференції ООН, в кожній країні має передбачатися реалізація комплексу заходів, спрямованих на збереження життя і здоров'я людини, розв'язання демографічних проблем, боротьбу зі злочинністю, викорінювання бідності, зміну структури споживання і зменшення диференціації в прибутках населення. А соціальна відповідальність визначена світовим співтовариством як один з ключових важелів впровадження сталого розвитку, що має правове оформлення шляхом створення міжнародних стандартів ISO 26000, ISO 14000, ISO 9001:2000, Глобального договору ООН та інших.

Сьогодні національна економічна система України є досить інтегрована у світове господарство, але водночас українська економіка є структурно деформованою й неефективною, що стримує впровадження моделі сталого розвитку суспільства. Вітчизняна система господарювання, як і раніше, орієнтована на досягнення фінансових результатів, а не на соціальну перспективу. Низькі рейтинги України у міжнародних порівняннях, за оцінками експертів, підтверджують невисокий рівень соціальної відповідальності в системі державного управління й суспільних відносин, обумовлений дією соціокультурних й духовно-моральних чинників. Відсутність загальної відповідальності несе серйозні загрози національній безпеці країни. Об'єктивно необхідні позитивні

трансформації для економіки та місцевого самоврядування, соціалізація економіки на основі впровадження соціальної відповідальності на всіх рівнях шляхом модернізації державного управління й впровадження європейських механізмів регулювання суспільних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці проблеми соціального розвитку на державному й виробничому рівнях в умовах глобальних впливів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування на основі посилення соціальної відповідальності бізнесу входять до кола наукових інтересів багатьох учених, серед яких В. Гець, О. Амоша [1], Е. Лібанова [2], О. Новікова [1]. та ін.

На сучасному етапі є багато наукових досліджень і публікацій щодо розвитку національної економіки, але соціальним чинникам, вдосконаленню механізму становлення соціальної відповідальності та фінансового забезпечення соціального розвитку на виробничому рівні приділяється недостатня увага.

Формулювання мети статті. Основна мета дослідження полягає у комплексній оцінці соціальних ризиків та проблем в гірничо-металургійному комплексі України, визначення ролі соціальної відповідальності бізнесу для забезпечення його економічного розвитку. На основі виявлених тенденцій та закономірностей протікання соціальних процесів в досліджуваних галузях визначено механізм забезпечення соціальної відпові-

дальності бізнесу відповідно до міжнародних стандартів в контексті розробки ефективної стратегії розвитку гірничо-металургійного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий комплекс України має потужну матеріально-технічну базу. У комплексі в 2013 році працювало понад 2,6 млн працівників (близько 18% зайнятого населення України), створювалося близько 26% ВВП. Важка промисловість формувала понад 80 % загальної вартості реалізованої продукції промисловості, в тому числі на машинобудування припадало 11–13 %. В структурі промисловості найбільшу питому вагу займають чорна металургія, машинобудування, електроенергетика, хімічна та харчова промисловості. Станом на 2013 рік 66,3% обсягу промислової продукції припадало на продукцію переробної промисловості, 22,7% – на продукцію електроенергетики і 11% – на продукцію добувної промисловості. Частка експорту промислової продукції у валовому внутрішньому продукті становить близько 40 %, проте його структура незадовільна через переважання сировинної складової, яка перевищує 60 %. Продукція високотехнологічних та наукоємних галузей у загальному обсязі становить лише 15 %.

Негативні тенденції у розвитку промисловості з кожним роком посилюються, про що свідчить статистичні показники, наведені на рис. 1.

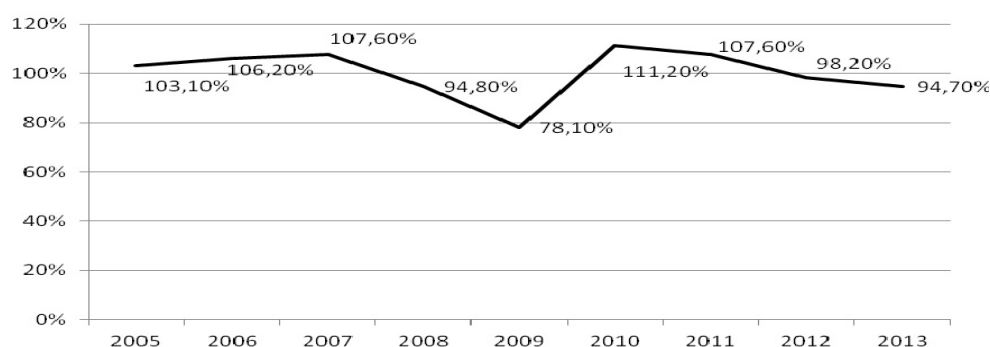


Рис. 1. Індекси промислової продукції в Україні за 2005–2013 рр. Розроблено за: [3,4]

Аналіз статистичних даних розвитку промисловості України показав присутність двох чітко виражених циклів (рис. 2). Так, період з 2005 року по 2007 рік – це фаза під-

йому, період з 2008 року по 2009 рік – фаза рецесії (підфаза краху/гострої кризи й спаду). А роки з 2009 по 2013 показують хаотичний розвиток промисловості.

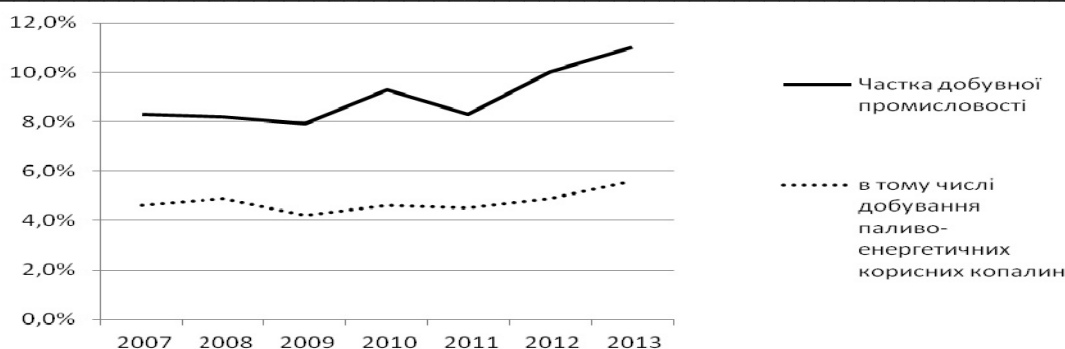


Рис. 2. Частка добувної промисловості і добування паливно-енергетичних копалин у загальному обсязі промисловості. Розроблено за: [3,4]

Подібні тенденції характерні і для розвитку добувної промисловості, частка якої зросла з 8,3% у 2007 році до 11% у 2013 році.

Хоча підприємства промисловості й отримують значні прибутки, але рентабельність продукції за останні роки не перевищує 3–6%, а понад 44% промислових підприємств у 2012 році були збитковими. Отримання прибутку підприємством є визначальним критерієм його діяльності та найбільш загальною характеристикою результативності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання. Як відомо, збиткові підприємства не мають шансів на виживання та сприяють накопиченню у суспільстві соціальних проблем й ризиків, обумовлених стійкими тенденціями до скорочення кількості найманих працівників у промисловому комплексі України. Багато вітчизняних підприємств є штучно збанкрутілими з причин неефективної податкової, інвестиційної, дивідендної політики. Слід зауважити, що і до теперішнього часу в Україні частина ВВП приходить на тіньову економіку, а багато працівників у сфері ремонтно-будівельного, торговельного, транспортного та інших видів бізнесу не декларують доходи та не мають соціального захисту. Прибуток не став основною метою діяльності багатьох компаній, які належать анонімним холдингам і переслідують інші цілі (монополізацію грошових потоків та присвоєння вартості основних активів), що обумовлює існування неефективного виробничого менеджменту, не націленого на впровадження наукомістких технологій та тіньової економіки. Так, за оцінками фахівців, частка тіньової економіки в Україні за видами діяльності складає: в торгівлі – 45%, у виробництві – 40%[3]. Все це є свідченням

відсутності ефективного механізму забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та влади в Україні.

Оскільки в структурі промисловості України велику питому вагу займають галузі важкої індустрії, особливо металургія і вугільна промисловість, дослідження соціальних процесів та ризиків проведемо саме на основі цих галузей.

Світовий досвід сформував певні критерії, відповідність яким дозволяє визначити окрему організацію як соціально відповідальну:

- добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства;
- виробництво та реалізація якісної продукції;
- реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників;
- реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників;
- реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу;
- реалізація благодійних і спонсорських проектів;
- участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Перехід до ринкових відносин, реформування системи влади в Україні призвели до ситуації, коли на місцевому рівні існують і, на жаль, реально протистоять один одному дві сили: підприємці та решта населення. У суспільстві виділився прошарок відносно заможних людей і позначилося певне протистояння між цим прошарком і основною масою населення. Обидві сторони поводять себе не зовсім коректно, що спричиняє соціальну напруженість у суспільстві. Підприєм-

ці часто практикують приховування прибутків від оподаткування, намагаються діяти «у тіні», необґрунтовано завищують ціни на продукцію і послуги, затримують заробітну плату найманим робітникам тощо, порушуючи основні принципи соціальної відповідальності. Це, відповідно, викликає негативну зворотну реакцію працівників. Особливо ці диспропорції проявляються у галузях економіки, де активно відбуваються процеси інституціональних перетворень, таких як вугільна та металургійна промисловість. Тому наші дослідження щодо оцінки дії механізму забезпечення соціальної відповідальності бізнесу відповідно до міжнародних стандартів проведемо в контексті оцінки ефективності стратегії розвитку гірничо-металургійного комплексу.

Нинішній стан гірничо-металургійного комплексу України характеризується технологічним відставанням порівняно з розвинутими країнами Європи та світу, відсталою структурою виробництва, недосконалістю структури металопродукції. Як відзначають фахівці, лише третина технологічних схем металургійних процесів в Україні відповідає світовим показникам, що обумовлює значне відставання за основними техніко-економічними показниками від металургії розвинутих країн. Такі негативні тенденції розвитку спостерігаються і в добувній промисловості України, основними з яких є повільні темпи реструктуризації та інституційних перетворень в галузі, низький рівень інноваційної активності та інноваційного розвитку, що спричиняє низьку економічну ефективність підприємств галузі.

У сучасних умовах функціонування металургійної та добувної галузей України в

значній мірі залежить від світових тенденцій розвитку. Так, у металургійній галузі у світовому просторі простежуються значні зміни у сферах впливу. При скороченні виробництва у країнах ЄС та СНД відбулося зростання обсягів виробництва у країнах Близького Сходу, Китаї, Індії, Туреччині, які зуміли використати кризові явища для модернізації свого виробництва. Зріс продаж кам'яного вугілля у світі, а у ряді країн вугільна промисловість стала високо рентабельною галуззю (США, Австралія, Канада та ін.).

Узагальнення світового досвіду розвитку металургійної та добувної промисловості свідчить, що їх ефективне функціонування можливе тільки на основі подальших структурних, інституційних та інноваційних перетворень при одночасному вирішенні соціальних і трудових проблем. Інституційні перетворення, приватизація дійсно сприяли підвищенню ефективності діяльності підприємств цих галузей на основі активізації інвестиційних та інноваційних процесів. Було залучено значні фінансові ресурси в основному з приватних джерел (рис. 3, табл.1), що дало можливість здійснити технічну модернізацію, упровадити нові технології видобутку палива та виробництва металопродукції, збільшити кількість робочих місць.

Однак ці процеси супроводжувалися посиленням соціальних ризиків для їх працівників у приватному секторі. Негативною тенденцією з точки зору виконання власниками підприємств соціальних гарантій є системне скорочення кадрового потенціалу ГМК. Так, чисельність штатних працівників у досліджуваних сферах протягом 2006–2013 рр. скоротилася: у добувній промисло-

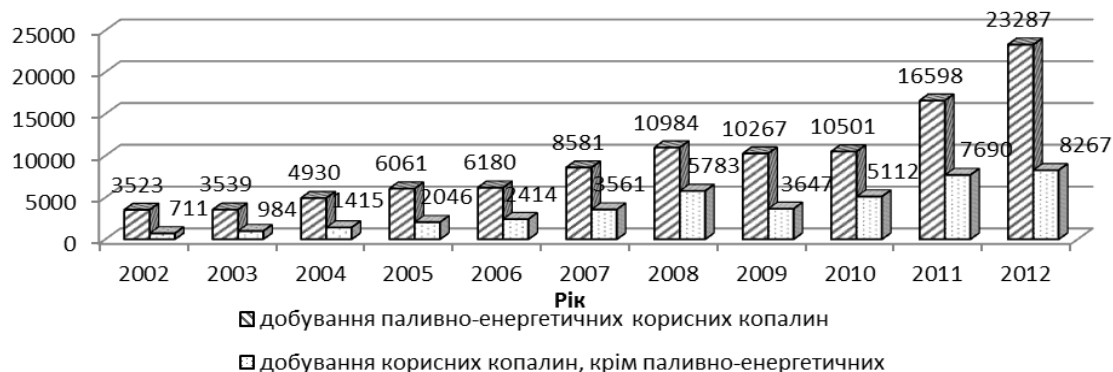


Рис.3. Динаміка індексів інвестицій в основний капітал добувної промисловості (відсотків до попереднього року) [3,4]

Інвестування металургійної галузі

Види економічної діяльності	Річні обсяги інвестицій в основний капітал, млн. грн.*						Річні обсяги прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США**					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Металургійне виробництво	11234	10503	6683	5161	9037	8530	156,2	240,2	44,7	383,3	6084,2	6157
Промисловість (довідково)	64341	76618	57658	58558	75808	87847	1893	48,5	969,3	766,2	15238,6	17166,7

Зведено за: [3;4]

вості на 16%, у металургії – на 25% (рис.4). Скорочення відбувалося не лише у кризові роки, але і в період економічного зростання, що відповідає загальним тенденціям динаміки зміни кадрового потенціалу промисло-

вості України (рис.5). Найбільш суттєві скорочення відбулися у кризові 2008–2010 роки для забезпечення ефективності виробництва в умовах загострення світової фінансової кризи.

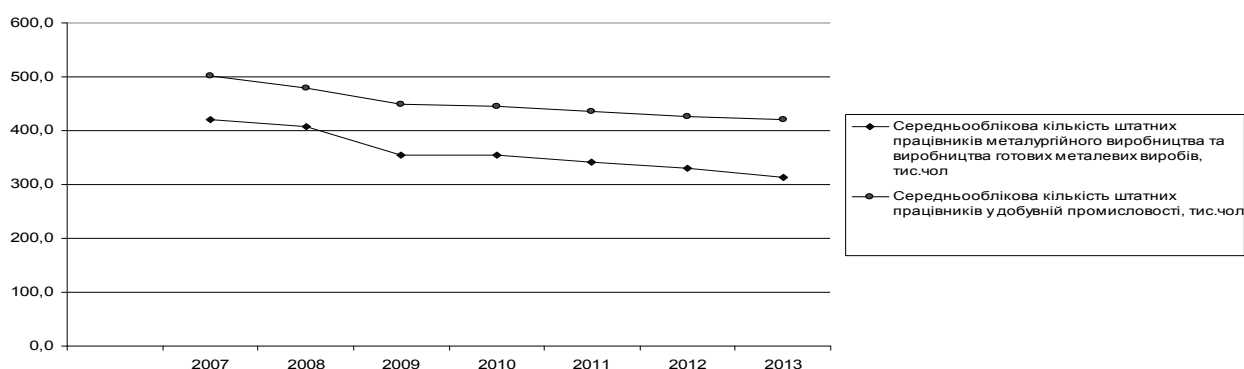


Рис.4. Динаміка середньооблікової кількості штатних працівників у сфері металовиробництва та у добувній промисловості [3]

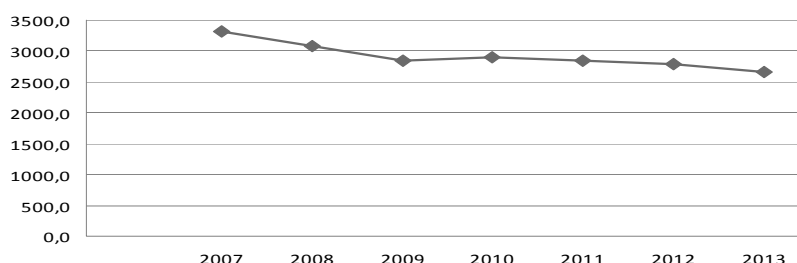


Рис.5. Динаміка штатних працівників промисловості [6]

Програми оптимізації чисельності працюючих реалізуються у більшості великих компаній ГМК: в корпорації ІСД, ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», ПАТ «ДТЕК Павлоградуголь» та ін. Неухильне скорочення штатного персоналу на вугледобувних й металургійних підприємствах відбувається як в результаті впровадження технічних інновацій, так і шляхом широкого застосування промислового аутсорсингу та аутстафінгу, при використанні яких в компанію аутсорсер переводиться допоміжний персонал різних категорій. Так, у заяві корпорації «ІСД» про оптимізацію штатної чи-

сельності «ДМКД» від 30.11.2011 р. визначено, що основною метою даної ініціативи є підвищення операційної ефективності підприємства [10]. Оптимізація чисельності і виведення з структури допоміжних функцій є загально прийнятою світовою практикою в металургійній промисловості, що дозволяє підприємству займатися безпосередньою профільною діяльністю шляхом передачі допоміжних функцій стороннім компаніям. Водночас це супроводжується втратою соціальних пільг, які гарантують штатним працівникам трудове законодавство і колективні договори. Враховуючи стійкі тенденції до

зниження кадрового потенціалу в промисловості та ГМК, можна прогнозувати подальше скорочення чисельності персоналу підприємств у добувній та металургійній галузях. Технічна модернізація виробництва супроводжується не тільки кількісними змінами персоналу, але й викликає покращення його якісних характеристик, зокрема, підвищення освітнього рівня працівників, що

відповідає загальносвітовим тенденціям (рис.6). Так, динаміка частки працівників із вищою освітою в добувній промисловості України має позитивну тенденцію до зростання з 34,6% в 2006 році до 39,5% у 2012 р, в металургійній галузі зростання даного показника ще більше виражено та складає 46,5% у 2012 році.

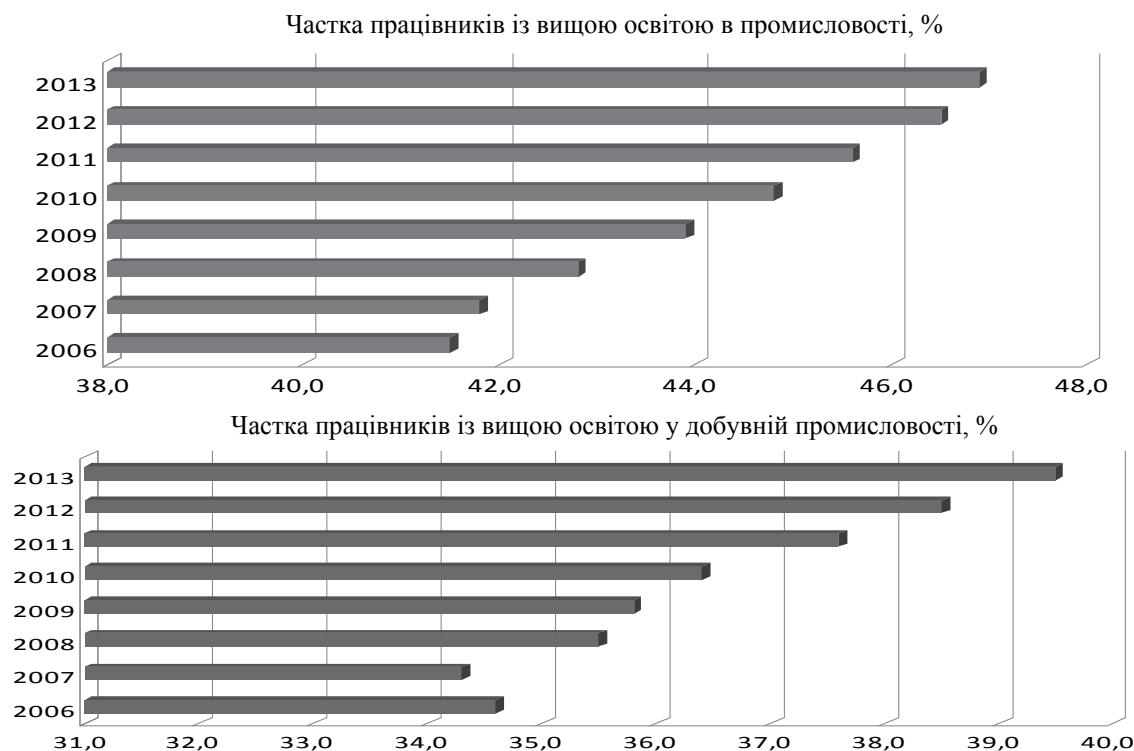


Рис.6. Динаміка частки працівників із вищою освітою в промисловості України та у добувній промисловості [6]

Таким чином, інституціональні перетворення, що відбуваються в гірничо-металургійному комплексі, з одного боку, сприяють підвищенню ефективності підприємств на основі модернізації виробництва й розвитку соціальної інфраструктури, а з іншого – посилюють соціальні ризики для працівників. Звільнені працівники стикаються з гострою проблемою працевлаштування, що призводить до безробіття (рис. 7-8) та нелегальної зайнятості, наприклад, у сфері нелегального вуглевидобутку з повною відсутністю соціального захисту та порушенням норм трудового законодавства.

Серед основних причин звільнень працівників все більш домінують звільнення за власним бажанням (з 27% у 2007 р. до 36,2% у 2012 р.), що підтверджує факт погіршення умов праці та виконання соціальних гарантій

з боку роботодавців. На жаль, сьогодні можна констатувати неефективність державної та не сформованість галузевої соціальної політики для підприємств вітчизняного гірничо-металургійного комплексу, що не сприяє формуванню соціальної відповідальності бізнесу, яка б відповідала міжнародним стандартам. Аналіз наявних соціальних проблем у металургійній та вугільній галузях свідчить про їх накопичення й зростання, загострення соціальних ризиків під впливом багато численних чинників, зокрема, фінансових. Нині більшість параметрів функціонування підприємств даних галузей наближається до порогових показників, а численні індикатори розвитку небезпечних соціальних процесів, таких як безробіття, дисбаланс за доходами, зростання частки зuboжілого населення, можуть призвести до чергового

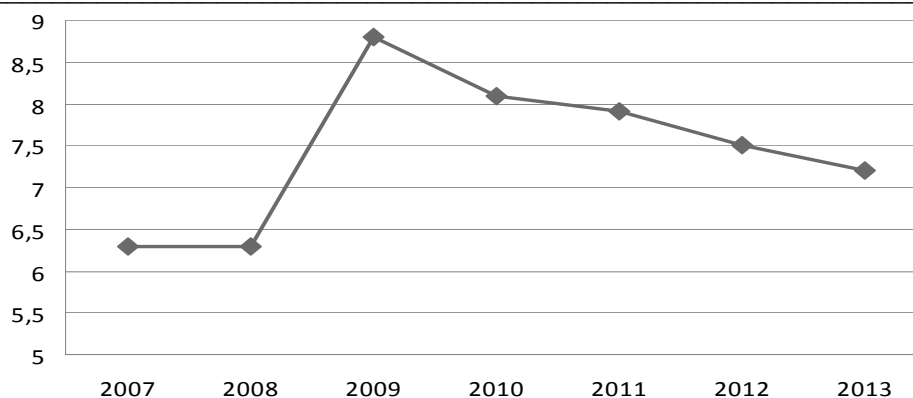


Рис. 7. Рівень безробіття в Україні у 2007–2013 рр. [6]

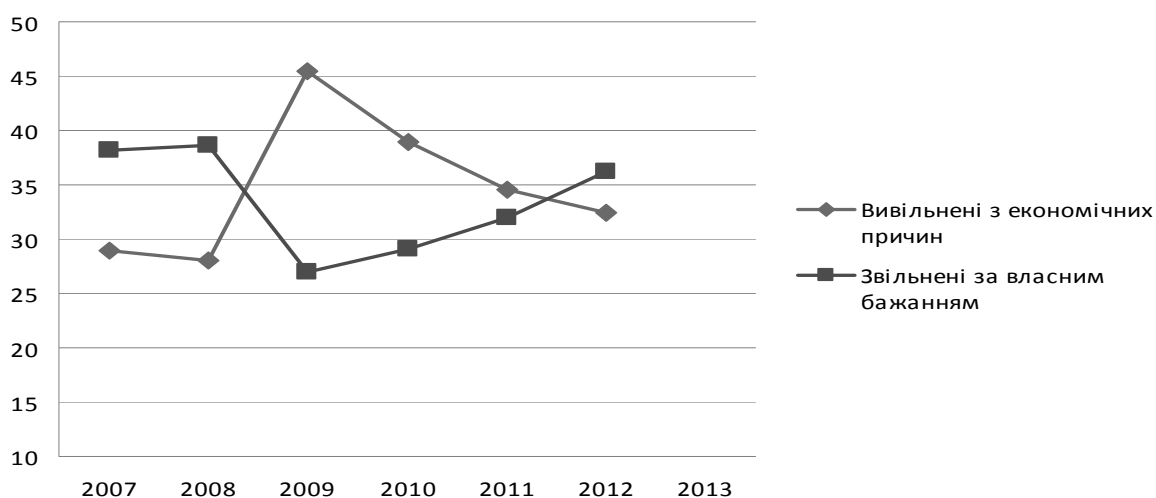


Рис.8. Безробітні за причинами незайнятості в Україні [6]

соціально-політичного вибуху.

Для ефективного використання власних ресурсів в ГМК необхідно визначити позитивний міжнародний досвід розвитку промисловості та адаптувати його для умов України. Для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності підприємств необхідно вирішувати соціальні проблеми, враховуючи досвід розвинутих країн Європи та світу. Із зарубіжного досвіду найбільший інтерес для України становить досвід країн ЄС, де діють жорсткі правила надання державної допомоги вугледобувним підприємствам на скорочення діяльності, забезпечення доступу до запасів вугілля, проведення науково-дослідних робіт. Глобальна фінансова економічна криза обумовила необхідність перегляду основних стратегічних напрямів функціонування металургійної та добувної галузей з урахуванням глобальних впливів. Суттєво змінились теоретичні уявлення щодо факторів економічного розвитку. Характерними тенденціями розвитку

стає різке зниження сировинної і частково енергетичної залежності внаслідок деіндустріалізації економіки; пріоритетність нового самостійного, справді стратегічного і глобально конкурентоспроможного продукту – знань та інформації. У сучасному світі успіху досягатимуть ті країни, де забезпечуватимуться оптимальні пропорції між творчою енергією людини та іншими ресурсами. Ключовими детермінантами успіху компаній стають: інтелектуалізація із здатністю до постійних інновацій, соціалізація з пріоритетом якомога повного самовиразу особистостей, екологізація виробництва і середовища життєдіяльності. Саме тому соціальний розвиток повинен стати важливою складовою стратегії розвитку бізнесу, а соціальна відповідальність бізнесу формуватися в контексті забезпечення пріоритетності особистого чинника виробництва шляхом підвищення якості кадрового потенціалу та кардинальних змін соціокультурного середовища.

Серед численних механізмів впливу на

процеси формування соціальної відповідальності бізнесу щодо соціального захисту працівників в сучасних умовах найбільш дієвим є колективний договір, який складається практично на всіх підприємствах гірничо-металургійного комплексу та суттєво впливає на соціальні процеси. Останніми роками спостерігається негативна тенденція до зниження ступеню охоплення працівників ГМК колективними договорами, особли-

во відчутна у металургійній галузі, де ступінь охоплення працівників неухильно знижується: з 95,9% у 2008 р. до 90,1% у 2013 р. (рис. 9). В добувній промисловості ситуація була найкращою у 2012 р., коли ступінь охоплення працівників колективними договорами досягла 99,9%. Але вже у 2013 р. відбулося різке зниження відповідного показника, що свідчить про системне зниження рівня соціального захисту працівників.

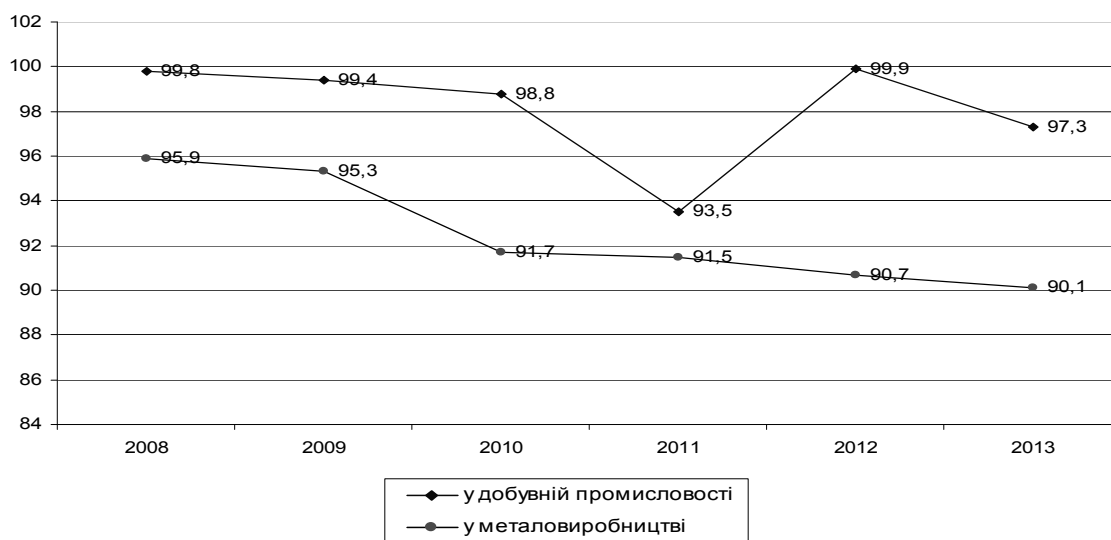


Рис. 9. Ступінь охоплення працівників добувної та металургійної галузей колективними договорами [6]

Важливою складовою соціальних програм розвитку підприємств повинно стати створення дієвого механізму мотивації праці працівників, яка виступає головною детермінантою зростання продуктивності праці та заробітної плати, що суттєво впливає на соціальне становище. Як відомо, саме продуктивність праці робітників підприємства характеризує його організаційно-технічний

рівень, а її зростання закладає фінансову основу для підвищення заробітної плати працівників. У добувній промисловості спостерігається значне зростання продуктивності праці у поточних цінах з 112,5 млн. грн. до 367,3 млн. грн. (на 226%) при незначному зростанні у цінах 2006 року (на 32%) (рис.10).

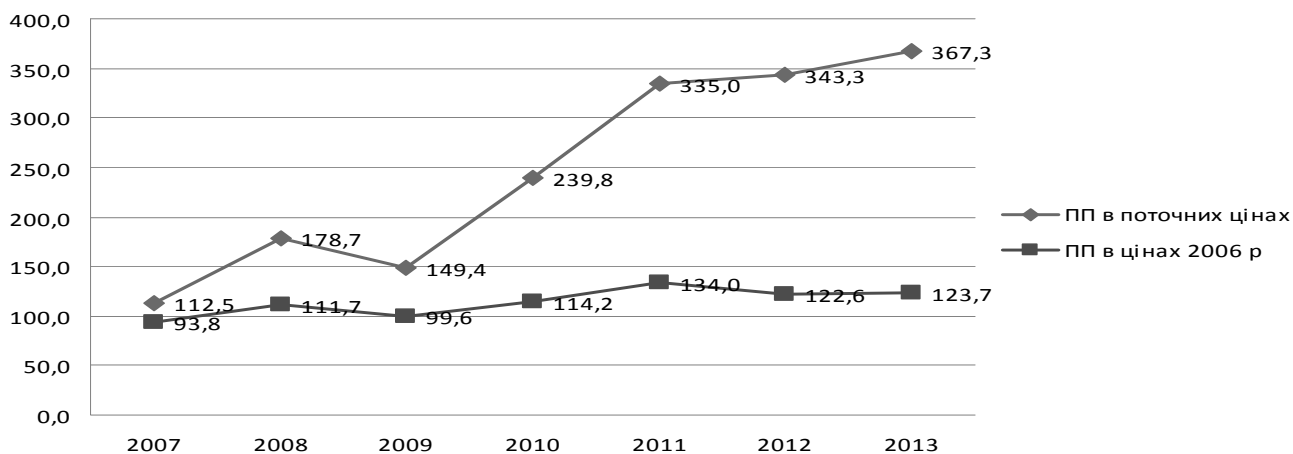


Рис. 10. Динаміка продуктивності праці працівників у добувній промисловості. Розраховано за: [3,4,6]

Така ж тенденція характерна і для сфери металовиробництва – динамічне зростання продуктивності праці в поточних цінах з 2009 року по 2011 рік та поступове її зниження, починаючи з 2011 року (рис.11).

При цьому продуктивність праці у цінах 2006 року залишалася майже незмінною, а у порівнянні з 2007 роком у 2013 році від-

булося навіть її зниження на 7,5%. Тобто лівова частина приросту продуктивності праці в поточних цінах обумовлена дією цінового фактора: індекс зростання цін у добувній промисловості за період з 2006 р. по 2013 рік склав 2,97, а у сфері металовиробництва – 2,4.

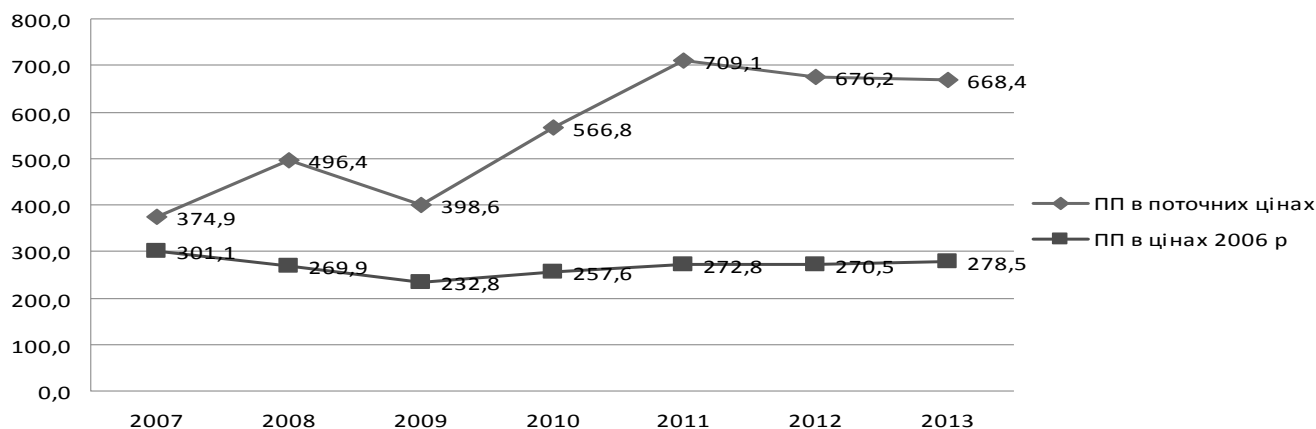


Рис. 11 Динаміка продуктивності праці працівників у сфері металовиробництва.
Розраховано за: [3,4,6]

Таким чином, незважаючи на процеси інноваційних перетворень й модернізації, які відбуваються в основному на великих підприємствах досліджуваних галузей, більшість підприємств гірничо-металургійного комплексу перебувають у стагнації, обумовленою дією численних зовнішніх й внутрішніх факторів, серед яких особливе місце посідають глобальні впливи та чинники, пов'язані з фінансовим забезпеченням інноваційних перетворень та соціального розвитку. Обсяги інвестиційних ресурсів, що вкладаються приватними інвесторами в ГМК, занадто малі для здійснення кардинальних структурних зрушень та інноваційного оновлення виробництва, а тим більш – для фінансування соціальних програм розвитку.

Інноваційна активність, упровадження нових технологічних процесів (табл. 2) мотивація праці на підприємствах добувної та металургійної промисловості у 2007–2012 рр. відбувалися вкрай незадовільно, що безпосередньо вплинуло на рівень продуктивності праці, обумовивши негативні тенденції динаміки її розвитку та стагнацію виробництва. Це дає підставу стверджувати, що економічний і соціальний розвиток не стали основною метою діяльності багатьох компаній ГМК, а їх власники переслідують інші цілі (монополізацію грошових потоків та присвоєння вартості основних активів), що суттєво знижує можливості ефективного використання людського капіталу у якості пріоритетного чинника сталого розвитку галузей і країни.

Таблиця 2

Упровадження нових технологічних процесів на підприємствах вугледобувної та металургійної промисловості у 2007 – 2012 рр.

Види економічної діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Видобуток паливно-енергетичних корисних копалин	5	10	3	14	18	19
Металургійне виробництво	58	101	84	82	110	115

Джерело:[5]

Слід зауважити, що за надзвичайно низьких темпів зростання продуктивності праці працівників ГМК, їх заробітна плата зростала значно вищими темпами, особливо у добувній промисловості (рис. 12), що не створює фінансового підґрунтя для вирішення соціальних програм та суперечить принципам стійкого економічного розвитку підприємств.

Так, середньорічний темп росту продуктивності праці у металургійній галузі за 2007–2013 роки склав 101%, а заробітної плати – 106,9%, у добувній галузі відповідно 101% і 108%. Отже, співставлення темпів

зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників свідчить про неефективну систему оплати праці на підприємствах галузі, не сформованість соціальної відповідальності бізнесу та наявність соціальних проблем, що викликані поглибленням протиріччя між ними. Враховуючи, що в досліджуваному періоді індекс споживчих цін склав 1,9 за умови зростаючих податків, очевидним є послаблення соціального захисту працівників на тлі майже незмінного рівня їх реальних доходів, які не відповідають реальній вартості робочої сили.

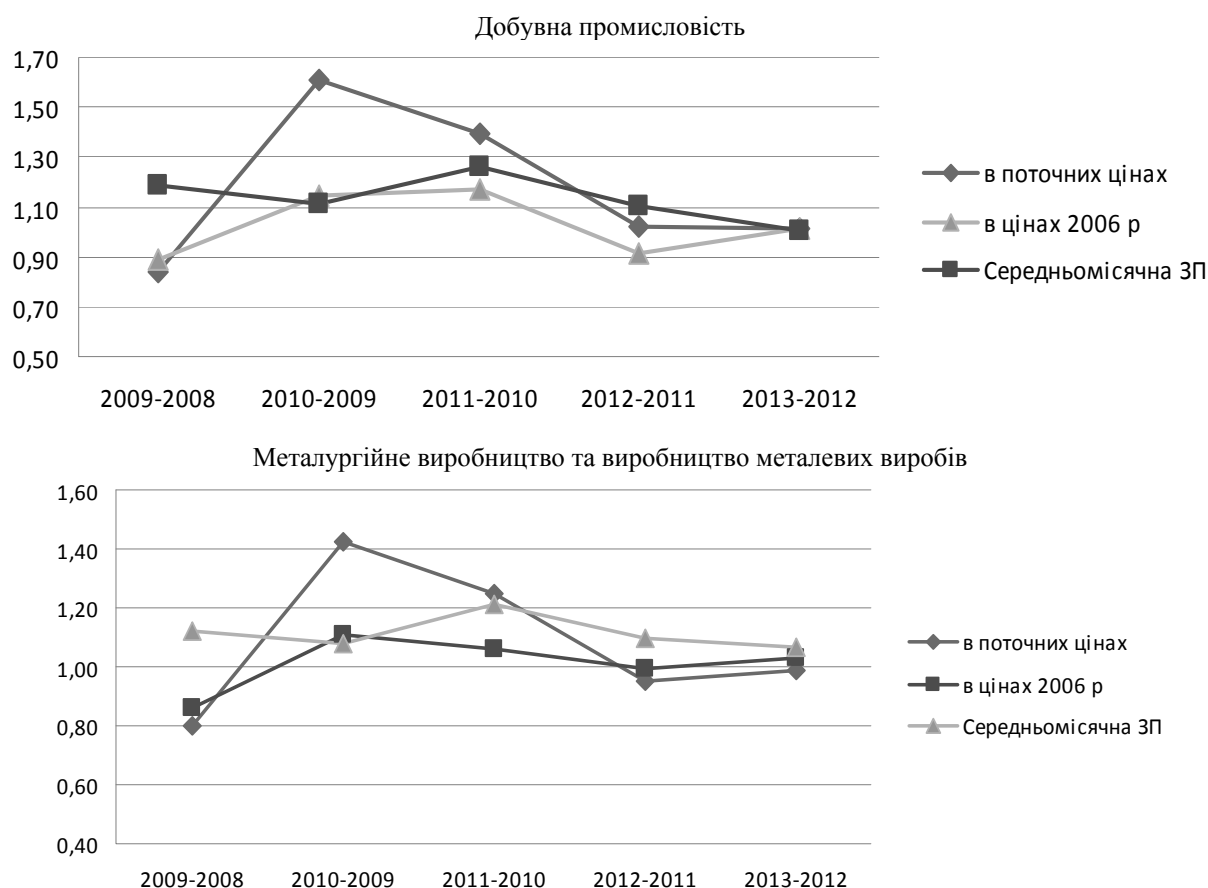


Рис.12. Динаміка темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати працівників металургійної та добувної галузей за 2007–2013 рр. Розраховано за: [3,4,6]

Важливе значення для реалізації соціальних гарантій працівників має оптимізація структури фонду оплати праці у частині співвідношення основного і додаткового фонду та заохочувальних виплат. Так, сучасні системи оплати праці, що почали активно впроваджуватися на підприємствах ГМК (зокрема, компанією ДТЕК [11]), засновані на грейдах та посилюють, на наш

погляд, соціальні ризики для працівників. При цьому більша частина фонду оплати праці складається із заохочувальних виплат, розмір яких поставлений в залежність від досягнення встановлених кількісних, якісних, індивідуальних, групових та функціональних показників діяльності. В результаті зменшується частина фонду оплати, яку гарантовано отримують працівники, що не

сприяє їх соціальному захисту. Тому актуальним є розробка науково-методичного забезпечення вирішення проблем щодо удосконалення систем оплати праці в ГМК з урахуванням досягнень світового досвіду.

Висновки. Вивчення і узагальнення теоретичних основ, сучасного стану і тенденцій розвитку соціальних процесів, що відбуваються в Україні на шляху її інтеграції у світове господарство, дозволило зробити такі висновки.

Україна володіє значним промисловим потенціалом, не дивлячись на неефективну інфраструктуру й недостатній рівень корпоративного управління у промисловості. При значному інтелектуальному й науково-технічному потенціалі має незадовільні показники соціального розвитку та низьку ефективність використання людського капіталу. Це спричиняє необхідність пошуку ефективних механізмів, які б сприяли розвитку національної системи соціальної відповідальності бізнесу, влади й громадян. Дотримання основних принципів соціальної відповідальності є основним фактором зростання продуктивності виробництва та досягнення критеріїв європейської якості життя для українських громадян.

На основі комплексної оцінки соціальних процесів в гірничо-металургійному комплексі України встановлено, що на підприємствах досліджуваних галузей відбуваються позитивні зміни, обумовлені інституціональними процесами та інноваційними перетвореннями в технічному і організаційному аспектах. Фінансовою основою активізації їх інвестиційної діяльності було залучення інвестиційних ресурсів з приватних джерел. Однак ці процеси супроводжувалися посиленням соціальних ризиків для їх працівників, особливо у приватному секторі. На сучасному етапі розвитку гірничо-металургійного комплексу відбувся перехід від всеосяжної гарантованої державної захищеності до соціальної відповідальності бізнесу та працівників. Але існуюча система соціального захисту працівників та соціальної відповідальності бізнесу не відповідає міжнародним стандартам, а соціальні програми не стали пріоритетним напрямом в загальних стратегіях розвитку як на галузевому, так і на виробничому рівнях. Спосте-

рігаються негативні тенденції неухильного скорочення кадрового потенціалу в результаті технічної модернізації та поширення аутсорсингу, зниження ступеню охоплення працівників колективними договорами. Ці процеси супроводжується зниженням соціальних гарантій працюючим та переливанням кадрів в неформальний сектор економіки. Результати соціологічних досліджень визначають основними перешкодами становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні наступні: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та закладів освіти у формуванні соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої і дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення відповідальних суспільних суб'єктів.

Таким чином, існує потреба створення власної парадигми соціальної відповідальності бізнесу і влади, яка ґрунтуватиметься на стандартах, прийнятих у провідних розвинених країнах світу з метою забезпечення в Україні достатнього рівня життя населення та справедливості розподілу результатів діяльності, забезпеченості соціальної сфери. Подальший розвиток соціальної відповідальності бізнесу потребує термінового запровадження на підприємствах вугільної і металургійної галузей міжнародних стандартів ISO 26000 – Керівництво з соціальної відповідальності, ISO 9000, удосконалення змісту та процедури укладання колективних договорів в контексті урахування інтересів працівників і власників. Надзвичайно важливою проблемою, що потребує негайного вирішення, є розробка організаційно-економічного механізму оцінки ступеня соціальної відповідальності бізнесу та формування його мотивації до переходу на соціально орієнтований бізнес.

Неефективним є використання трудових ресурсів на підприємствах ГМК, що підтверджується негативною динамікою рівня продуктивності праці як у добувній, так і у металургійній галузях та обумовлено недостатніми обсягами інвестиційних ресурсів для здійснення кардинальних інновацій-

них нововведень та фінансування соціальних програм розвитку. Перевищення темпів зростання середньої заробітної плати працівників у порівнянні з темпами росту продуктивності праці є свідченням наявності соціальних проблем, що викликані поглибленням протиріччя між ними, дії не-ефективних систем оплати праці, що не забезпечують мотивації працівників до високопродуктивної праці. Необхідно проведення системних наукових досліджень щодо створення дієвого механізму матеріальної мотивації працівників та впровадження гнучких форм і систем оплати праці, які б дозволили усунути диспропорції в оплаті праці та збалансувати інтереси найманих працівників з інтересами власників компаній. Тільки комплексний науковий підхід до формування в Україні ефективного механізму соціальної відповідальності на всіх рівнях дозволить зайняти їй достойне місце в системі суспільних відносин та стати впливовим важелем на шляху впровадження сталого розвитку країни.

Література

1. Амоша О. Соціальна відповідальність в контексті розвитку людського потенціалу / О. Амоша, О. Новікова // Держава і суспільство. – 2010. – № 2. – С. 122–127.
2. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій: колективна науково-

аналітична монографія / за ред. Е. М. Ліанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Заголовок з екрану.

4. Промисловість України у 2007–2010 роках: стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2011. – 307 с.

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

6. Праця в Україні за 2007–2013 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу: : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> Заголовок з екрану.

7. Концепція реформування вугільної галузі / Кабінет Міністрів України від 14.05.2008 р. № 737 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 37. – Ст. 1244.

8. Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 р. (Проект 2010 р.) / Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс.]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/>

9. Сайт огляду основних тенденцій розвитку металургійної галузі країн // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.metaltorg.ru/ analytics>.

10. Заявление корпорации «ИСД» об оптимизации штатной численности «ДМКД» / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.isd.com.ua/> Заголовок з екрану.

11. Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2010–2011 ДТЭК» / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dtek.com.ua/> Заголовок з екрану.

В статье выявлены основные тенденции развития социальных процессов и социальных рисков в Украине, установлена роль социальной ответственности бизнеса для обеспечения устойчивого развития страны. Определены условия для создания действенного механизма обеспечения социальной ответственности бизнеса в условиях усиления глобализационных факторов и интеграции Украины в ЕС.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, парадигма социальной ответственности бизнеса и власти, коллективные договоры, социальная защита работников, организационно-экономический механизм оценки степени социальной ответственности бизнеса.

The main trends of social processes and social risks in Ukraine are identified, the role of corporate social responsibility for sustainable development is determined. The conditions for an efficient mechanism to ensure social responsibility in the increasingly globalization impacts and integration of Ukraine into the EU are outlined.

Keywords: concept of sustainable development, the paradigm of corporate social responsibility and authority, collective agreements, social protection of employees, organizational and economic assessment mechanism for corporate social responsibility.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 20. 08. 14.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*О. А. Темченко, д. т. н., професор, tema72@mail.ru, М. І. Горлов, к. т. н., доцент,
Г. В. Темченко, к. е. н., ст. викладач, tomskogo3_2@ukr.net
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

У статті проаналізовано технологічні й організаційні фактори впливу на ефективність використання енергетичних ресурсів з урахуванням особливостей визначення їх питомих витрат за технологічними процесами гірничозбагачувального виробництва на стадіях видобутку та переробки залізної руди. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки використання ресурсів на промислових підприємствах, що базується на урахуванні сукупних витрат енергетичних ресурсів гірничо-збагачувального виробництва у натуральному виразі.

Ключові слова: енергетичні ресурси, енергозбереження, енергоефективність, енергоспоживання, енергоємність, питомі витрати, гірничорудні підприємства.

Постановка проблеми. В умовах дефіцитності енергоресурсів головне завдання при використанні різних видів енергії на гірничорудних підприємствах полягає в удосконаленні техніки, технології та організації виробництва з метою підвищення його ефективності за рахунок забезпечення оптимального рівня витрат ресурсів на одиницю товарної продукції. При цьому підвищення ефективності управління процесами використання енергоресурсів можливе лише за наявності надійних показників та критеріїв їх оцінки, що потребує відповідного коригування та уточнення. Про необхідність розробки і застосування показників рівня та ефективності енергозбереження в виробничій сфері наголошує Закон України «Про енергозбереження». Він передбачає «створення бази для реалізації економічних заходів управління енергозбереженням у вигляді системи державних стандартів, які містять показники питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів для основних енергоємних видів продукції та технологічних процесів в усіх галузях народного господарства. Норми і нормативи витрат паливно-енергетичних ресурсів в обов'язковому порядку включаються в енергетичні паспорти машин і механізмів, що споживають паливно-енергетичні ресурси» [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для характеристики рівня ефективності використання енергетичних ресурсів на підприємстві використовується система узагальнюючих та локальних (часткових)

показників. Узагальнюючі показники базуються на визначенні впливу процесу використання енергетичних ресурсів на кінцеві результати роботи підприємства (виробничі витрати, обсяги випуску продукції, дохід, прибуток, тощо). Оскільки узагальнюючі показники дають лише загальне уявлення про рівень використання енергетичних ресурсів не розкриваючи причин і обумовлюють досягнення кінцевого результату, то для виявлення таких причин застосовуються локальні (часткові) показники. Залежно від специфіки виробництва (наприклад гірничорудного) локальними показниками можуть бути витрати окремих видів енергії за періодами, енергетична оснащеність виробництва, основних фондів, праці, виробничої потужності тощо.

Незважаючи на тривалий час застосування вказаних показників, та використання їх в системі статистичної звітності підприємств, дотепер відсутній єдиний підхід до визначення їх складових. Одним із дискусійних питань є визначення переліку витрат енергії, що включаються в розрахунок показника енергоємності продукції.

Так, наприклад, А. А. Бесчинський, Ю. М. Коган та деякі інші автори пропонують обмежити склад енергетичних ресурсів електричною енергією та визначати ефективність її використання показником електроємності продукції як співвідношення спожитої електричної енергії та валової продукції підприємства [2–8]. Це пояснюється переважаючою більшістю електричної

енергії у складі енергетичних ресурсів. Так, на гірничорудних підприємствах в структурі споживання енергетичних ресурсів у вартісному виразі, електрична енергія займає найбільшу питому вагу – 55 – 65%; паливо – 44 – 34%. На інші (похідні) енергоресурси припадає не більше 1% витрат.

Більшість розробок базується на врахуванні всіх груп енергетичних витрат, що споживаються у виробничій діяльності підприємств. В теперішній час прийнято характеризувати енергоємність продукції окремими витратами енергетичних ресурсів: палива в тоннах, літрах, м³, або зведених до єдиної розмірності – тонни умовного палива; електроенергії в кВт*год; теплоенергії в Мкал. При цьому враховуються тільки прямі витрати палива і купованої енергії, тобто витрати ПЕР (паливно-енергетичних ресурсів) цеху, в якому завершується виробничий процес. Такий спосіб врахування енерговитрат прийнятий в офіційній статистиці (форма №11-МТП). Оцінка енергоємності продукції за допомогою прямих питомих витрат палива і енергії є не тільки неповною, але й необ'єктивною. Кардинальним вирішенням цього питання може бути застосування показника «наскрізних енергетичних витрат», які враховують витрати палива і енергії на всіх етапах виробництва товарної продукції [9, 10]. Такі витрати включають: прямі витрати палива і енергії на виробництво продукції, витрати похідних енергоносіїв, перераховані в еквівалентні витрати закуплених палива та енергії, витрат палива і енергії уречевлених в продукції попередніх переділів. Як правило, такі наскрізні витрати у 5–10 разів перевищують прямі витрати енергії.

Аналогічно Б. М. Волков, М. А. Яновський енергоємність продукції представляють як «витрати паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для організації виробництва продукції, технічного обслуговування і ремонту устаткування на всіх стадіях виробництва продукції» [11].

Спроба поєднати різні види спожитих енергетичних ресурсів при розрахунках показника енергоємності продукції через їх вартість [12], теж має певні недоліки.

Аналіз споживання енергетичних ресурсів на одиницю виробленої продукції по-

казує, що їх вартість не може слугувати критерієм ефективності енергозбереження, оскільки крім витрат енергетичних ресурсів враховує їх ціну, а це категорія суб'єктивна, що не залежить від ефективності організації та управління використанням енергетичних ресурсів на підприємстві. Ціна енергетичних ресурсів може змінюватися у звітному періоді порівняно з базовим більше або менше зміни ціни на вироблену продукцію і це буде спотворювати розрахунковий показник економії (перевитрат) енергетичних ресурсів. Така методика може використовуватися для визначення рівня енергетичної безпеки підприємства, як рівня забезпеченості енергетичними ресурсами, що дозволяє здійснювати беззбиткову діяльність і встановлювати ціни на продукцію підприємства, що забезпечує її конкурентоспроможність. За таких обставин необхідне проведення додаткових наукових досліджень для обґрунтування об'єктивних критеріїв оцінки сучасного рівня використання енергетичних ресурсів у натуральному вигляді з метою забезпечення оптимального управління цими процесами.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка і обґрунтування методичних підходів щодо оцінки рівня використання енергетичних ресурсів та розробка заходів з енергозбереження на гірничорудних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На великих гірничозбагачувальних підприємствах технологічний процес виробництва кінцевої (товарної) продукції – концентрату та агломерату (обкотишів) складається з декількох послідовних стадій. На виробництво концентрату відносяться тільки енерговитрати збагачувальної фабрики. В енергоємність концентрату не включаються витрати енергоресурсів на видобуток і подрібнення руди в натуральному вигляді. Крім того, на кожному підприємстві для здійснення технологічного процесу необхідні не тільки паливо, електро- і теплоенергія, але й інші – похідні енергоносії: кисень, стиснене повітря, хімічно очищена і технологічна вода і т. ін. На їх виготовлення і транспортування підприємство витрачає значну кількість палива і закупленої енергії, інших матеріальних та трудових ресурсів. В статистичній звітності ці похідні енергоносії

враховуються в натуральних та вартісних показниках без визначення кількості енергії, спожитої на їх виробництво. Якщо не враховувати витрати палива і енергії на проміжні технологічні процеси і виготовлення похідних енергоносіїв, то енергоемність продукції буде суттєвим чином занижена.

При оцінці рівня та ефективності використання енергоресурсів доцільно використовувати показники, що визначають співвідношення обсягів виробленої продукції з обсягами енергетичних ресурсів, використаних для її виробництва – питомих енергетичних витрат [13]. В якості таких показників можуть бути використані: показник енергоемності продукції:

$$EC = \frac{E}{V}, \quad (1)$$

або зворотній йому показник енерговіддачі:

$$EB = \frac{V}{E}, \quad (2)$$

де E – кількість енергетичних ресурсів, що використані для виробництва продукції в певному періоді; V – кількість продукції, що виготовлена за цей же період.

Принцип підвищення ефективності використання енергоресурсів тут проявляється зниженням їх витрат на виробництво постійних обсягів продукції, зростанням обсягів продукції при тих же витратах, або при одночасному зростання обсягів виробництва і витрат енергетичних ресурсів, при умові, що останні зростають меншими темпами та передбачені додаткові джерела їх забезпечення. Основним завданням енергозбереження є економія різних видів енергії, яка розраховується на основі зміни показників прямих питомих витрат палива (енергії) в звітному періоді порівняно з базовим періодом, що прийнятий для порівняння

$$\Delta E_i = O_T \cdot (e_{li} - e_{0i}), \quad (3)$$

де ΔE_i – економія (перевитрати) i -го виду енергії (палива, електро- або теплоенергії), т у.п., кВт*год, Гкал;

O_T – кількість товарної продукції, виготовленої підприємством за період, що аналізується в натуральних одиницях, т, шт., м³;

e_{li} , e_{0i} – питомі витрати i -го виду енергії на виготовлення кінцевої (товарної) продукції підприємства.

Спроба приведення різних видів енергії, що використовуються гірничорудними підприємствами у виробничій діяльності, у співставний вид була здійснена проф. А. Г. Темченко, вченими Криворізького технічного університету, зокрема запропоновані коефіцієнти переводу енергії будь-якого виду до єдиної розмірності – МДж [14]. Такі коефіцієнти розраховані виходячи з енергетичної цінності енергоносія та граничної (максимально допустимої) ціни 1 МДж енергії, що крім фактичної ціни враховує додаткову цінність, яка може бути отримана за рахунок використання такої енергії. Коефіцієнт (еквівалент) для приведення будь-якого виду енергії до енергії з граничною (максимальною) ціною визначається:

$$\rho_i = \frac{Z_i}{k_i \cdot Z_{\Pi}} \quad (4)$$

де Z_i – фактична ціна одиниці i -го виду енергетичних ресурсів (1 кг палива, 1 кВт*год електричної енергії), грн.;

k_i – коефіцієнт переводу одиниці i -го виду енергії в МДж за їх енергетичною цінністю;

Z_{Π} – гранична (допустима) цінність 1 МДж енергії, грн.

Виконаний нами ексергетичний аналіз показав, що повна енергоемність гірничозбагачувального виробництва складає 4,166 ГДж/т, а рівень загальних втрат енергії (гірнична маса у відвалах, відходи збагачення, енерговитрати, пов'язані з роботою технологічного обладнання) складає 3,574 ГДж/т. При цьому енергоефективність виробництва дорівнює $\eta_{екс} = 4,21\%$. Паливна складова енерговитрат складає 2,139 ГДж/т та включає електроенергію і природний газ з питомими витратами 145 кВт*год/т та 25 м³/т відповідно, а також дизельне паливо, тверде паливо і мазут. Найбільша кількість корисної ексергії витрачається на переробку мінеральної сировини, з якої 65% втрачається у відходах збагачення та розкривних породах. При зниженні витрат ПЕР на гірничозбагачувальному комбінаті до світового рівня, ексергетичний ККД підприємства зросте на 4,05% та складе 18,26%, а комплексне використання мінеральної сировини ще більше покращить цей показник.

Енергозбереження може бути реалізовано за двома напрямками. Перший формує

динаміку енергоспоживання шляхом безпосередніх змін витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виготовленої продукції за рахунок зменшення її матеріалоемності. Це здійснюється шляхом переходу на нову техніку або нові технології та внаслідок прямої заміни більш енергоємних видів продукції менш енергоємними. Такий напрямок є активною формою енергозбереження. Другий, навпаки, створює енергозберігаючий ефект не цілеспрямованими змінами якісних параметрів продукції без яких-небудь змін енергоємності по кожному її виду, а шляхом простого нарощування виробництва частки менш енергоємної продукції в загальному її обсязі. Це є пасивною формою енергозбереження.

У першу чергу, зниження енергоємності виробництва досягається за рахунок організаційно-технічних заходів з мінімальними строками окупності. Навпроти, енергозберігаючі заходи, що потребують значних інвестицій, навіть високоефективні, найчастіше узгоджуються між собою в рамках програм технічного переозброєння й обумовлюються не завжди чіткими перспективами виробничої діяльності. Із цієї причини їхня реалізація дуже часто відкладається на невизначений час. Однак, якщо складності реалізації організаційно-технічних заходів обмежуються відсутністю зацікавленості експлуатаційно-виробничого персоналу, то проблеми дорогих проектів – це проблеми власника. Більш висока цінність організаційно-технічних заходів визначається не тільки проблемами практичної реалізації інвестиційних проектів, але й більш високими показниками зростання енергоефективності. За даними різних вітчизняних й іноземних джерел, приблизно 50 ÷ 70% реалізованих можливостей енергозбереження припадає на маловитратні і, в першу чергу, організаційно-технічні заходи і економічні методи вирішення проблем економії енергетичних ресурсів, які отримали широке розповсюдження у світовій практиці. Задачі і функції управління енергозбереженням при використанні економічних методів представлено на рис. 1.

Процес енерговикористання на гірничорудних підприємствах повинен включати: аналіз загального по підприємству режиму

енергоспоживання та витрат на нього, а також його структуру; аналіз енергозабезпечення підприємства з врахуванням єдиного енергетичного еквіваленту; вартісний аналіз кожного енергетичного ресурсу, що оцінений в енергетичному еквіваленту; аналіз енергетичних потоків кожного з енергетичних ресурсів, які використовуються на підприємстві з встановленням їх структурних характеристик за організаційними, технологічними та іншими ознаками; встановлення оцінок, характеристик, закономірностей та споживання енергетичних ресурсів, критичний аналіз енергетичних потоків з визначенням напрямів зниження рівня енергоспоживання; синтез проектних рішень з підвищення енергоефективності; експертизу проектних рішень, у тому числі проведення їх техніко-економічної оцінки з складанням проекту програми підвищення енергоефективності підприємства; презентацію результатів енергетичних ресурсів, що забезпечує мотивацію відповідальних осіб вищого менеджменту щодо реалізації політики підвищення енергоефективності та зниження собівартості продукції.

Раціональне використання різних видів ресурсів у процесі гірничого виробництва має особливо важливе значення в контексті підвищення продуктивності праці, рентабельності виробництва, фондівіддачі, збільшення прибутку шляхом зменшення питомих витрат, витрат ресурсів і зниження кількості відходів, які утворюються у процесі виробництва залізовмісткої продукції. Крім того, оскільки ресурси є основною частиною оборотних коштів, то прискорення їх обігу дозволить вивільнити додаткові фінансові ресурси в умовах їх обмеженості, а також знизити матеріало- та енергоємність товарної продукції на основі використання у виробництві вторинних ресурсів і відходів, впровадження технологій замкнутого циклу, що зменшить негативний вплив на навколишнє середовище.

При цьому важлива роль відводиться системі нормування енергоспоживання, що пов'язана з енергетичним обліком, контролем і аналізом енерговикористання та утворює разом з ними комплексну систему робіт, що плановірно проводяться і періодично повторюються, та забезпечують ефектив-

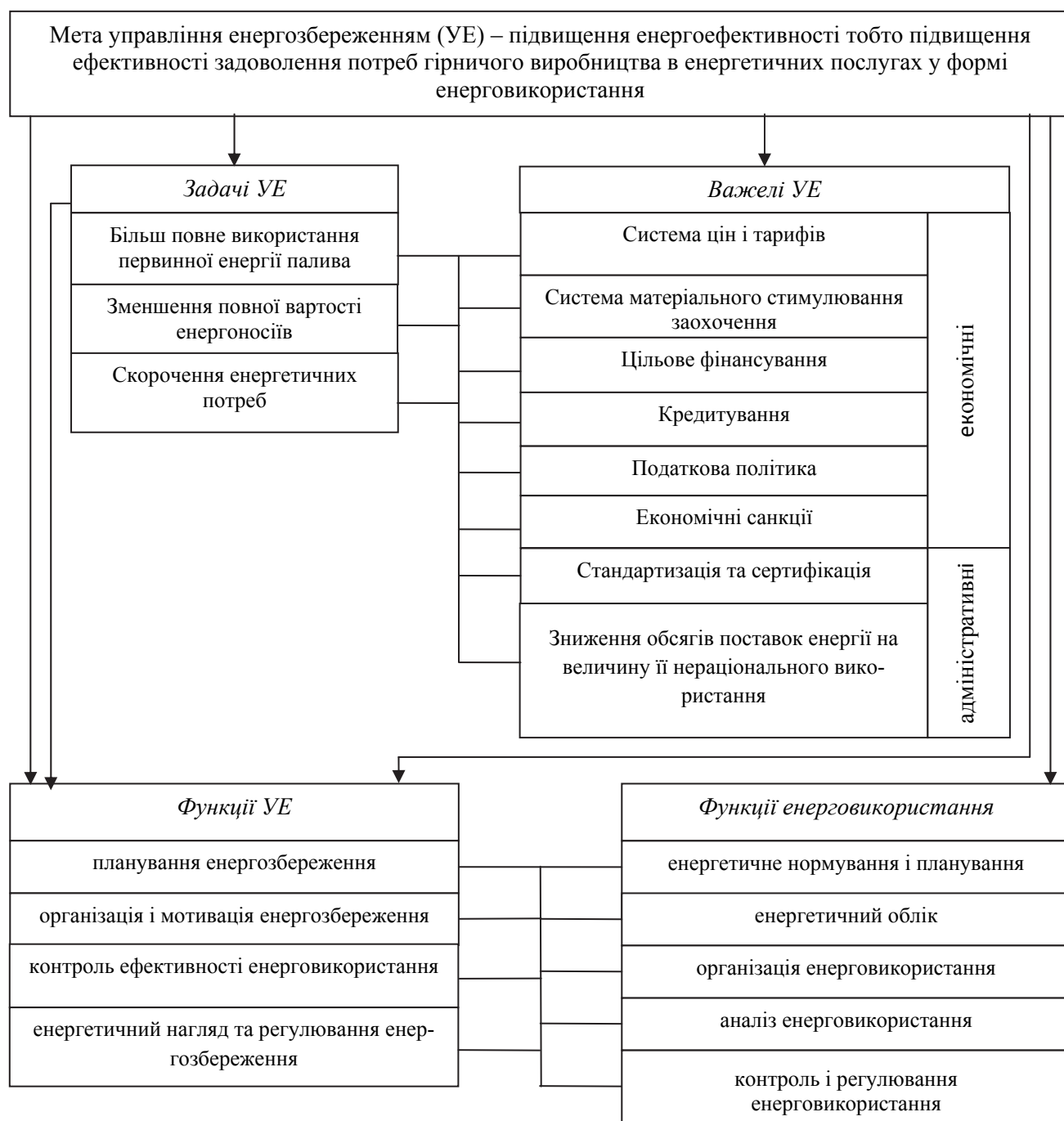


Рис. 1. Основні задачі і функції управління енергозбереженням на гірничорудному підприємстві

не використання енергоресурсів. Невідкладне вирішення вказаної проблеми передбачено законодавством України, зокрема, Законом України «Про енергозбереження», а також нагальною необхідністю забезпечення конкурентоспроможності гірничо-збагачувального виробництва у цілому.

Схематично така послідовність робіт та їх кругообіг у часі та в її зв'язках з плануванням енергоспоживання і визначення результатів енерговикористання на гірничо

рудному підприємстві представлена на рис. 2.

Необхідно зазначити, що в теперішній час гірничо-збагачувальні комбінати України є найбільш енергоємними споживачами, при чому останнім часом для них характерний випереджувальний ріст рівня енергоспоживання в порівнянні зі зростанням випуску залізистісної продукції. Це пов'язано зі зміною умов видобутку й переробки корисних копалин, постійним погіршенням

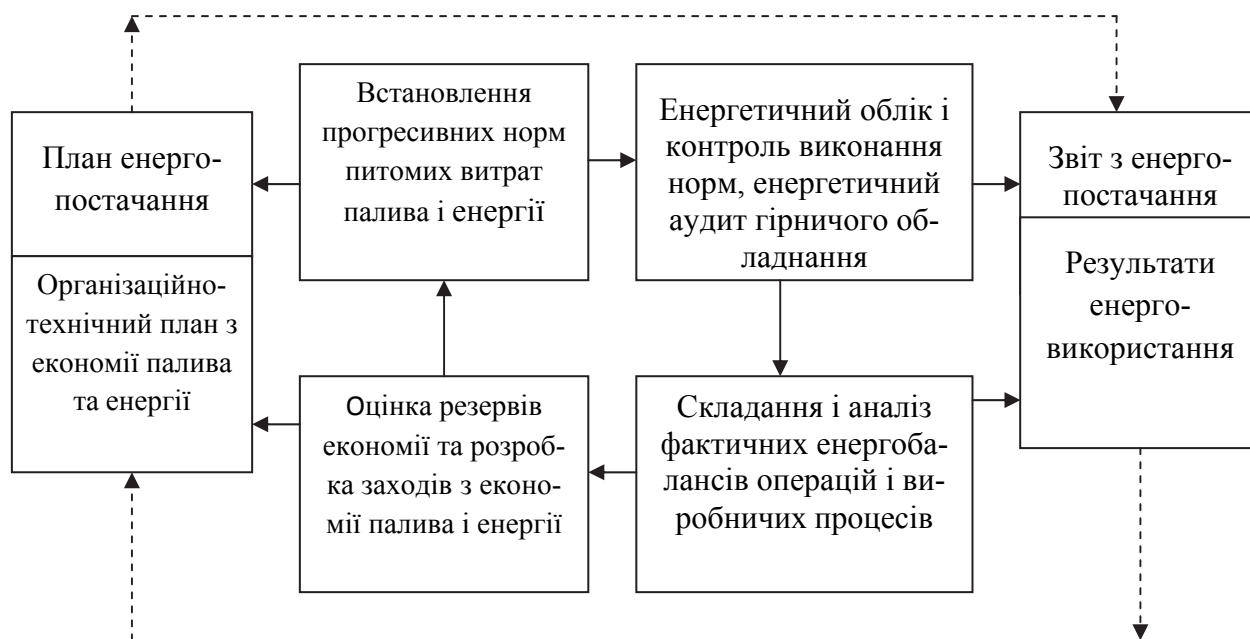


Рис. 2. Схема комплексу робіт з економії енергії при нормуванні, плануванні, обліку і аналізу енерговикористання на гірничорудному підприємстві

гірничо-геологічних та гірничотехнічних умов розробки родовищ зі збільшенням глибини кар'єрів при одночасному зниженні вмісту корисного компоненту в руді, використанням енергоємного гірничого устаткування, впровадженням інноваційних природоохоронних заходів. Тому, впровадження запропонованих методичних підходів в практику роботи гірничорудних підприємств дозволить суттєво підвищити ефективність використання енергетичних ресурсів в умовах їх дефіциту та обмежених фінансових можливостей переважної більшості вітчизняних промислових підприємств.

Висновки. Наведені результати досліджень надають можливість розраховувати основні показники використання енергетичних ресурсів та управляти цим процесом на гірничорудних підприємствах. З урахуванням особливостей гірничо-збагачувального виробництва правомірно зробити висновок, що наведені науково-методичні підходи відносно організаційно-економічного забезпечення енергозбереження потребують подальшого розвитку та удосконалення з метою їх швидкої адаптації до технологічних змін у виробництві окремих видів товарної продукції.

Література

1. Закон України «Про енергозбереження» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1994. – № 30. – С. 894–904.
2. Бесчинский А. А. Экономические проблемы электрификации / А. А. Бесчинский, Ю. Коган. – [2-е изд. перераб. и доп.] – М. : Энергоатомиздат, 1983. – 432 с.
3. Головкин П. И. Энергосистема и потребители электрической энергии / П. И. Головкин. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : Энергоатомиздат, 1984. – 360 с.
4. Рациональное использование топливно-энергетических ресурсов (Экономия топлива и электроэнергии) / А. П. Егорычев., В. Г. Лисиенко, С. Е. Розин, Я. М. Щелоков. – М. : Металлургия, 1990. – 149 с.
5. Сальников А. Х. Нормирование потребления и экономия топливно-энергетических ресурсов / А. Х. Сальников, Л. А. Шевченко. – М. : Энергоатомиздат, 1986. – 240 с.
6. Сосновский Ю. А. Организация работы по экономии электрической и тепловой энергии на промышленных предприятиях / Ю. А. Сосновский, С. Н. Игнатенко, А. П. Пономарева. – [2-е изд., перераб. и доп.] – К. : Техніка, 1980. – 64 с.
7. Metcalf G. Measuring The Energy Savings From Home Improvement Investments: Evidence From Monthly Billing Data / G. Metcalf, K. Hassett. // The Review of Economics and Statistics, MIT Press, 1999. – vol. 81(3). – P. 516–528.
8. Popp D. Energy, the Environment and Technological Change / D. Popp, R. Newell, A. Jaffe, B. H. Hall, N. Rosenberg // Handbook of Economics of Innovation. – 2009. – P. 2 – P. 874–894.
9. Кондратенко Н. О. Удосконалення органі-

зації управління процесами енергозбереження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Н. О. Кондратенко. – Харків, 2005. – 20 с.

10. Сталинский Д. В. Проблемы и перспективы энергосбережения в горно-металлургическом комплексе / Д. В. Сталинский, В. Г. Литвиненко, Р. А. Перетятко // Экология и промышленность. – 2012. – № 1. – С. 4–10.

11. Волков Б. Н. Основы ресурсосбережения в машиностроении: уч. пос. / Б. Н. Волков, В. Бакумен-

ко, Г. Яновский. – Л. : Политехника, 1991. – 180 с..

12. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 215 с.

13. Юрин Ю. Топливо-энергетические ресурсы в промышленности / Ю. Юрин // Экономика и предпринимательство. – М. : Вопросы экономики, 2001. – № 6. – С. 52–61.

14. Темченко А. Г. Ресурсозберігаючі технології гірничого виробництва / А. Г. Темченко. – Кривий Ріг : Мінерал, 2000. – 211 с.

В статье проанализированы технологические и организационные факторы влияния на эффективность использования энергетических ресурсов с учетом особенностей определения их удельных затрат по технологическим процессам горно-обогатительного производства на стадиях добычи и переработки железной руды. Предложен научно-методический подход к оценке использования ресурсов на промышленных предприятиях, который базируется на учете совокупных затрат энергетических ресурсов горно-обогатительного производства в натуральном выражении.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергосбережение, энергоэффективность, энергопотребление, энергоёмкость, удельные затраты, горнорудные предприятия.

Technological and organizational factors of influence on the efficiency of the use of power resources are analysed taking into account the calculation of specific cost at the technological processes of ore-dressing production on the stages of extraction and processing of iron ore. A scientific-methodological approach is offered for the estimation of the use of resources on industrial enterprises based on taking into account the combined costs of power resources of ore mining and processing production in natural terms.

Keywords: energy resources, energy saving, energy efficiency, energy consumption, power consumption, specific costs, mining enterprises.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 28. 08.14

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ ЙОГО АКЦІОНЕРІВ

С. П. Лобов, к. е. н., доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Запропоновано визначати середньорічну величину загальної акціонерної віддачі (TSR) на підставі дисконтованої величини зміни ринкової вартості акцій підприємства та дивідендів за період життєвого циклу проекту. Створено економіко-математичну модель для прогнозування ринкової вартості акцій підприємства. Розроблено методичні підходи до оптимізації коефіцієнту дивідендних виплат під час здійснення інвестиційних проектів на підставі максимізації TSR.

Ключові слова: економічна ефективність діяльності, коефіцієнт дивідендних виплат, загальна акціонерна віддача, ринкова капіталізація, дисконтна ставка.

Постановка проблеми. Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства традиційно проводиться з позиції менеджерів підприємства. В той же час проблемі оцінки економічної ефективності з позиції акціонерів в економічній літературі приділяється недостатньо уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з головних показників економічної ефективності з позиції акціонерів є загальна акціонерна віддача (TSR). Даний показник визначається за формулою [1–3]:

$$TSR = \frac{(P_1 - P_0) + dps}{P_0} \quad (1)$$

де P_0 , P_1 – біржове котирування 1 акції підприємства на початок та кінець досліджуваного періоду, відповідно, грн.;

dps – сума дивідендів на 1 акцію, сплачених протягом досліджуваного періоду, відповідно, грн.

TSR характеризує ставку доходності, яку отримує у рік акціонер з 1 грн. вартості придбання акції. Дохід акціонера включає суму дивідендів та дохід від збільшення ринкової вартості акцій.

Слід зазначити, що показник TSR може використовуватись лише для підприємств, акції яких регулярно обертаються на біржі. Усі ГЗК Кривбасу є акціонерними товариствами, але лише акції ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК» регулярно обертаються на біржі. Для інших ГЗК доцільно визначати величину відносного приросту дивідендів

протягом досліджуваного періоду:

$$Td = \frac{dps_1 - dps_0}{dps_0} \quad (2)$$

де dps_1 , dps_0 – сума дивідендів на 1 акцію, сплачених протягом досліджуваного та попереднього періоду, відповідно, грн.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка методичних підходів до оцінки економічної ефективності діяльності підприємства з позиції його акціонерів під час здійснення інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом 2004–2011 рр. на ГЗК Кривбасу 100% чистого прибутку використовувалось на виплату дивідендів. Але, починаючи з 2012 р., на цих підприємствах впроваджується масштабний інвестиційний проект розвитку, що потребує залучення значних коштів. Тому з 2012 р. прийнято рішення відмовитись від виплати дивідендів з метою реінвестування чистого прибутку у зазначений проект.

Слід зазначити, що повна відмова від дивідендів може призвести до зниження інвестиційної привабливості цих підприємств і як наслідок, ринкової вартості їх акцій. У табл. 1 наведено дані про чистий прибуток, суму дивідендів та біржові котирування акцій ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК».

Як видно з цієї таблиці, біржові котирування збільшуються зі збільшенням чистого прибутку та дивідендів у 2009–2011 рр.

Таблиця 1
Дані про чистий прибуток, суму дивідендів та біржові котирування акцій

Роки	Чистий прибуток, тис. грн.	Сума дивідендів, тис. грн.	Біржове котирування акцій, грн. / шт.	Ринкова капіталізація підприємства, тис. грн.
ПАТ «ПівнГЗК»				
2009	1246473	1120000	3,58	8237408
2010	2645183	5614517	9,98	22998054
2011	6249152	3198187	11,38	26215982
2012	3534477	6161524	9,07	20897987
ПАТ «ЦГЗК»				
2009	249402	500000	3,07	3596288
2010	1285279	2123156	6,12	7173684
2011	2592853	1491245	6,88	8060830
2012	761185	2503912	6,82	7991772

У 2012 р. сума дивідендів майже вдвічі більша за чистий прибуток, тому що дивіденди нараховуються за попередній 2011 р., в якому чистий прибуток був відповідно більший. У табл. 1 також наведено ринкову капіталізацію підприємства, що традиційно визначається як добуток біржових котирувань на загальну кількість акцій підприємства. Даний показник традиційно вважається найкращим індикатором ринкової вартості підприємства у разі, якщо його акції регулярно обертаються на біржі.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз залежності ринкової капіталізації від чистого прибутку та суми дивідендів. Сума дивідендів нараховується у звітному році за попередній рік, а чистий прибуток визначається за звітний рік. Таким чином, це два різні фактори, які не впливають один на одного і тому можуть бути враховані у рівнянні регресії.

За допомогою пакету аналізу Microsoft Excel отримане наступне рівняння регресії:

$$PK = 2,78 \times ЧП + 2,11 \times Див + 705,54 \quad (3)$$

де РК – ринкова капіталізація (вартість підприємства), тис. грн.;

ЧП – чистий прибуток за звітний рік, тис. грн.;

Див. – сума дивідендів, нарахованих у звітному році за попередній рік, тис. грн.

Коефіцієнт детермінації по даному рівнянню складає 93%, що вказує на високу тіс-

ноту взаємозв'язку у отриманій моделі. Оцінку надійності рівняння регресії проведено на підставі F-критерію Фішера. Спостережене значення F-критерію (36,4) значно перевищує табличне значення (0,001) при величині ймовірності відхилення 0,05. Отже, підтверджується статистична значимість отриманого рівняння регресії.

У табл. 2 представлено частки впливу факторів для даного рівняння регресії. Як видно з цієї таблиці, обидва фактори позитивно та суттєво впливають на величину ринкової вартості підприємства, але вплив чистого прибутку дещо вищий.

Таблиця 2
Частки впливу факторів у рівнянні регресії

Фактор	Частка впливу, %
Чистий прибуток (ЧП)	49,2
Сума дивідендів (Див)	45,5

Таким чином, для ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК» відмова від сплати дивідендів призводить до суттєвого зниження їх ринкової вартості, а також економічної ефективності їх діяльності з позиції акціонерів. З іншого боку, у разі використання 100% чистого прибутку на дивіденди у цих підприємств не залишається власних коштів для фінансування інвестиційних проектів. Тому вони змушені будуть залучати банківські кредити. Але це призведе до відвертання грошового потоку на сплату відсотків по кредиту і, як наслідок, зниження дивідендів в цілому по проекту. Отже, доцільно визначити оптимальний коефіцієнт дивідендних виплат, при якому акціонери отримують максимальну суму дивідендів.

У табл. 3 наведено розрахунок дисконтованої суми дивідендів по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК» у разі якщо коефіцієнт дивідендних виплат складає 0,96.

При більшому значенні даного коефіцієнту чистого грошового потоку підприємства недостатньо для повернення суми банківського кредиту з відсотками. Слід зазначити, що в сучасних умовах фінансової кризи в економіці України відсоткові ставки по кредитах зросли до рекордного значення (до 25% річних). В розрахунку прийнята саме така ставка.

Розрахунок дисконтованої суми дивідендів по інвестиційному проекту розвитку
ПАТ «ПівнГЗК» (коефіцієнт дивідендних виплат – 0,96), млн. дол..

Роки	Чистий грошовий потік	Сума дивідендів	Дисконтована сума дивідендів	Сума банківського кредиту	Повернення кредиту	Залишок по кредиту	Відсотки по кредиту	Залишок грошових коштів
2014	601	705	613	140		140	35	
2015	573	705	533	223		363	91	
2016	657	705	464	185		548	137	
2017	724	705	403	160		708	177	
2018	894	772	384	73		781	195	
2019	960	820	355	74		855	214	
2020	1033	842	316	30		885	221	
2021	1119	885	289		17	868	217	
2022	1216	928	264		95	773	193	
2023	1344	971	240		239	534	134	
2024	2994	1008	217		534			38
	Всього		4079					

При таких великих відсоткових ставках доцільно знижувати коефіцієнт дивідендних виплат в перші роки проекту, а отриману економію відсотків по кредиту спрямовувати на виплату дивідендів у останні роки проекту. В такому випадку сума економії відсотків, навіть з урахуванням дисконту, суттєво вища, ніж дивіденди, отримані при використанні на дивіденди 100% чистого прибутку. Перевіримо це на прикладі досліджуваного інвестиційного проекту ПАТ «ПівнГЗК».

Розрахунок дисконтованої суми дивідендів при коефіцієнті дивідендних виплат 0,90 наведено у табл.4. Як видно з цієї таблиці, хоча у перші роки проекту сума дивідендів менша, ніж при коефіцієнті дивідендних виплат 0,96 (табл. 3), у останньому році вона суттєво більша та складає 3,9 млрд. дол., в т.ч. 1,3 млрд. дол. – сума зекономлених відсотків по кредитах. В результаті навіть з урахуванням дисконтної ставки (15%), дисконтована сума дивідендів в цілому по проекту збільшується з 4,1 млн. грн. до 4,5 млрд. дол. Але слід зазначити, що при подальшому зниженні коефіцієнту дивідендних виплат втрати дисконту по дивідендах перевищують економію відсотків. Тому далі знижувати коефіцієнт дивідендних виплат недоцільно.

На рис. 1 наведено графік залежності дисконтованої суми дивідендів по досліджуваному інвестиційному проекту ПАТ

«ПівнГЗК» від коефіцієнту дивідендних виплат (Кдив).

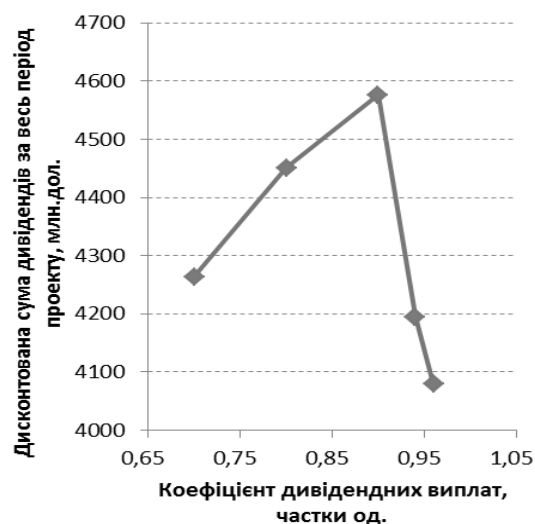


Рис.1. Графік залежності дисконтованої суми дивідендів по інвестиційному проекту ПАТ «ПівнГЗК» від коефіцієнту дивідендних виплат

Як видно з рис.1, спочатку при Кдив до 0,90 дисконтована сума дивідендів зростає при збільшенні даного коефіцієнту. При Кдив до 0,80 банківські відсотки взагалі не нараховуються, тому що власних коштів достатньо для фінансування інвестиційного проекту без залучення кредиту. Далі при Кдив між 0,80 та 0,90 сума банківських відсотків незначна, тому сума дивідендів збільшується. Але при Кдив більш, ніж 0,90,

Розрахунок дисконтованої суми дивідендів по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК» (коефіцієнт дивідендних виплат – 0,90), млн. дол.

Роки	Сума дивідендів	Дисконтована сума дивідендів	Сумма банківського кредиту	Повернення кредиту	Залишок по кредиту	Відсотки по кредиту	Залишок грошових коштів
2014	661	575	81		81	20	
2015	661	500	145		226	57	
2016	661	435	81		307	77	
2017	661	378	20		327	82	
2018	724	360		119	208	52	
2019	769	332		185	23	6	
2020	877	330		23			133
2021	922	301					330
2022	967	275					580
2023	1012	250					912
2024	3906	840					2894
	Всього	4576					

дисконтована сума дивідендів різко знижується внаслідок зростання банківських відсотків та при $K_{див}=0,96$ дисконтована сума дивідендів менша навіть ніж при $K_{див}=0,70$. Таким чином, оптимальний $K_{див}$ складає 0,90.

Звісно, при зниженні відсоткової ставки по кредитах темпи зниження дисконтованої суми дивідендів будуть не такими стрімкими. В таких умовах, оптимальний $K_{див}$ може бути більшим.

Як зазначалося вище, для підприємств, акції яких обертаються на біржі (ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК»), при оцінці економічної ефективності діяльності з позиції акціонерів доцільно визначати показник TSR. Акції ПАТ «ІнГЗК» активно не котируються на біржі, тому для даного підприємства доцільно використовувати дисконтовану суму дивідендів.

Тому проведемо прогнозування біржових котирувань акцій цих підприємств за рівнянням регресії (3). Слід зазначити, що у зв'язку з нестабільністю валютного курсу гривні та складністю його прогнозування на довготривалий період в інвестиційних проєктах ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК» вихідні дані представлені у доларах США. Тому визначимо рівняння регресії для доларів США:

$$PK = 2,78 \times ЧП + 2,11 \times Див + 88,19 \quad (4)$$

В формулі (1) TSR визначається виходячи з даних на 1 акцію, але може визначатись і на усю кількість його акцій. В такому разі замість біржового котирування 1 акції підприємства, враховується ринкова капіталізація підприємства. Крім того, враховується загальна сума дивідендів (Див), нарахована у досліджуваному періоді (5).

$$TSR = \frac{(PK_1 - PK_0) + Див}{PK_0} \quad (5)$$

де PK_0 , PK_1 – ринкова капіталізація підприємства на початок та кінець досліджуваного періоду, відповідно, грн.

Формула (5) зводиться до формули (1) шляхом скорочення кількості акцій в чисельнику та знаменнику, тому формули (1) та (5) тотожні.

Розрахунок TSR по інвестиційному проєкту розвитку ПАТ «ПівнГЗК» при $K_{див}=0,96$ наведено в табл. 5. Ринкова капіталізація визначалась за формулою (4). Як видно з цієї таблиці, показник TSR протягом життєвого циклу проєкту суттєво змінюється.

Для формування загального висновку про рівень TSR проєкту в цілому Бостонською консалтинговою групою (BCG) запропоновано визначати середню величину ($TSR_{сер}$) по усіх роках проєкту як середнє геометричне:

Розрахунок TSR по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»
(коефіцієнт дивідендних виплат – 0,96), млн. дол.

Роки	Сума дивідендів	Чистий прибуток	Ринкова капіталізація	Зміна ринкової капіталізації	TSR	Дисконтова на зміну ринкової капіталізації
2014	705	735	3 619	1 007	66%	876
2015	705	735	3 619	–	19%	–
2016	705	735	3 619	–	19%	–
2017	705	735	3 619	–	19%	–
2018	772	805	3 955	335	31%	167
2019	820	854	4 194	240	27%	104
2020	842	877	4 302	108	23%	41
2021	885	922	4 518	216	26%	71
2022	928	967	4 734	216	25%	61
2023	971	1 012	4 950	216	25%	53
2024	1008	1 012	5 029	78	22%	17

$$TSR_{сер} = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T TSR_t} \quad (6)$$

де TSR_t – величина TSR у t-му році інвестиційного проекту, грн.;

T – період життєвого циклу інвестиційного проекту, роки.

Слід зазначити, що у формулі (6) не враховується вплив фактору часу, хоча період життєвого циклу досліджуваного інвестиційного проекту достатньо тривалий та складає 11 років. Тому потрібно обов'язково провести дисконтування майбутніх грошових потоків.

З цією метою пропонуємо в чисельнику формули (5) враховувати дисконтовану величину зміни ринкової капіталізації та дисконтовану суму дивідендів за весь період життєвого циклу проекту:

$$TSR_{скор} = \frac{1}{PK_0} \times \frac{\sum_{t=1}^T (PK_t - PK_{t-1} + Див_t)}{(1+q)^t}, \quad (7)$$

де $TSR_{скор}$ – середня величина TSR, скоригована за запропонованим методом, грн.;

PK_{t-1} , PK_t – ринкова капіталізація підприємства на початок та кінець t-го періоду, відповідно, грн.

$Див_t$ – сума дивідендів у t-му періоді, грн.

q – ставка дисконтування, частки од.

В табл. 6 наведено результати розрахунку середньої величини TSR по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК». Як видно з цієї таблиці, середнє значення TSR за методом BCG складає 26%, а запро-

понованим методом величина TSR значно менша (19%), що пов'язано з урахуванням дисконту.

Таблиця 6

Розрахунок середньої величини TSR по інвестиційному проекту розвитку
ПАТ «ПівнГЗК»
(коефіцієнт дивідендних виплат – 0,96)

Показник	Значення
Дисконтована зміна ринкової капіталізації, млн. дол.	1389
Дисконтована сума дивідендів, млн. дол.	4079
Ринкова капіталізація на початок проекту, млн. дол.	2612
TSR за запропонованим методом, %	19%
Середня величина TSR за методом BCG, %	26%

На рис. 2 наведено графік залежності TSR за запропонованим методом від коефіцієнту дивідендних виплат для ПАТ «ПівнГЗК».

Отже, оптимальним є $K_{див}=0,80$, при якому досягається максимальна величина $TSR=25,7\%$. В той же час як зазначалося вище, при урахуванні лише дисконтованої суми дивідендів, оптимальний $K_{див}$ складає 0,90. Це пов'язано з тим, що у показнику TSR, окрім дивідендів, враховується величина ринкової капіталізації. Остання знижується поряд з сумою дивідендів внаслідок поглинання грошового потоку банківськими відсотками, що посилює негативний вплив на TSR. Тому TSR починає знижуватись вже при $K_{див}=0,80$.



Рис. 2. Графік залежності TSR по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК» від коефіцієнту дивідендних виплат

Слід зазначити, що при $K_{див} \leq 0,80$ підприємству не потрібно залучати банківські кредити, тому оптимальний $K_{див}$ не може бути нижчий 0,80. Як видно з рис. 3, при зниженні кредитної ставки лінія залежності TSR від коефіцієнту дивідендних виплат зміщується вправо, починаючи з $K_{див}=0,80$. Тобто у разі зниження кредитної ставки темпи зниження TSR уповільнюються та оптимальний $K_{див}$ збільшується до 0,90.



рис. 3. Зміщення вправо лінії залежності TSR від коефіцієнту дивідендних виплат при зниженні кредитної ставки по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

В той же час при зниженні дисконтної ставки лінія залежності TSR від коефіцієнту дивідендних виплат зміщується вгору (рис. 4), тому оптимальний $K_{див}$ залишається

на рівні 0,80, хоча величина TSR збільшується.

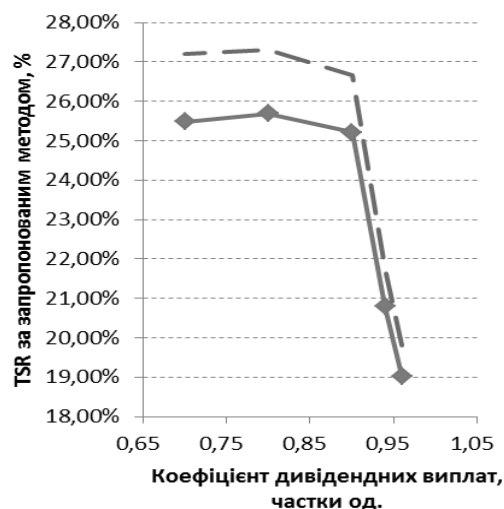


Рис. 4. Зміщення вгору лінії залежності TSR від коефіцієнту дивідендних виплат при зниженні дисконтної ставки по інвестиційному проекту розвитку ПАТ «ПівнГЗК»

Таким чином, для підприємств, акції яких обертаються на біржі, TSR є більш точним показником економічної ефективності діяльності, який дозволяє комплексно врахувати економічні результати з позиції акціонерів. Але при оцінці ефективності інвестиційних проектів доцільно в даному показнику врахувати вплив фактору часу.

Висновки. Таким чином, при високих процентних ставках по банківських кредитах, що перевищують ставку дисконту, доцільно знижувати коефіцієнт дивідендних виплат у перші роки проекту, а отриману економію відсотків по кредитах спрямовувати на дивіденди у наступні роки проекту. Це призводить до збільшення як дивідендних виплат, так і ринкової вартості акцій підприємства, та відповідно TSR навіть з урахуванням дисконту.

Література

1. Olsen E. The 2004 Value Creators Report: The next frontier / E. Olsen, D. Stelter, P. Xnonneux. – Boston : Boston Consulting Group, 2004. – Р. 43–67.
2. Черемушкин С. В. Методология расчета совокупной акционерной доходности / С. В. Черемушкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 18(123). – С. 13–24.
3. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д. Л. Волков. – [2-е изд.]. – СПб : Высшая школа менеджмента, 2008. – 320 с.

Предложено определять среднегодовую величину общей акционерной отдачи (TSR) на основании дисконтированной величины изменения рыночной стоимости акций предприятия и дивидендов за период жизненного цикла проекта. Создана экономико-математическая модель для прогнозирования рыночной стоимости акций предприятия. Разработаны методические подходы к оптимизации коэффициента дивидендных выплат при осуществлении инвестиционных проектов на основании максимизации TSR.

Ключевые слова: экономическая эффективность деятельности, коэффициент дивидендных выплат, общая акционерная отдача, рыночная капитализация, дисконтная ставка.

It is proposed to determine the annual average total shareholder return (TSR) on the basis of the present value of the change in the market value of the shares and dividends for the period of the project life cycle. Mathematical model to predict the market value of the shares is created. Methodological approaches to the optimization of the ratio of dividend payments in the implementation of investment projects on the basis of maximization of the TSR are developed.

Keywords: economic efficiency, the ratio of dividend payments, common stock returns, market capitalization discount rate.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 22.11.14

УДК 338.242.003.13

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*А. В. Вілянський, асистент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
a.viliansky@gmail.com*

У статті розглянута структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства. Наведено принципи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, розглянуто чинники, що впливають на рівень його інноваційної активності. Створено алгоритм управління інноваційною діяльністю підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, промислове підприємство, оцінка інноваційної спрямованості розвитку підприємства, управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного розвитку пріоритетного значення набувають інноваційні фактори економічного зростання. Виробництво, яке базується на використанні переважно екстенсивних чинників, сьогодні приречене на збитковість і втрату конкурентоспроможності. Стрімке зростання цін на традиційні ресурси, запаси яких поступово вичерпуються, посилення конкуренції на міжнародних ринках факторів виробництва і товарів ставлять сьогодні виробника перед необхідністю пошуку альтернативних джерел максимізації прибутку, одним із яких є інновації.

Такі імперативи економічного зростання вимагають постійного моніторингу інноваційного розвитку промислових підприємств і прийняття своєчасних заходів по його

активізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з розвитком і оцінкою інноваційної діяльності промислових підприємств, а також із побудовою інноваційних моделей, привертала увагу багатьох дослідників, серед яких слід відзначити А. І. Акмаєва [1], О. І. Амошу [2], Ф. І. Євдокимова [3], О. О. Лапко [4], Б. Санто [5], В. М. Хобту [6], М. Г. Чумаченка [7], Л. І. Федулову [8], А. Я. Яковсона [9] та інших.

Для виміру рівня інноваційного розвитку соціально-економічних систем (окремих підприємств, сукупності промислових підприємств, економіки в цілому) використовується широкий круг показників [8]. Експертами ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) розроблена система індикаторів оцінки рівня інноваційного

розвитку, що включає близько двохсот різних показників, серед яких найбільшого поширення набули:

- розвиток високотехнологічного сектора економіки, його питома вага в продукції оброблювальної промисловості і послугах;
- інноваційна активність організацій;
- розмір інвестицій в сектор знань (громадський і приватний), включаючи витрати на вищу освіту, наукові дослідження і дослідно–конструкторські розробки;
- розробка і випуск інформаційного і комунікаційного устаткування, програмних продуктів і послуг;
- зростання чисельності зайнятих у сфері науки і високих технологій;
- обсяги і структура венчурного капіталу, який виступає основним джерелом фінансування особливо ризикових інноваційних проектів на етапі створення нових високотехнологічних фірм;
- участь приватного капіталу в фінансуванні НДДКР (Науково–дослідні і дослідно–конструкторські розробки) повністю;
- структура витрат на НДДКР за стадіями наукових досліджень і напрямками (наприклад, в країнах ОЕСР доля витрат на військові НДДКР знизилася, тоді як підвищилася доля витрат на НДДКР в області охорони здоров'я, біотехнологій та інфокомунікаційних технологій);
- міждержавні потоки знань, а також міжнародна співпраця в галузі науки і інновацій;
- посилення кооперації між фірмами, науково–дослідними організаціями та університетами;
- міжнародний обмін результатами винахідницької діяльності, отримання і придбання патентів іноземними резидентами;
- мобільність учених та інженерів, особливо, високої кваліфікації, а також студентів, що від'їжджають вчитися в інші країни;
- поширення інфокомунікаційних технологій (ІКТ), широке використання персональних комп'ютерів, що визначають вклад ІКТ в зростання числа робочих місць і зайнятості;
- частка високотехнологічних галузей оброблювальної промисловості і високотехнологічних послуг (частка валової доданої

вартості галузей високих технологій високого і середнього рівня у ВВП);

- рівень розвитку різних сфер з підвищеним попитом на знання;
- зростання частки високотехнологічної продукції в товарообміні між країнами, позитивне сальдо провідних країн в торгівлі високотехнологічною продукцією;
- прискорення патентування результатів нових розробок і винаходів у сфері високих технологій [1].

Оцінка кожного показника визначається як сумарна зважена оцінка параметрів, що характеризують цей показник, з урахуванням їх значущості для нього [2]:

$$R_i = \sum_{j=1}^m x_{ij} \cdot p_{ij}, \quad (1)$$

де: R_i – сумарна оцінка i -го показника; $i=1, 2, \dots, n$;

x_{ij} – оцінка j -го параметра i -го показника; $j=1, \dots, m$;

p_{ij} – значущість j -го параметра для i -го показника.

Для з'ясування стану інноваційної активності кожного конкретного підприємства важливою є інформація про його інноваційний потенціал. Загальна сукупна оцінка інноваційного потенціалу підприємства ($O_{nom.}$) зазвичай визначається як сума отриманих значень усіх показників R_i з урахуванням їх значущості для сукупної оцінки інноваційного потенціалу a_i :

$$O_{nom.} = \sum_{i=1}^n R_i \cdot a_i, \quad (2)$$

При всіх позитивних сторонах такого підходу, слід вказати на певну його обмеженість, а саме неможливість отримання на його основі комплексного уявлення про інноваційну активність підприємства, яка досягається на основі його інноваційного потенціалу.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення показників інноваційної спрямованості розвитку промислових підприємств України та їх інноваційної активності, яка характеризує міру використання наявного інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки інноваційна діяльність підприємства і стан його інноваційного потенціалу перебувають під впливом багатьох

чинників, то описана вище методика має бути доповнена методом експертних оцінок.

Найбільш прийнятним для досягнення даної мети видається метод Дельфі, при якому експерти позбавлені можливості спільно обговорювати відповіді і зважати на думку лідера [3]. Експертні оцінки даються анонімно, індивідуально і ізольовано письмово.

Після першого раунду отримана інформація з дотриманням анонімності доводиться до усіх експертів, опитування повторюється, оцінки уточнюються з урахуванням нових даних. Зазвичай після 3–4 раундів думки експертів вже не міняються, і вдається прийти до загального рішення. Цей метод дозволяє здолати основний недолік усіх експертних методів – певна доля суб'єктивності експертних оцінок.

На наше глибоке переконання, саме зіставлення отриманої розрахунковим шляхом сукупної оцінки інноваційного потенціалу підприємства ($Onom.$) у балах з максимально можливою оцінкою у рамках прийнятої методики ($Omax.$) дозволяє отримати відносне значення рівня інноваційного потенціалу цього підприємства ($Enom.$):

$$Enom. = Onom. / Omax. \cdot 100\%, \quad (3)$$

де: $Enom.$ – відносне значення рівня інноваційного потенціалу цього підприємства;

$Onom.$ – сукупна оцінка інноваційного потенціалу підприємства;

$Omax.$ – максимально можливою оцінкою у рамках прийнятої методики.

Виходячи з такого теоретико-методичного підходу, розглянемо та оцінимо інноваційний потенціал промислових підприємств України.

До найважливіших показників, що характеризують рівень інноваційного розвитку підприємств національної економіки, відносяться питома вага високотехнологічної продукції у ВВП і рівень інноваційної активності національних компаній.

Для України характерна низька інноваційна активність промислового виробництва. Так, розробку і реалізацію інновацій в 2007 р. здійснювали усього 11,5% підприємств, в 2008–2009 рр. їх доля склала менше 11%, в 2010 р. інноваційна активність повернулася на рівень 2007 р., в 2011 р. склала

12,8%, в 2012 р. – 13,6% [4]. Для порівняння, інноваційна активність національних компаній США складає приблизно 30% [5].

Аналогічна кількість дослідників в Україні на 20% більше, ніж в Польщі, але загальні витрати на НІОКР на 30% менше. В порівнянні з Угорщиною Україна має в 5 разів більше дослідників, але об'єми фінансування цієї сфери вище лише на 10%.

Структура фінансування наукових і науково-технічних робіт, що виконуються підприємствами і організаціями, що склалася нині, показує, що в джерелах фінансування інноваційної діяльності найбільшу питому вагу займають власні кошти підприємств. Так, в 2013 році фінансування інноваційної діяльності підприємств з цього джерела склало 72,9%; за рахунок коштів державного бюджету фінансується виконання лише 1,9% наукових і науково-технічних розробок; 13,1 займають іноземні інвестиції; 22,1 – інші джерела фінансування інноваційної діяльності, включаючи позикові кошти (рис. 2).



Рис. 1. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності у 2013 р. [10]

Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств країни, проведений за звітними даними відповідних підприємств, показує, що їх орієнтованість на інноваційний розвиток багато в чому визначає положення і успіх цих підприємств на ринку. Наприклад, серед постачальників сучасного устаткування для паливно-енергетичного комплексу гідне місце займає ПАТ «МОТОР СІЧ». Підприємство спеціалізується на випуску авіаційних двигунів різного призначення, але при цьому одним з пріоритетних напрямів його діяльності є випуск промислових установок наземного застосування : газотурбінні приводи (ГТП)

для газоперекачуючих, газліфтних, нафтоперекачувальних агрегатів; газоперекачуючі агрегати (ГПА); газотурбінні електростанції; теплоенергетичні комплекси (дані по усіх акціонерних товариствах).

ПАТ «Мотор Січ» опинилося на першому місці в галузевому рейтингу українських компаній, причому не лише за рахунок значного об'єму основних активів, найвищого в секторі розміру чистого прибутку, але і за рахунок своєї інноваційної діяльності: компанія інвестувала найбільшу суму в модернізацію виробництва, порівнянну з сумарним об'ємом інвестицій інших дев'яти компаній рейтингу.

Цілі і завдання, визначувані при формуванні системи менеджменту промислового підприємства, орієнтованого на інноваційний розвиток, повинні відповідати умовам SMART [4].

Виходячи із специфіки інноваційної діяльності промислових підприємств, ці загальні принципи формування завдань системи менеджменту, мають бути, доповнені ще двома:

– стратегічна спрямованість інноваційного розвитку: незалежно від спільних і приватних цілей формування системи менеджменту підприємства, орієнтованого на інноваційний розвиток, вони повинні відповідати стратегії підприємства і сприяти або створювати передумови для її реалізації;

– комплексність системи менеджменту: інноваційна діяльність зачіпає в тій або іншій мірі усі сторони діяльності підприємства, тому система управління підприємством, орієнтованим на інноваційний розвиток, повинна враховувати усі зв'язки, залежності між ними, прямі і непрямі наслідки здійснюваних заходів.

Суть управління інноваційним процесом у вузькому сенсі полягає в цілеспрямованій дії на процес досліджень, проектно-конструкторських (проектно-технологічних) розробок і освоєння нововведень в цілях скорочення витрат і термінів виробництва промислової продукції і підвищення, кінцею кінцем, ефективності (економічної, соціальної, екологічної). У широкому сенсі суть управління інноваційною діяльністю може бути розкрита з точки зору діючої на підприємстві загальнофірмової системи управління, яка виступає екзогенною системою управління інноваційним процесом.

Управління інноваційною діяльністю промислового підприємства здійснюється на основі, як загальних, так і специфічних принципів, обумовлених особливостями інновацій і змістом інноваційної діяльності. У числі цих принципів доцільно виділити наступні: стратегічний характер; науковість; гнучкість; своєчасність; багатofункціональність; простота; системність; інтеграція; економічність (рис. 2).

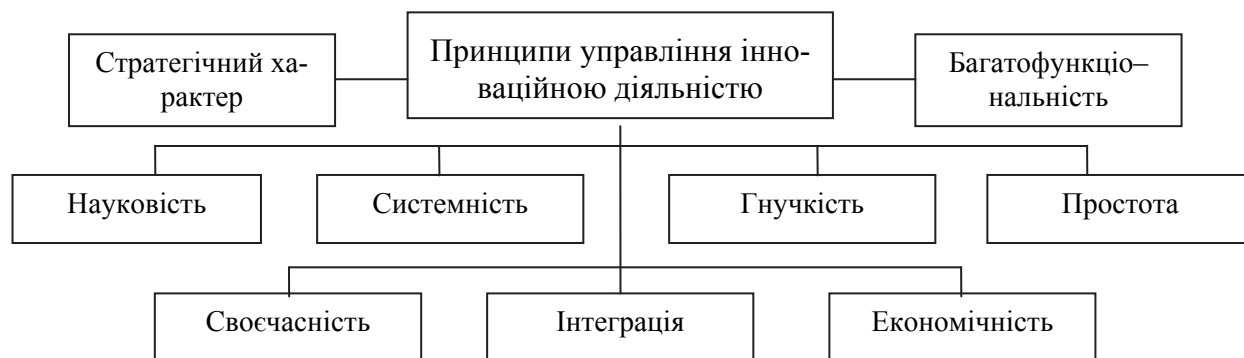


Рис. 2. Принципи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства

Стратегічний характер управління інноваційною діяльністю означає цільову орієнтацію системи управління на реалізацію стратегії підприємства, пріоритетне досягнення стратегічних цілей організаційного розвитку. Ефективна реалізація нововведень, чому повинна сприяти система управління інноваціями, неможлива без віддзер-

калення основних пріоритетів стратегічного розвитку підприємства. У практичному плані цей принцип означає, що при розробці системи управління інноваційною діяльністю підприємства слідує, передусім, враховувати найбільш значущі чинники і напрями формування ризиків і потенційних погроз, які чинять вплив не лише на інноваційну

сферу, але і на інші області діяльності підприємства.

Принцип науковості має на увазі використання в якості методологічної бази при розробці системи управління інноваційною діяльністю комплексу загальнонаукових методів; сучасних методів аналізу, прогнозування і моделювання; методів ухвалення рішень в умовах невизначеності і ризику; інструментів стратегічного менеджменту, а також кращого досвіду з суміжних галузей науки. Зокрема, ми вважаємо за доцільне при розробці системи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства звернутися до методології Форсайта, яка в сучасних умовах підвищених ризиків, невизначеності і швидких змін зовнішнього середовища успішно використовується останніми роками у багатьох країнах при стратегічному плануванні інноваційного, соціально-економічного, науково-технологічного розвитку, причому не лише на національному, але і на корпоративному рівні. Термін Форсайт (у перекладі з англійського Foresight означає «передбачення», «погляд в майбутнє») став широко використовуватися замість терміну «прогноз» (forecast) на початку 1990-х років. В даному випадку важлива не лише смислова, але і змістовна відмінність цих термінів. Якщо традиційний прогноз має на увазі наукове пророцтво і опис деякого певного майбутнього, яке необхідно враховувати при розробці стратегій розвитку, то Форсайт виходить з того, що є безліч варіантів можливого майбутнього, і те з них, яке дійсно настане, багато в чому залежить від дій, що робляться сьогодні [4]. Якісною відмінністю методології Форсайта являється те, що це метод, заснований на виробленні погоджених суджень. І хоча основна увага приділяється отриманню певних прогнозних матеріалів, головна роль відводиться досягненню погоджених оцінок усіх учасників відносно найважливіших стратегічних напрямів розвитку, чинників, що визначають ці напрями розвитку, і можливостей країни або компанії реалізувати ці напрями. При залученні до розробки Форсайтів широкого круга фахівців з самих різних областей, генеральна мета полягає в досягненні якнайповнішого консенсусу усіх учасників з питань соціально-економічного

або науково-технічного розвитку з урахуванням пріоритетів національного розвитку. Таким чином, одна з характерних особливостей цього методологічного підходу полягає в тому, що його зміст визначається внутрішніми можливостями і потребами розвитку кожної конкретної країни [6].

Відповідно на мікрорівні це будуть можливості і потреби, приміром, інноваційного розвитку компанії з урахуванням стратегічних трендів по основних зовнішніх і внутрішніх позиціях. На наш погляд, при використанні принципів, процедури і методики Форсайта в якості методологічної основи побудови системи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства не виникне проблеми емуляції, оскільки середовище реалізації інновацій характеризується значною турбулентністю, поєднанням системних і несистемних ризиків, високою мірою невизначеності відносно майбутніх горизонтів, що вимагає залучення широкого круга фахівців і вироблення погоджених суджень про настання очікуваного результату.

У зв'язку з цим, методологія Форсайта відповідає основним вимогам і принципам побудови стратегічно орієнтованої системи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства. До того ж методологія Форсайта, як інструмент довгострокового прогнозування, заснована на комплексному використанні найрізноманітніших якісних, кількісних і синтетичних методів. У їх числі інтерв'ю, огляди літератури, морфологічний аналіз, «дерева відповідностей», сценарії, ролеві ігри, панелі експертів, аналіз взаємного впливу, сканування, екстраполяція, моделювання, структурний аналіз, зворотний прогноз, метод Дельфі, дорожня карта, критичні технології, багатокритерійний аналіз, патентний аналіз і ін. [7].

Для такої багатоаспектної системи, як система розробки і впровадження інновацій, яка повинна охопити велику кількість різноспрямовано діючих чинників, використання багатьох з приведених вище методів може виявитися тільки корисним.

Принцип своєчасності («точно в потрібний термін») розробки і функціонування системи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства означає, що

управління інноваціями повинно носити, швидше, не реактивний, а попереджувальний характер. Система, що в цьому випадку управляє, зможе своєчасно усунути, скоректувати виявлені відхилення до того, як вони приймуть серйозний або безповоротний характер [9].

Багатофункціональність системи управління інноваційною діяльністю промислового підприємства, як один з принципів її розробки, проявляється в тому, що вона повинна підтримувати процес управління не лише по відношенню до цього інноваційного проекту, але і ефективна дія усієї системи управління підприємством. Виявлення, облік, аналіз, оцінка, планування, контроль і коригування усіх чинників, важливих для результатів окремого інноваційного проекту по різних напрямках зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства одноча-

сно забезпечують початковою необхідною інформацією загальну систему управління підприємством. Багатофункціональність системи управління інноваційною діяльністю знаходить віддзеркалення також в можливості здійснювати аналіз і контроль впливу результатів реалізації інноваційного проекту на кінцеві фінансові показники діяльності підприємства, його інноваційну активність, інвестиційні можливості, рівень конкурентоспроможності продукції, ринкові позиції, імідж і ділову репутацію тощо [11].

Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств спрямоване на підвищення інноваційної активності підприємства. При цьому в процесі управління має бути посилені дії стимулюючих чинників при максимально можливому зниженні впливу гальмівних чинників (табл. 1).

Таблиця 1

Групування чинників впливу на рівень інноваційної активності підприємства

Чинники	Соціально-економічні	Організаційно-управлінські
Стимулюючі інноваційну активність	– загострення конкуренції; – підвищення рентабельності; – ріст активів підприємства; – матеріальне заохочення учасників інноваційного процесу; – можливості самореалізації; – зростання попиту на продукцію підприємства; – активізація інноваційної політики держави; – розвиток механізмів банківського кредитування інноваційної діяльності	– гнучкість організаційної структури; – децентралізація управління; – підвищення кваліфікації працівників; – інноваційна сприйнятливість персоналу; – інноваційне лідерство вищого менеджменту підприємства; – система управління інноваційною діяльністю підприємства
Стримуючі інноваційну активність	– висока міра ризику, пов'язана з інноваціями; – тривалий період окупності інноваційних проектів; – недостатній обсяг власних фінансових коштів і складний механізм отримання кредитів; – низький попит на нову продукцію	– стала організаційна структура; – надмірна бюрократія; – недостатня кількість кваліфікованих і креативних кадрів; – складність знаходження партнера для спільної розробки

Джерело: [12]

Приведені в таблиці 1 чинники, що визначають інноваційну активність підприємства, підлягають аналізу і оцінці на початкових етапах формування системи управління підприємством, орієнтованим на інноваційний розвиток, яка будується за наступним алгоритмом (рис. 3).

Для оцінки інноваційної спрямованості діяльності промислового підприємства доцільно використовувати систему показників, що включає три основні блоки : 1) показники оцінки інноваційного потенціалу підпри-

ємства; 2) показники оцінки інноваційної активності підприємства; 3) показники оцінки інноваційної спрямованості менеджменту підприємства [13].

Інноваційний потенціал підприємства представляє сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні, науково-технічні і інші ресурси, а також умов і можливостей, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства робиться з ви-

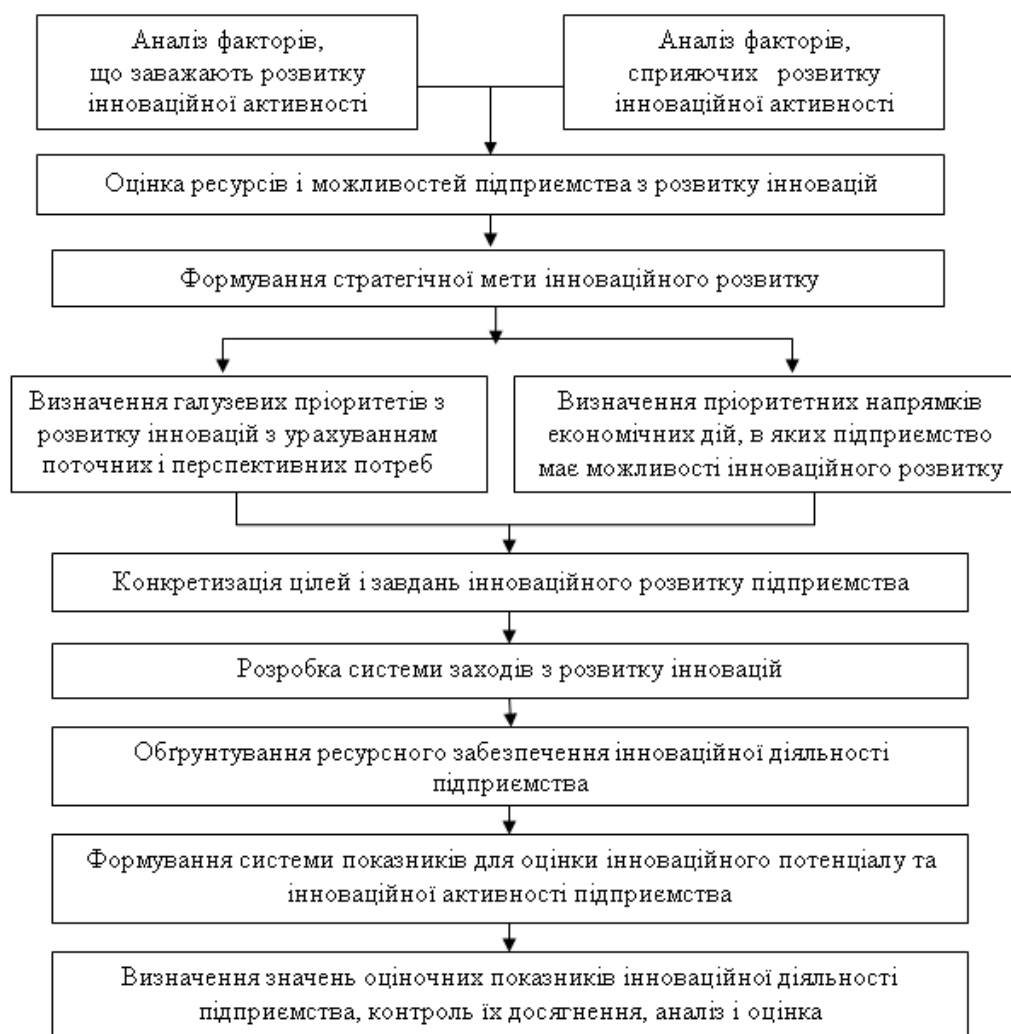


Рис. 3. Алгоритм управління інноваційною діяльністю підприємства

користанням експертних методів, найбільш прийнятним з яких є метод Дельфі. Його основна гідність – мінімальна суб'єктивність отримуваної експертної оцінки.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства доповнюється оцінкою інноваційної активності, яка характеризує міру використання наявного інноваційного потенціалу в процесі розробки, впровадження, використання і поширення інновацій в усіх сферах діяльності з метою стабільного і успішного розвитку. Оцінка інноваційної активності підприємства дозволяє отримати уявлення про міру організованості інноваційного процесу, забезпеченості підприємства необхідними для інноваційної діяльності ресурсами, міри сприйнятливості інновацій керівництвом і персоналом підприємства [14].

В якості самостійного етапу оцінки інноваційної спрямованості промислового підприємства слід розглядати оцінку інноваційної спрямованості менеджменту підпри-

ємства, оскільки для підприємств, орієнтованих на інноваційний розвиток, саме спрямованість менеджменту підприємства на інноваційні рішення в усіх сферах діяльності забезпечує у результаті успішний і ефективний організаційний розвиток. Узагальненими показниками, що характеризують рівень інноваційної спрямованості і інноваційного розвитку підприємств, являються питома вага високотехнологічної продукції у ВВП і рівень інноваційної активності національних підприємств. Для України характерна низька інноваційна активність промислового виробництва. Так, розробку і реалізацію інновацій впродовж останніх п'яти років здійснюють не більше 11,5–13,6% усіх промислових підприємств. Аналогічний показник по національних компаніях США складає приблизно 30% [15].

Доля принципово нових розробок у витратах на технологічні інновації по українських промислових підприємствах складає

нині приблизно 12%, тоді як в країнах ОЭСР – не менше 33%. У структурі фінансування наукових і науково-технічних робіт, що виконуються підприємствами і організаціями, що склалася до теперішнього часу, найбільшу питому вагу займають власні засоби підприємств, наприклад, в 2012 році фінансування інноваційної діяльності підприємств з цього джерела склало 63,9% [16].

Висновки. Проведений аналіз діяльності ряду підприємств промисловості України показав, що переважно інноваційну активність демонструють підприємства, для яких складаються сприятливі зовнішні умови інноваційного розвитку. В той же час, уміння підприємств використовувати наявний внутрішній потенціал і сприятливі умови для інноваційного розвитку відбиває в цілому інноваційну спрямованість менеджменту підприємства. Особливості інноваційної діяльності обумовлюють необхідність розробки у рамках загальнофірмової системи менеджменту спеціального механізму управлінської дії на інноваційний процес. Основними цілями такої управлінської дії повинні стати: безперервне оновлення асортименту і номенклатури продукції, що випускається, а також вживаної техніки, технології, методів організації і управління виробництвом для досягнення стабільного економічного зростання і підвищення кінцевих фінансово-економічних показників діяльності підприємства; подальший розвиток науково-технічного і виробничого потенціалу, створення наукового заділу для безперервного ефективного розвитку підприємства в майбутньому.

Управління діяльністю промислового підприємства, орієнтованого на інноваційний розвиток, у тому числі, управління інноваційною діяльністю, здійснюється на основі, як загальних, так і специфічних принципів. Найбільш значущими для ефективного управління принципами є: стратегічний характер; науковість; гнучкість; своєчасність; багатofункціональність; простота; системність; інтеграція; економічність.

Таким чином встановлено, що початковим етапом формування системи управління підприємством, орієнтованим на інноваційний розвиток, є аналіз і оцінка сукупності соціально-економічних і організацій-

но-управлінських чинників, різна спрямованість яких може чинити або стимулюючий, або стримуючий вплив на рівень інноваційної активності підприємства.

Література.

1. Акмаєв А. І. «Пошук шляхів інтеграції вуглеводобувних підприємств» / А. І. Акмаєв, О. В. Белозерцев // Теоретичні та прикладні питання економіки, 2011. – В. 24. – С. 128–136.
2. Амоша О. І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булєєв, Г. З. Шевцова // Економіка пром-сті. – 2007. – № 1. – С. 3–9. – Бібліогр.: 16 назв. – укр.
3. Евдокимов Ф. И. Определение инвестиционного риска воспроизводства мощности угледобывающего предприятия / Ф. И. Евдокимов // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 135–141.
4. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. О. Лапко; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К., 1999. – 253 с.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Общ. ред. и вступл. Б. В. Сазонова / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
6. Хобта, В. М. Розвиток ринку логістичних послуг на основі активізації використання аутсорсингу / В. М. Хобта, А. І. Кондрашова // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26–28 вересня 2013 р. / 285–286 с.
7. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз: навч. пос. / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. – [2.вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 555 с.
8. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, М. С. Данько [НАН України; Інститут економічного прогнозування / Л. І. Федулова (ред.)]. – К.: Основа, 2005. – 550 с.
9. Якобсон А. Я. Инновационный менеджмент / А. Я. Якобсон. – М.: Омега-Л, 2012. – 176 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
11. Голубков Е. П. Инновационный менеджмент Технология принятия управленческих решений / Е. П. Голубков. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 464 с.
12. Адизес И. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует / Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. – [5-е изд.] – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 220 с.
13. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. С. Кваснюка. – К.: Фенікс. 2007. – 544 с.
14. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М.; СПб.; Киев, ИД «Вильямс», 2009. – 178 с.

15. Мескон М. Х. Основы менеджмента: [Пер. с англ.] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. : Дело, 2010. – 704 с.

16. Кожухар В. М. Инновационный менеджмент / В. М. Кожухар. – М. : Дашков и К⁰, 2011. – 292 с.

В статье рассмотрены структура источников финансирования инновационной деятельности предприятия. Приведены принципы управления инновационной деятельностью промышленного предприятия, рассмотрены факторы, влияющие на уровень его инновационной активности. Создан алгоритм управления инновационной деятельностью предприятия

Ключевые слова: инновационное развитие, промышленное предприятие, оценка инновационной направленности развития предприятия, управление инновационной деятельностью на предприятии.

The structure of the sources of financing innovative activity of an enterprise is considered. Philosophy of management of the innovative activity of an industrial enterprise is given; factors affecting the level of the innovative activity of an enterprise are outlined. Management algorithm of the innovative activity of an enterprise is worked out.

Keywords: innovative development, industrial enterprise, innovation-oriented evaluation of enterprise development, innovation management in the enterprise.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 14.11.14

УДК 338.47:[656.224.027+629.45.014.6]

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УКРАИНЕ

*А. А. Матусевич, ст. преподаватель, Днепрпетровский национальный университет
железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна,
alex_m73@meta.ua*

В статье рассматриваются пути повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта в Украине. Внимание акцентируется на повышении эффективности пассажирских перевозок за счет увеличения скорости движения поездов, роста качества предоставляемых транспортных услуг и улучшения комфортности перевозки пассажиров. Предложен новый подход к оценке эффективности железнодорожных пассажирских перевозок, который базируется на усовершенствованной классификации пассажирских поездов в Украине.

Ключевые слова: эффективность железнодорожного транспорта, скоростной пассажирский транспорт, классификация пассажирских поездов, эксплуатационно-технические показатели эффективности железнодорожного транспорта, стоимостные технико-экономические показатели эффективности железнодорожного транспорта.

Постановка проблемы. Железнодорожный транспорт является одной из базовых отраслей национальной экономики. Эффективное управление данной отраслью является одним из необходимых условий обеспечения пространственной экономической целостности, защиты экономических интересов государства и повышения качества жизни населения. Особую роль в обеспечении перечисленных параметров функционирования национальной экономики играют пассажирские перевозки, по-

скольку обеспечивают мобильность населения и, тем самым, быстрое перемещение трудовых ресурсов.

Эти обстоятельства требуют усиленного внимания к проблемам организации и управления пассажирскими перевозками, поиску факторов повышения их эффективности. Среди многочисленных способов влияния на эффективность пассажирских железнодорожных перевозок особое место занимает внедрение скоростного движения поездов. Это обстоятельство послужило

толчком для принятия решения о поэтапном внедрении скоростного движения в Украине. На сегодняшний день мы имеем целый ряд нормативных документов, регламентирующих изменения в функционировании пассажирского железнодорожного транспорта. Наиболее известными из таких документов являются: Концепция внедрения скоростного движения пассажирских поездов на железных дорогах Украины от 31.12.2004, № 979; Комплексная программа обновления подвижного состава Украины на 2006–2010 г.; Концепция государственной целевой программы внедрения на железных дорогах скоростного движения пассажирских поездов на 2005 – 2015 г. и Концепция комплексной программы развития железнодорожного транспорта Украины на 2007 – 2020 г.

Направления усовершенствования пассажирских перевозок разработаны в данных программах исходя из существующей в Украине классификации пассажирских поездов, которая построена на учете эксплуатационно-технических показателей. Современные условия развития железнодорожного транспорта требуют несколько иных подходов, которые бы отражали параметры экономической целесообразности реформ. В связи с этим проблема построения новой классификации пассажирских поездов с учетом как технической, так и экономической сторон, приобретает особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование проблем повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок и их классификации внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как Ю. С. Бараш [1], А. В. Бакалинский [6], Е. М. Сыч [8], А. М. Гудков [9], В. П. Гудкова [10], М. В. Кравченко [11], Е. Н. Шерепа [12], Е. Г. Харчук [13], Т. Ю. Чаркина [7].

Данные авторы определили способы повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок, разработали методические подходы к классификации пассажирских поездов, проанализировали стоимостные технико-экономические показатели и определили их влияние на эффективность железнодорожных пассажирских

перевозок.

Невзирая на большой вклад в теорию организации железнодорожного транспорта, на сегодняшний день нельзя вести речь о решении всех существующих проблем. С внедрением скоростного движения в Украине, что является актом, повышающим экономическую выгоду функционирования железнодорожного транспорта, при анализе перевозок продолжают преимущественно использоваться эксплуатационно-технические показатели.

Это существенно затрудняет оценку экономической эффективности работы отрасли и создает определенные проблемы в анализе результативности проводимой государственной политики. В частности, стоимостные технико-экономические показатели и причины снижения эффективности пассажирских перевозок не использовались для обоснования внедрения рациональных зон эффективного курсирования отдельных пассажирских поездов, что сказывалось на адекватности решений по усовершенствованию работы железнодорожного транспорта.

Важным моментом в этой связи является разработка и использование стоимостных технико-экономических показателей, которые позволили бы расширить используемые сегодня классификационные признаки пассажирских поездов. Следовательно, существует проблема построения экономически обоснованной классификации последних и определения ее связи с внедрением скоростного движения на железной дороге.

Формулировка цели статьи. Целью статьи является установление связи между способами повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок и построением новой экономически обоснованной классификации пассажирских поездов, разработка алгоритма обоснования ее внедрения в практику функционирования железнодорожного транспорта.

Изложение основного материала исследования. Железнодорожный транспорт – одна из стратегически важных отраслей транспортного комплекса Украины. Железнодорожный транспорт имеет большое значение для обеспечения хозяйственных и межобластных связей. Это объясняется широкими возможностями железнодорожного

транспорта удовлетворять нужды населения в перевозках независимо от погодных условий и обслуживания производственных отраслей экономики.

Чтобы не потерять свои позиции на рынке транспортных услуг и повысить свою конкурентоспособность, железнодорожный транспорт должен увеличивать скорости движения поездов, повысить качество предоставляемых услуг и улучшить комфортность перевозки пассажиров до европейского уровня. Возникает необходимость оптимизации наиболее убыточных маршрутов и разработки способов относительно повышения их доходности. Повышение доходности убыточных маршрутов позволит значительно улучшить финансово-экономическое состояние железнодорожного пассажирского комплекса.

Вариантами решения проблемы являются: формирование эффективных графиков движения, определение рациональных зон курсирования поездов, сокращение количества вагонов в составе, усиление контроля за безбилетным проездом и т.д. Внедрение таких способов на железных дорогах в других странах показывает, что происходит значительная экономия расходов на перевозки с одновременным повышением доходности на наиболее убыточных маршрутах.

Дополнительно следует отметить, что поскольку время поездки – это важный фактор, определяющий спрос на перевозки, то его уменьшение обуславливает значительный рост пассажиропотока.

Автор считает, что вопрос сокращения времени пребывания пассажиров в дороге и возможности регулирования времени отправления и прибытия поезда решает внедрение скоростного пассажирского движения на железных дорогах Украины. Сегодня украинские железные дороги могут обеспечивать мобильность населения с минимальными затратами для общества в случае, если возрастут скорости железнодорожных пассажирских перевозок. Таким образом, повышение скорости пассажирских поездов является первостепенной необходимостью.

Важнейшим показателем для пассажира является время проезда. Согласно рекомендациям ОСЗ Украины (Организация сотрудничества железных дорог), время по-

ездки в дневном экспрессе не должен превышать 8 часов. Спрос на такие перевозки увеличивается при продолжительности поездки 5–6 часов. Мировой опыт показывает, что при продолжительности поездки на скоростном поезде менее 4 часов большинство пассажиров будет пользоваться поездом вместо самолета.

Как показывает зарубежный опыт организации пассажирских перевозок, развитие скоростного движения на железнодорожном транспорте сильно влияет на повышение его конкурентоспособности. Это объясняется тем, что именно скорость движения является главным критерием при выборе вида транспорта.

Главным событием в развитии скоростного железнодорожного движения в Украине стал запуск на железных дорогах приобретенного подвижного состава у Южной Кореи (Hyundai Rotem) и Чехии (Scoda). Скоростное движение в Украине по скорости значительно уступает Западной Европе. Однако, с другой стороны, цена на перевозки доступна для всех слоев населения, хотя она остается все еще достаточно высокой. Таким образом, дневные поезда конкурируют в основном не с авиа-, а с автотранспортом.

Подытоживая общую ситуацию в стране по пассажирским перевозкам следует отметить, что Укрзализныця будет вынуждена учитывать социальный фактор и подстраиваться под пассажиров с меньшим достатком.

Вероятно, со временем мы придем к возможности большего выбора между поездами. Например, в Италии на популярном маршруте Рим – Милан, сравнимом с маршрутом Киев – Львов, ходят 3 вида поездов [2]:

«Реджонале». Очень часто останавливается, продолжительность поездки составляет 9 часов и стоит 20 – 25 евро.

«Интерсити». Этот вид поездов похож на «наши» Hyundai Rotem. Продолжительность поездки 6 часов. Стоимость 50 евро.

«Фречароса» – это сверхскоростной поезд, преодолевающий расстояние за 3 часа и стоит 80 – 100 евро.

По мнению автора, лучше было бы разделить рынок на сегменты: социальный и

конкурентный. Социальный сегмент – это общие вагоны, электрички и плацкарты. В данном случае, государство должно контролировать любой рост цен в нем и компенсировать затраты на льготников железной дороге. Конкурентный сегмент – это купе, вагоны класса люкс, новые скоростные поезда. Здесь цены на услуги будут конкурировать уже с авиаперевозками, и ездить будет пассажир с более высоким достатком. Однако пассажир должен иметь выбор.

Несмотря на сложности введения новых поездов – это шаг вперед в стандартах скорости и комфорта. В первую очередь, в этом будут заинтересованы люди, желающие быстрее добраться до пункта назначения.

С внедрением экономически выгодно-го скоростного движения при анализе перевозок логично следует использовать стоимостные технико-экономические показатели. Среди них [5]:

Объемные (отображают финансовые результаты по пассажирским перевозкам):

1. Доходы – денежные поступления от реализации услуг по пассажирским перевозкам;

2. Эксплуатационные расходы – это стоимостное выражение расходов, связанных с перевозкой пассажиров;

3. Финансовый результат – это разница между доходами и эксплуатационными расходами. В современных условиях преимущественно выражается в виде убытков.

Качественные (отображают эффективность пассажирских железнодорожных перевозок):

1. Процент покрытия расходов доходами – это показатель эквивалентный рентабельности. Определяется соотношением доходов к эксплуатационным расходам.

2. Доходная ставка – это доход, который приходится на единицу перемещения пассажиров (на 10 пассажиро-километров). Определяется соотношением доходов к пассажирообороту.

3. Себестоимость – это величина расходов, которая приходится на единицу перемещения пассажиров (на 10 пассажиро-километров). Определяется соотношением эксплуатационных расходов к пассажирообороту.

Используя данные показатели, можно подойти к вопросу определения рациональных зон курсирования пассажирских поездов. Это в свою очередь даст основание для построения новой экономически обоснованной классификации пассажирских поездов по новым признакам.

Анализируя существующую классификацию пассажирских поездов можно отметить, что в ней основными классификационными признаками являются только эксплуатационно-технические показатели для оценки эффективности железнодорожных пассажирских перевозок [5]: дальность сообщения, время движения поезда, скорость движения и уровень комфорта/сервиса. При этом, в классификации не учитываются рассмотренные выше стоимостные технико-экономические показатели. Согласно существующей классификации в Украине ходят следующие поезда [3, 4, 7]:

По признаку дальности следования пассажирские поезда подразделяются на:

Межгосударственные поезда, которые следуют по территории Украины и смежных государств; региональные поезда, обеспечивающие региональные сообщения и пригородные.

По скорости движения пассажирские поезда подразделяются на: скоростные (маршрутная скорость больше 65 км/час при допустимой 140–200 км/час); ускоренные (маршрутная скорость больше 65 км/час при допустимой 140 км/час); скоростные (маршрутная скорость 50–64 км/час); пассажирские (маршрутная скорость до 50 км/час).

По уровню комфорта в вагонах выделяют такие места в порядке снижения класса: 1 класс (СВ для ночных); 2 класс (купе (К) для ночных); плацкарт (ПЛ) для ночных.

По уровню сервиса и соответствующего уровня комфорта мест существует: бизнес-класс обслуживания (1 класс, СВ для ночных); стандарт-класс обслуживания (2 класс, К для ночных); эконом-класс обслуживания (ПЛ для ночных).

По времени суток следования пассажирские поезда подразделяются на дневные и ночные.

Дневные пассажирские поезда – Евро Сити (ЕС), Интер Сити + (IC+), Интер Сити (IC), Региональный экспресс (РЕ), Регио-

нальный поезд + (РП+), Региональный поезд (РП).

Ночные пассажирские поезда – Евро Найт (ЕН), Ночной экспресс (НЕ), Фирменный ночной (ФН), Пассажирский ночной (ПН).

К главным преимуществам существующей классификации следует отнести следующие: полное соответствие классификациям в ЕС, соответствие украинских и англоязычных названий и аббревиатур, лаконичность, неизменность классификационных признаков на всех уровнях классификации, однозначность классификации объекта – поезда, наследование существующих в Украине классификаций, соответствие существующим и перспективным тарифным политикам.

Цель разработки новой системы классификации пассажирских поездов – установление четких критериев к формированию тарифов на перевозку пассажиров поездами межгосударственного и внутреннего сообщения, которые формируются из наличного и закупленного подвижного состава.

В преимущества построения новой экономически обоснованной классификации пассажирских поездов следует отнести понимание и отождествление людьми разного вида поездов по стоимости за проезд в той или иной зоне курсирования пассажирского поезда, доходно или убыточно конкретное сообщение, также возможна градация поездов по себестоимости перевозки, доходной ставке, проценту покрытия расходов доходами, финансовому результату.

Таким образом, по результатам исследования можно построить алгоритм построения экономически обоснованной классификации поездов:

1. Скоростное движение как способ повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок.
2. Анализ стоимостных технико-экономических показателей работы железнодорожных пассажирских перевозок.
3. Определение рациональных зон курсирования пассажирских поездов.
4. Построение новой экономически обоснованной классификации поездов разных видов сообщений по новым признакам.

Выводы. Внедрение скоростного движения в Украине как способа повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок, влияет на повышение конкурентоспособности скоростных поездов. Новые условия функционирования пассажирского железнодорожного транспорта изменяют параметры эффективности отрасли, что требует при анализе перевозок использование стоимостных технико-экономических показателей. Последние позволяют определить рациональные зоны курсирования пассажирских поездов, что, в свою очередь, дает основание для построения новой экономически обоснованной классификации пассажирских поездов по новым признакам.

С внедрением скоростного движения в Украине стало актуально и внедрение новой классификации поездов, которая отвечает европейским стандартам. В существующей на сегодня в Украине классификации основными классификационными признаками для оценки эффективности железнодорожных пассажирских перевозок служат только эксплуатационно-технические показатели. При этом в классификации не учитываются стоимостные технико-экономические показатели. Поэтому существует необходимость в устранении этого пробела: следует экономически обосновать классификацию пассажирских поездов и построить дополнительную классификацию городских, пригородных, региональных, поездов дальнего сообщения и скоростных поездов по этим показателям.

Предложенная классификация снимает существующие противоречия и строится на учете как эксплуатационно-технических показателей, так и стоимостных технико-экономических показателей.

Результатом исследования является построение алгоритма обоснования внедрения новой экономической классификации пассажирских поездов и раскрытие ее преимуществ. Определение рациональных зон курсирования пассажирских поездов с учетом стоимостных технико-экономических показателей дает основание для построения новой экономически обоснованной классификации пассажирских поездов по новым признакам. Так, например, автором предла-

гається по територіальному признаку поезда подразделять на: пригородные, региональные, межрегиональные поезда (новый вид). Это даст возможность определить экономически выгодные, безубыточные направления движения.

Література

1. Бараш Ю. С. Теоретично-методичний підхід до визначення конкурентоспроможності послуг, що надаються пасажирськими видами транспорту [Текст] / Ю. С. Бараш, А. А. Покотілов, Т. Ю. Чаркіна // Вісник ДНУЗТ. – 2011. – вип. 38 – С. 233 – 237.
2. Лихущин Е. В. Опыт «Дойче Бан»: классификация пассажирских поездов [Текст] / Е. В. Лихущин // Локомотив-информ. – 2012 – № 01. – С. 54 – 55.
3. Мельник Т. С. Концептуальні основи нової системи класифікації пасажирських поїздів українських залізниць. [Текст] / Т. С. Мельник // Вагонный парк. – 2012. – № 1 (58). – С. 42 – 45.
4. Мельник Т. С. Побудова системи сервісного обслуговування пасажирів відповідно до нової класифікації пасажирських поїздів українських залізниць. [Текст] / Т. С. Мельник // Вагонный парк. – 2012. – № 2 (59). – С. 44 – 49.
5. Богомоллова Н. І. Ефективність транспортно-го виробництва: сутність, зміст і форми [Текст] / Н. І. Богомоллова // Зб. наук. пр. Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія: економіка і управління. – Київ : КУЕТТ, 2003 – № 3. – С. 22 – 28.
6. Бакалінський О. В. Маркетинг пасажирських перевезень перспективними видами рухомого складу залізниць: теорія, методологія, практика. Дис. д.е.н.: 08.00.04 [Текст] / О. В. Бакалінський. – Київ : ДЕДУТ – 2012 – 455 с.
7. Чаркіна Т. Ю. Нова класифікація пасажирських поїздів в Україні [Текст] / Т. Ю. Чаркіна // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – № 38. – С. 324 – 328.
8. Сич Є. М. Пасажирський комплекс залізничного транспорту: розвиток і ефективність: Монографія. [Текст] / Є. М. Сич, В. П. Гудкова. – К. : «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004. – 248 с.
9. Гудков О. М. Організаційно-економічний розвиток пасажирського комплексу залізничного транспорту України на основі системного підходу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.: 08.00.03 [Текст] / О. М. Гудков – Харків : УкрДАЗТ – 2009 – 21 с.
10. Гудкова В. П. Формирование механизма финансирования пассажирских перевозок [Текст] / В. П. Гудкова // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие: Сб. науч. тр. – Вып. 7. – К. : ІКТП-Центр. – 1999. – С. 75–84.
11. Кравченко М. В. Высокоскоростные железнодорожные сообщения – достижения и проблемы [Текст] / М. В. Кравченко // Железные дороги мира. – 2001 – № 2. – С. 5–9.
12. Шерепа Е. Н. Способы повышения эффективности пассажирских перевозок с учетом опыта железных дорог развитых стран [Текст] / Е. Н. Шерепа // Зб. наук. пр. Нац. авіаційного ун-ту. – К. : НАУ – 2008. – № 17. – С. 12–18.
13. Харчук О. Г. Шляхи підвищення ефективності перевезень на залізничному транспорті [Текст] / О. Г. Харчук, Н. П. Зайцева // Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем: техніка, технологія, економіка та управління. Мат. другої наук. практ. конф. – К. : КУЕТТ – 2004 – С. 50–51.

У статті розглядаються шляхи підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту в Україні. Увага акцентується на підвищенні ефективності пасажирських перевезень за рахунок збільшення швидкості руху поїздів, зростання якості наданих транспортних послуг та поліпшення комфортності перевезення пасажирів. Запропоновано новий підхід до оцінки ефективності залізничних пасажирських перевезень, який базується на вдосконаленій класифікації пасажирських поїздів в Україні.

Ключові слова: ефективність залізничного транспорту, швидкісний пасажирський транспорт, класифікація пасажирських поїздів, експлуатаційно-технічні показники ефективності залізничного транспорту, вартісні техніко-економічні показники ефективності залізничного транспорту.

The ways to improve the competitiveness of railway transport in Ukraine are considered. Attention is focused on improving the efficiency of passenger transportations by increasing of trains speed, by increasing the quality of transport services and improving the comfort of passenger transportations. A new approach to assessment of the effectiveness of railway passenger transportations is suggested based on an improved classification of passenger trains in Ukraine.

Keywords: effectiveness of railway transport, high-speed passenger transport, classification of passenger trains, operational and technical performance indicators of railway transport, technical and economic cost indicators in the efficiency of railway transport.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ НА СОЦІАЛЬНІ ПОТРЕБИ У ВИПАДКУ ЗАКРИТТЯ ГІРНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ю. О. Волотковська, асистент, ДВНЗ «НГУ», volotkov@ukr.net

У статті удосконалюється методика формування резерву у випадку закриття вугледобувного підприємства, яке виступає основним роботодавцем регіону. Запропоновано використовувати в удосконаленій методиці спеціальні індекси та коефіцієнти, які дозволять уникнути ряду соціальних та економічних недоліків існуючого методичного підходу. Обґрунтовано доцільність зниження рентних платежів при використанні запропонованої методики.

Ключові слова: рентна ставка, оцінка запасів, фінансовий резерв, закриття вугледобувного підприємства, соціальне забезпечення, індекс динаміки зміни кон'юнктурної складової на вугільному ринку, коефіцієнт можливого безробіття у регіоні.

Постановка проблеми. Практика реформування вугільної промисловості повинна враховувати не тільки напрацьований досвід в даній галузі, а й практику і досвід європейських країн у питанні формування довгострокового забезпечення для виплат своїм співробітникам у разі закриття підприємства.

Існуюча в Європі методика формування забезпечення для наступних виплат колишнім співробітникам ґрунтується на системі Defined Benefit [1], основу якої складають актуарні припущення, причому для найкращої оцінки підприємством параметрів, які визначатимуть остаточні витрати на формування майбутнього резерву, використовуються не тільки фінансові припущення, але й демографічні, до складу яких входять показники плінності кадрів, інвалідності та дострокового виходу на пенсію, смертність, а також частка працівників з утриманнями.

Сформована в Україні практика припинення діяльності будь-якого суб'єкта господарювання свідчить про відсутність коштів для виплати по забезпеченням, тим більше коли йдеться про вугледобувну галузь. Як правило, закриття шахті передувє період збитковості і стагнації в діяльності підприємства, який зазвичай закінчується повній відсутністю коштів на рахунках.

На основі існуючої практики в Україні та використовуючи європейський досвід у формуванні резервів для майбутніх соціальних виплат, виникла необхідність у розробці такої методики формування резерву на випадок закриття вугледобувного підприєм-

ства, завдяки якій сума накопленого резерву не буде залежати від фінансового результату підприємства в кінці терміну його існування і дозволить накопичити необхідну суму для подальших виплат з урахуванням всіх ринкових коливань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій сфері існує ряд як вітчизняних, так і зарубіжних методик економічної оцінки родовищ і методології створення резервів на екологічні витрати (наприклад, рекультивацию) у разі закриття гірничодобувного підприємства, але питанням створення резервів на фінансування соціальних потреб в регіоні, які були викликані закриттям гірничого підприємства, та питанням пошуку коштів на ці витрати в основному займаються вчені пострадянського простору. Це обумовлюється тим, що досі існує проблема неврегульованості прав власності на надра та землю у разі закінчення строків дозволу на видобуток корисних копалин, бракує грошей у місцевих бюджетах та законодавчі акти з питань регулювання самої процедури консервації або закриття вугледобувного підприємства досі не досконалі.

Останні десятиріччя питанням управління соціальними процесами при реструктуризації вугільної промисловості присвячені наукові роботи багатьох українських і зарубіжних вчених. Економічні наслідки від використання різноманітних методик формування рентних платежів та оцінку вартості закриття шахт у своїй роботі розглядає В. А. Моисєєнков [2], О. Н. Сухіна [3] та ін. Так

Л. В. Батченко. [4] аналізує фактори, які впливають як на соціальні показники, які виявляються в падінні престижності шахтарської праці, зниженні якості життя і здоров'я, збільшенні числа інвалідів, утриманців, у напруженості соціального клімату в шахтарських регіонах. Вдосконаленням методичної бази розподілення коштів, що виділяються на соціальні потреби в гірничодобувній галузі займається А. В. Петенко [5]. Аналізом досвіду європейських вугледобувних держав з питань соціального регулювання трудових відносин та порівнянням з існуючими програмами соціально-економічного розвитку у вугільній промисловості займався Г. Ю. Дорошенко [6]. Більшість науковців у своїх роботах розглядають необхідність соціальних та екологічних витрат після закриття гірничодобувних підприємств, але не запропоновують ніякого механізму капіталізації цих коштів на випадок несподіваного закриття гірничого підприємства з політичних причин або банкрутства з економічних.

Сьогодні у зв'язку зі сформованою соціальною, економічною та політичною напруженістю у вугленосних регіонах України найбільш важливо стало питання про створення додаткових резервів для фінансування соціальних витрат при закритті основних роботодавців у деяких регіонах країни. При цьому накопичуватися ці кошти повинні не на рахунках гірничих підприємств, а у майбутніх розпорядників коштів.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є вдосконалення методики формування фінансового резерву на соціальні потреби у випадку закриття вугледобувних підприємств з урахуванням специфіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вугільна галузь України свого часу формувалася як базова галузь, що забезпечує загальну зайнятість в окремих регіонах держави, тому у випадку закриття основного роботодавця регіону місцеві громади мають велику кількість соціальних та економічних проблем, які обумовлені відсутністю роботи для окремих професій та спеціальностей. Для вирішення цих проблем основну частку платежів необхідно буде нести місцевим бюджетам різних рівнів. При складанні міс-

цевих бюджетів на ці витрати через великий дефіцит, як правило, немає коштів. Регіон стає дотаційним і живе в подальшому в очікуванні субсидій, що в цілому відображається на фінансуванні поточних витрат, що може в перспективі призвести до соціальної та політичної нестабільності в регіоні.

Закриття гірничого підприємства є дорогим процесом. Витрати на закриття шахт і обслуговування вже законсервованих шахт становлять близько 1 млн. гривень на місяць на шахту (по цінам 2013 року). Зазвичай ці витрати не відносять до рекультивації, а прирівнюються до соціальних виплат, хоча як правило сюди відносяться вентиляція і водовідлив.

В Україні з 01.01.2015 набуває чинності порядок формування фінансового резерву для вирішення ряду питань при закритті гірничих підприємств, але його дія буде розповсюджена тільки на державні підприємства, що знаходяться в комерційній оренді або на умовах концесії [7]. Дана методика розповсюджується тільки на видобуток кам'яного вугілля та лігніту, а також їхню переробку.

Розмір резерву визначається за формулою:

$$B = D \cdot I_l \cdot K_i \quad (1)$$

де B – розмір відрахувань до фінансового резерву для закриття вугледобувних підприємств за звітний квартал (гривень); D – загальна кількість видобутого вугілля вугледобувним підприємством за звітний квартал (тонн); I_l – індекс ліквідації вугледобувного підприємства (гривень за 1 тону). Цей індекс за існуючою методикою повинен визначатися для кожного вугледобувного підприємства не частіше ніж один раз на рік за ініціативою Міненерговугілля або орендаря чи концесіонера у разі зміни середньої вартість ліквідації вугледобувного підприємства відповідної групи та категорії (гривень) та середніх промислових запаси вугледобувного підприємства відповідної групи та категорії (тонн); K_i – коефіцієнт індексації, який визначається від індексу цін на будівельно-монтажні роботи по Україні в цілому, визначені за попередній квартал до кварталу затвердження індексу ліквідації на підставі даних Держстату.

Ця методика має ряд соціальних недоліків:

- при її використанні не розглядається рівень безробіття в даному регіоні;
- не враховується скільки всього економічно активного населення працює на цьому гірничодобувному підприємстві або займається його обслуговуванням;
- не приймаються до увазі вікові характеристики населення.

Треба враховувати, що при закритті гірничодобувного підприємства велика кількість економічно активного населення в той момент в цьому вугледобувному регіоні може наблизитися до пенсійного віку. З чого випливає відсутність доцільності їх подальшої трудової переорієнтації. В цілому можна зазначити, що у діючої методики не враховані демографічні актуарні припущення, що використовуються в країнах Європейського союзу.

Економічні недоліки даної методики полягають в тому, що індекс цін на будівельно-монтажні роботи в цілому не відображає всіх економічних змін у даному регіоні, кон'юнктури цін на корисні копалини і ціни на вугілля зокрема як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому. Крім того, у будівельній галузі може спостерігатися або зріст цін на будівельні роботи, який збільшить розмір виплат у резерв, або криза, яка сприятиме використанню в розрахунках заниженого коефіцієнта при формуванні фінрезерву.

Для усунення усіх недоліків у існуючій методиці та часткового використання актуарних припущень було запропоновано ввести інші коефіцієнти у методику розрахунку резерву.

У ході проведення статистичних досліджень існуючих статистичних показників в Україні та Європейському союзі, були отримані залежності, які дозволили запропонувати замість індексу цін на будівельно-монтажні роботи індекс динаміки кон'юнктурних коливань обсягів добування паливно-енергетичних корисних копалин, який дозволить враховувати вплив часу, ринкову ставку та зміну цін на

Методичний інструментарій прогнозування річного темпу зростання ціна на готову продукцію у видобувній галузі та

індексу інфляції ґрунтується на середньомісячних показниках, які містяться в опублікованих статистичних даних економічного і соціального розвитку країни на майбутній період.

Враховуюче вище наведене, пропонується змінити індекс I_n на індекс динаміки кон'юнктурної складової, який буди розраховуватися наступним чином:

$$I_o = \frac{I_u^{kk} \cdot I_o^n}{1 + E} \quad (2)$$

де I_u^{kk} – індекс цін виробників промислової продукції у добуванні паливно-енергетичних корисних копалин для відповідного регіону,

I_o^n – індекс обороту та реалізації продукції добувної промисловості (вугілля) в Україні;

E – безрискова ставка. Як безризикову ставку доходності пропонується обирати доходність державних цінних паперів або середню ставку за депозитами провідних вітчизняних банків. Зважаючи на фінансову нестабільність у банківському секторі України, яка спостерігається останнім часом, відсутністю відповідності у строках депозитів, що пропонуються комерційними банками, при визначенні безрискової ставки доходності пропонується використовувати облігації внутрішньої державної позики або облікову ставку НБУ.

Така кількість та набір запропонованих коефіцієнтів обумовлюється галузями споживання цього виду корисної копалини. У нашому випадку вугільна промисловість є складовою бюджетотворюючих галузей України (електроенергетика та чорної металургії). В їх структурі вона займає провідну роль, а також виступає складовою у ціноутворенні багатьох енергоємних товарів.

Як бачимо з рис.1, існуючий та запропонований коефіцієнти не залежать один від одного. Наприклад, у 2010 році у Львівській області більшість вугледобувних підприємств були збитковими, але у будівельній галузі після різкого падіння цін після кризи 2008 року спостерігалась стабільність і ціни не зменшувалися. Використання в розрахунках індексу зміни кон'юнктурної складової дозволяє при

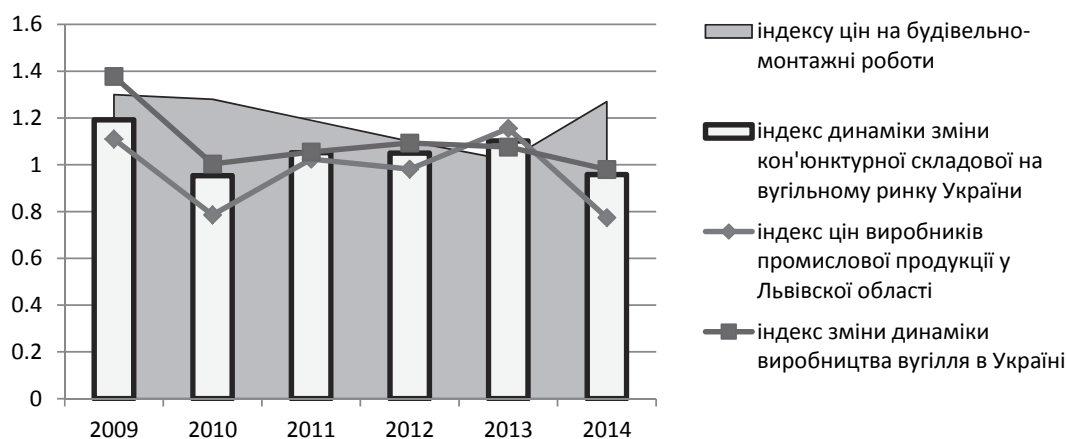


Рис.1. Порівняння існуючого та запропонованого коефіцієнтів, використаних у методики (розроблено автором)

формуванні резерву враховувати зміни на ціни корисних копалин не тільки в даному регіоні, але в країні в цілому. При зміні цін на світовому ринку в вільно конвертованій валюті та зростанні курсу долара використання індексу цін виробників продукції дозволить збільшити сума резерву за рахунок зростання фінансового прибутку підприємства.

В цілому мета використання запропонованого індексу кон'юнктурної складової при зниженні формування резерву буде направлена на підвищення конкурентоздатності вугледобувного підприємства на конкретній ділянці часу і тим самим дозволить збільшувати виробничі потужності або інвестувати додаткові кошти на освоєння нових гірничих ділянок.

На основі усього вищевикладеного пропонується визначати фінансовий резерв на випадок закриття будь-якого гірничодобувного підприємства наступним чином:

$$B = D \cdot I_d \cdot I_z \cdot I_o \quad (3)$$

де B – розмір відрахувань до фінансового резерву (гривень);

D – загальна кількість видобутого вугілля вугледобувним підприємством за звітний квартал (тонн);

I_d – індекс динаміки зміни кон'юнктурної складової на вугільному ринку України (див. рис. 1), який визначається як середня величина між трьома індексами: індексом цін виробників промислової продукції добувної промисловості (ПЕК), індекс зміни динаміки виробництва

вугілля, індекс зросту промислового виробництва.

I_z – удільна вартість балансових запасів (гривень/тонн), отримана в результаті техніко-економічної оцінки родовища. Цей показник розраховується на дату отримання техніко-економічної оцінки і далі не змінюється, його фінансові припущення у актуарних розрахунках будуть враховані у попередньому показнику I_o

I_o – коефіцієнт можливого безробіття у регіоні, враховуючий частку працівників вугледобувного підприємства в загальній чисельності економічно активного населення регіону.

Грошові кошти, що будуть надходити від вугледобувних підприємств на рахунок формування фінансового резерву, повинні накопичуватися на рахунках громади з подальшим витрачанням на розвиток інфраструктури і створення нових робочих місць, що надалі дозволить профінансувати зміну профорієнтації економічно активного населення або надати допомогу з переїздом в регіони, де така професія буде затребувана. В результаті проведеного дослідження надходжень до державного бюджету (рис.2) останні два роки спостерігається різке зростання надходжень від платежів за використання надрами як при видобутку копалин, так і при використанні підземних сховищ. відносно зростання даних надходжень має ряд недоліків.

По-перше, збільшення надходжень від



Рис. 2. Динаміка надходжень плати за користування надрами у доходах Державного бюджету [3]

цих платежів призводить до ще більшого ускладнення просування українських підприємств на міжнародному ринку.

По-друге, майже всі платежі, крім платежів від невеликої кількості місцевих корисних копалин, йде до державного бюджету х наступним витрачанням у відповідності з основним кошторисом країни.

Незважаючи на велику кількість досліджень та обґрунтованих пропозицій, висунутих як українськими вченими так й іноземними фахівцями-практиками щодо покращення стану вугільної промисловості, остання знаходиться в кризовому стані. В державі практично відсутня ефективна стратегія розвитку та дієва економічна політика відображення та розвитку галузі. Про це свідчить і той факт, що на найбільш збитковій шахти, які давали лише 10% видобутку станом на 01 січня 2014 р., припадає третина всіх державних дотацій.

В умовах сучасної кризи проблема інвестиційної привабливості набуває більш гострий характер – безліч компаній потребують інвестицій не стільки для зростання показників, скільки для підтримки господарської діяльності. При цьому гірничодобувні підприємства не є винятком. У таких умовах застосування порядку формування резерву на випадок закриття, який виконуватиме фіскальну функцію на регіональному рівні, може від лякати потенційних інвесторів знизити і без того низьку інвестиційну

привабливість вугледобувних підприємств. Для рішення ситуації, котра може негативно вплинути на прибутковість гірничої галузі, пропонується скоротити ставку рентних платежів.

Висновки. Запропонована методика розрахунку резерву дозволяє враховувати не тільки обсяг добутої корисної копалини та прив'язуватися до кількості корисної копалини, яка ще не здобута, але вже розвідана в регіоні, а також до демографічних та фінансових змін у регіоні та державі взагалі. Реалізація даної методики дозволить спростити процедуру вирішення питань щодо фінансування соціальних потреб економічно активного населення в депресивних вугледобувних регіонах країни, а також дозволить знизити витрати на утримання шахт, що закриваються, і проведення робіт з їх ліквідації.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку IAS 19 «Витрати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ua/2013/ias19.pdf>
2. Моисеєнков В. А. Оценка и характер работы по реализации программы закрытия особо убыточных шахт и разрезов / В. А. Моисеєнков // Уголь. – 2009. – № 3. – С. 7–11.
3. Сухина Е. Н. Развитие методологических подходов к экономической оценке минерально-сырьевых ресурсов / Е. Н. Сухина, А. П. Лобасов, М. И. Жишко // Экономика Украины. – 2013. – № 2. – С. 67–80.
4. Батченко Л. В. Возможности регионов Украины в жизнеобеспечении неработающей части населения / Л. В. Батченко // Всеукраїнська наук.-практ. конф. «Економічні проблеми розвитку регіонів та підприємств на початку XXI століття» (м. Полтава, 22–23 листопада 2001 р.). – Полтава : ДТУ ім. Ю. Кондратюка. – 2001. – С. 17–22.
5. Петенко А. В. Объективные специфические территориально-производственные условия функционирования угольных предприятий и их влияние на социальные процессы / А. В. Петенко // Економічні науки: Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – Хмельницький, 2007. – Т.2. – С. 180–183.
6. Дорошенко Г. Ю. Анализ зарубежного опыта формирования и оценки корпоративной социальной ответственности в базовых отраслях промышленности / Г. Ю. Дорошенко // Економіка: проблеми теорії та практики: вісник ДНУ–Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – Т. 1, вип. 235. – С. 186–193.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 жовтня 2014 р. № 567 «Про затвердження Порядку формування фінансового резерву для закриття вугледобувних підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

В статье совершенствуется методика формирования резерва в случае закрытия угледобывающего предприятия, которое выступает основным работодателем региона. Предложено использовать в методике индексы и коэффициенты, которые позволят избежать ряда социальных и экономических недостатков, выявленных в результате анализа существующей методики. Обоснована целесообразность снижения рентных платежей при использовании предложенной методики.

Ключевые слова: рентная ставка, оценка запасов, финансовый резерв, закрытие угледобывающего предприятия, социальное обеспечение, индекс динамики изменения конъюнктурной составляющей на угольном рынке, коэффициент возможной безработицы в регионе.

Improved method of forming a reserve in case of closure of coal enterprises that are the main employer in the region is outlined. The use of indices and ratios in the methods is offered, which will allow avoiding a number of social and economic shortages identified in the analysis of existing methodology. The expediency of reducing the rental payments using the proposed method is grounded.

Keywords: rent tax, estimation of supplies of minerals, financial reserves, coal-mining enterprise closure, social provisions, index of dynamics of the market component in the coal market, potential unemployment rate in the region.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 12.10.14.

УДК 339.138:00

ВПЛИВ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Романенко О. О., к. е. н., Київський національний лінгвістичний університет

У статті проаналізовано етапи створення мережі Інтернет та визначено її вплив на діяльність вітчизняних промислових підприємств. Запропоновано змістовну модель використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств. Оцінено результативність маркетингових заходів, які здійснюються з використанням можливостей Інтернету.

Ключові слова: мережа Інтернет, маркетингова діяльність промислових підприємств, інформаційне суспільство.

Постановка проблеми. Для сучасної господарської практики характерно зниження ефективності традиційних маркетингових інструментів, зростання ризиків, збільшення кількості брендів, скорочення життєвого циклу товарів, пришвидшення процесів лібералізації та глобалізації господарських відносин. Все це вимагає пошуку адекватних наукових інструментів вирішення проблем оптимізації товарного збуту. Концепція та методологія маркетингу носять універсальний характер та використовуються промисловими підприємствами для підвищення конкурентоспроможності. Однак, у сучасних умовах саме використання можливостей Інтернет змінює форми і методи маркетингового впливу. Мережа Інтернет утво-

рює середовище інформаційної взаємодії і дозволяє підвищувати ефективність маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Д. Белл, Е. Тоффлер заклали наукові засади теорії інформаційного суспільства, а Ф. Махлуп, Т. Умес, М. Порат, Й. Масуд, Т. Стоун'єр, М. Маклюєн, М. Кастельс її розвинули у напрямку відображення нових явищ, які виникали на шляху суспільного розвитку [1–4]. Так, М. Кастельс показав, що найбільш важливою рисою сучасного суспільства є «мережевий» характер [4]. Інформаційні технології виконують функцію матеріальної основи глобальної економіки і виступають каталізатором економічних, політичних і соціальних змін. Нові технології

обробки та використання інформації в епоху глобалізації також стають одним із основних джерел підвищення результативності діяльності і підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення впливовості мережі Інтернет на функціонування підприємницького сектора та його прибутковість.

Формулювання мети статті. Мета даної статті полягає у дослідженні еволюції мережі Інтернет та визначенні її впливовості на діяльність промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція розвитку мережі Інтернет від свого створення до тотального використання в економіці пройшла п'ять етапів.

Перший етап – кінець 60-х рр. XX ст., зародження Інтернет у США. Ця новація, що кардинально змінила людську цивілізацію почалася з проекту мережі на основі комутації пакетів ARPANet (Advanced Research Project Agency Network). Проект розроблявся для забезпечення національної безпеки на замовлення Міністерства оборони США. Метою було побудова системи взаємодії територіально віддалених комп'ютерів на засадах децентралізації для створення альтернативних точок зберігання та розповсюдження інформації для нейтралізації ризиків від виходу з ладу частини комп'ютерів військових. Предтечею Інтернету була модель комп'ютерної мережі (ARPANet) з пакетною комутацією, що була створена в 1970 р. фахівцями університетів Лос-Анджелесу, Санта-Барбари, Стендфорду, Солт-Лейк-Сіті. В основу ARPANet був покладений протокол комутації пакетів компанії Bolt Baranek and Newman (BBN). ARPANet складався з сорока комп'ютерних центрів, які могли обмінюватися електронною поштою, здійснювати сеанси роботи з віддаленими на кількесот кілометрів комп'ютерами, передавати файли з даними [5].

Другий етап – початок 70-х років XX ст., поява машинно-незалежної операційної системи UNIX компанії AT&T Bell Labs і міні-комп'ютера (персонального комп'ютера) компанії Digital Equipment Corporation (DEC). Дешеві і компактні комп'ютери DEC на противагу дорогим універсальним обчислювальним машинам компаній IBM і Control Data, були пристосованими саме для використання індивідуальними користувачами.

Спочатку DEC випускала серію міні-комп'ютерів PDP, пізніше з'явилися міні-комп'ютери VAX. Операційна система UNIX була орієнтована на роботу в мережі, не вимагала додаткових компонентів і надавала користувачеві необмежену для того часу свободу дії. У 1976 р. Майк Ліски з AT&T Bell Labs створив програму UNIX-to-UNIX Copy Program (UUCP). В результаті комп'ютер оснащений модемом з встановленою програмою UUCP міг зв'язуватися з іншим комп'ютером через телефонну мережу і обмінюватися файлами з даними. UUCP стала прообразом майбутньої мережі Інтернет. Широке використання UUCP привело до ідеї створення «електронної газети», яка була доступна широким масам, і дозволила підтримувати та публікувати тематичне листування між авторами та читачами. У початковій версії цієї системи, названої Usenet, була використана концепція поділу новин на групи (news-groups). Usenet надала можливість користувачам спілкуватися з групами за інтересами. Спочатку було дві ієрархії: 1) «mod», що обговорювали модифікації програмного забезпечення і виявляли збої у пробних версіях програм; 2) «net», що обговорювали мережеві проблеми.

З 1986 р., додалися ще сім ієрархій: 3) «comp» – дискусії з комп'ютерних питань; 4) «news» – новини про Usenet; 5) «rec» – відпочинок; 6) «sci» – наука; 7) «soc» – соціальні питання; 8) «talk» – чутки; 9) «misc» – різне.

Зараз Usenet та електронна пошта входять до складу базового набору послуг Інтернет і є одними з найбільш використовуваних служб Інтернету.

Третій етап – 80-і роки XX ст., розвиток комп'ютерних мереж. У 1979 р. відбулася зустріч, в якій взяли участь ряд університетів, Агенція передових оборонних дослідницьких проектів Міністерства оборони США (Defense Advanced Research Projects Agency, DARPA), Національний науковий фонд США (National Science Foundation, NSF). На цій зустрічі було вирішено створити мережу CSnet (Computer Science Research Network), головним джерелом фінансування якої став NSF. У 1980 р. було запропоновано зв'язати разом ARPANet і CSnet. Цю подію можна вважати перетворенням Інтернет в

співдружність незалежних комп'ютерних мереж, які прийшли до угоди щодо способу міжмережевого спілкування. Наступною частиною Інтернет стала мережа з назвою Bitnet (Because It's Time Network). Ця мережа була середовищем, в якій обмін повідомленнями та новинами здійснювався через механізм списків розсилки Listserv, який нагадував використовуваний в Usenet поділ новин на групи. Користувачі Bitnet вибирали відповідні списки і підписувалися на них. Статті та повідомлення розсилалися лише передплатникам, на відміну від Usenet, у якій передавали новини та повідомлення від одного сервера новин до іншого. У 1984 р. в Сан-Франциско з'явилася ще одна мережа — FidoNet. За рік до цього Том Дженнінгс написав програму, яка дозволяла реалізувати систему спілкування в мережі на персональному комп'ютері, назвавши її FidoBBS.

Далі Т. Дженнінгс випустив мережевий пакет FidoNet, за допомогою якого системи FidoNet і FidoBBS могли зв'язуватися за допомогою модему і телефонної лінії. У цьому пакеті була застосована технологія пакетної комутації, поліпшена ARPANet, Usenet та іншими мережами. У результаті абоненти FidoBBS змогли посилати один одному повідомлення електронної пошти і створювати дискусійні групи, подібно Usenet або Bitnet. У 1987 р. пакет UUCP, спочатку розроблений для застосування в середовищі UNIX, був «прив'язаний» до IBM PC, що дало можливість поєднати Usenet з FidoNet.

У другій половині 80-х рр. XX ст. Національний науковий фонд США створив власну високошвидкісну мережу з метою підтримки вимог стандартів на якість зв'язку в мережах, яка об'єднувала великі комп'ютерні центри. NSFNet зараз є однією з найбільших мереж в співтоваристві Інтернет. Слідом за NSF в Інтернет включилися NASA і DOE (Міністерство енергетики США) у формі мереж NSINet і ESNet [6].

Четвертий етап — початок 90-х рр. XX ст., вільний доступ в Інтернет. У 1990 р. Федеральна Рада з інформаційних мереж (Federal Networking Council) скасував правило, згідно з яким для приєднання до Інтернету була необхідна рекомендація державного органу. Це рішення послужило початком

ком входження в Інтернет комерційних організацій, оскільки можна було вільно отримати доступ. У 1992 р. фонд NSF офіційно заявив, що є одним з клієнтів ANS, і всі обмеження, викладені в принципах acceptable-use policy, поширюються тільки на власний трафік NSF. Це стало додатковим стимулом для комерційних організацій. Станом на 1994 р. в загальному обсязі реєстрованих IP-адрес частка адрес з закінченням (com — commerce) становила 51,3 %. Для порівняння: сукупна частка наукових та освітніх організацій дорівнювала 32,7 %, а частка військових і державних організацій — 16 %.

П'ятий етап — створення середовища World Wide Web (WWW) — «всесвітньої павутини», в основу якого лягла технологія гіпертексту. В березні 1989 р. Тім Бернс Лі виступив з проектом телекомунікаційного середовища для проведення спільних досліджень у галузі фізики високих енергій, а потім в 1991 р. Європейська лабораторія практичної фізики (CERN), що знаходиться в Швейцарії, оголосила про створення нового глобального інформаційного середовища World Wide Web. За допомогою мови розмітки гіпертексту (Hypertext Markup Language, HTML), що представляє набір інструкцій для форматування документів, павутина WWW уніфікувала і пов'язала воєдино грандіозний обсяг інформації, який знаходився в Інтернет у формі текстів, зображень і звукового супроводу.

Поява WWW і програм перегляду web-сторінок — браузерів, дало можливість користувачам працювати в Інтернет, використовуючи навички, отримані раніше при роботі на персональних комп'ютерах з графічними «оболонками» типу MS Windows. При цьому розробнику стало абсолютно не обов'язково поміщати графічну, текстову та іншу інформацію цілком в один документ. Складові частини документа, а також його підрозділи можуть зберігатися на різних web-серверах, а за допомогою URL-показників, що розміщуються в структурі документа, всі частини можуть зв'язуватися і утворювати гіпертекстовий документ.

Таким чином, передумовами появи і розвитку Інтернет є: мережеві технології, персональні комп'ютери, операційні системи нових поколінь, технологія гіпертексту.

Економічна цінність мережі Інтернет є надзвичайно високою, багато в чому вплив Інтернет виправдує назву сучасної економічної системи – інформаційна економіка. Чим більше в країні розвинута мережа Інтернет, тим більший прибуток отримують підприємства.

За оцінками проекту «Всеохоплюючий Інтернет» у 2013 році мережеві технології у світовому масштабі допомогли отримати приватному бізнесу прибуток в розмірі 613 млрд. дол. Найбільший прибуток отримали підприємства, що оптимізують електронний зв'язок між людьми, процесами, даними, матеріальними об'єктами. Компанія «Cisco» провела дослідження «Індекс цінності Всеохоплюючої Інтернету» (IoE Value Index). В ньому брали участь 7500 керівників підприємств та IT-підрозділів з 12 країн світу.

Всеохоплюючий Інтернет є мережею, що об'єднує людей, процеси, інформацію, товари. Її можливості є тим ширшими, чим більше об'єктів до неї підключаються. Поява Всеохоплюючої Інтернету стало можливою завдяки сукупності технологічних змін, включаючи Інтернет, зростання мобільності, зародження хмарних обчислень, зростаючу роль великих даних [6].

Результати дослідження компанії «Cisco» показали, що протягом наступних 10 років за рахунок використання мережі Інтернет приватний бізнес отримає прибуток у розмірі 14,4 трлн. дол. Але, наскільки така можливість стане реальністю буде залежати від того, як швидко підприємства будуть адаптуватися до новітніх інформаційних технологій. Дослідження проводилося в 12 країнах, на долю яких припадає близько 70 % світового ВВП. Найбільший ефект від використання Інтернет отримують підприємства США, Китаю, Німеччини (табл. 1).

Найбільший оптимізм (за шкалою від 1 до 10) щодо потенціалу Інтернет демонструють керівники підприємств в країнах, що розвиваються (Індія, Китай, Бразилія, Мексика, Росія (від 7,2 до 8,2 %).

Щоб отримати більше переваг від використання Інтернет, підприємствам необхідно:

– інвестувати у високоякісну технологічну інфраструктуру та програмні продукти;

– впроваджувати методи управління, за якими співробітники є максимально залученими до підвищення ефективності функціонування підприємства;

– розробляти ефективні інформаційні системи і технології.

Таблиця 1
Прогнозований обсяг прибутку підприємств від використання Інтернет

Позиція	Країна	Обсяг прибутку, млрд. дол.
1	США	253,0
2	Китай	76,9
3	Німеччина	54,4
4	Японія	41,0
5	Австралія	35,6
6	Франція	32,2
7	Канада	30,2
8	Великобританія	28,4
9	Індія	18,2
10	Бразилія	17,3
11	Росія	17,0
12	Мексика	9,2

Джерело: [6]

Використання Інтернет на підприємствах різних галузей має такі напрямки:

– для виробничих підприємств – багатовимірний аналіз даних у реальному часі, спільна робота з інтеграцією відеозв'язку, віддалений контроль фізичних активів;

– для підприємств енергетичної галузі – інтеграція даних лічильників, можливість знаходити потрібних фахівців, випереджальний аналіз;

– для підприємств роздрібної торгівлі – випереджальний аналіз, візуалізація даних, взаємодія з замовниками шляхом застосування мультимедійних технологій, мобільні платежі, моніторинг споживачів.

Також простежується пряма залежність між ступенем використання Інтернет і результатами господарської діяльності підприємств України. Підприємства, які активніше використовують Інтернет, мають кращі можливості для зростання доходів у порівнянні з підприємствами, які використовують Інтернет менш активно. Про це свідчать результати дослідження рівня використання можливостей Інтернет в діяльності підприємств, які було проведено компанією GfK Україна на замовлення Google Україна. Респондентами стали керівники та заступники керівників 1017

українських підприємств, які використовували у своїй діяльності не менш, ніж 4 комп'ютери [7]. На рис. 1 представлено напрями використання можливостей Інтернет підприємствами України.



Рис. 1. Напрями використання можливостей Інтернет підприємствами України [7]

Результати дослідження показують, що в Україні створена інфраструктура доступу до мережі Інтернет, а підприємства мають достатні технічні можливості для її використання у своїй діяльності. Так, у 76 % підприємств доступ до Інтернет мають всі комп'ютери, а 79 % підприємств використовують широкосмугове дротове підключення. Однак способи використання Інтернет підприємствами обмежуються лише кількома рішеннями.

У ході дослідження було виявлено, що підприємства недостатньо використовують Інтернет-можливості для співробітництва з партнерами. Так, рівень використання таких сервісів, як передача даних з мобільних пристроїв на сервер, веб-конференції, використання хмарних сервісів для спільної роботи над документами і планування – складає менше 20 % (рис. 2).

За прогнозами фахівців, інтенсивне використання Інтернет може щорічно додавати до ВВП України 1 %, що еквівалентно

14 млрд. грн. [7]. Багато підприємств вже використовують Інтернет для вирішення спектру завдань, проте існує значний потенціал подальшого зростання. Індекс інтенсивності використання Інтернет для українських підприємств в середньому складає 25 пунктів (за шкалою від 0 до 100), для підприємств Києва – 32 пункти.



Рис. 2. Частка підприємств України, що використовують Інтернет для співробітництва з партнерами [7]

Підприємства, які активніше використовують Інтернет, є більш успішними (+43 % зростання ефективності у підприємств-активних користувачів проти +35 % у пасивних), досягли вищого рівня рентабельності і заробітної плати (на 3 %). Створення сприятливих умов для розвитку Інтернет дозволить більш повно використовувати його потенціал. Так, зростання інтенсивності використання Інтернет серед українських підприємств на 10 пунктів додасть 1 % до темпів зростання ВВП. Наприклад, в 2012 році темп зростання ВВП України склало 0,2 %; якби в цьому році індекс інтенсивності використання Інтернет був би в середньому на 10 пунктів вищим (35 пунктів), то темп зростання ВВП становив би 1,2 %, що в грошовому вираженні становить додаткові 14 млрд. грн. для економіки України.

Інтернет став поштовхом для появи

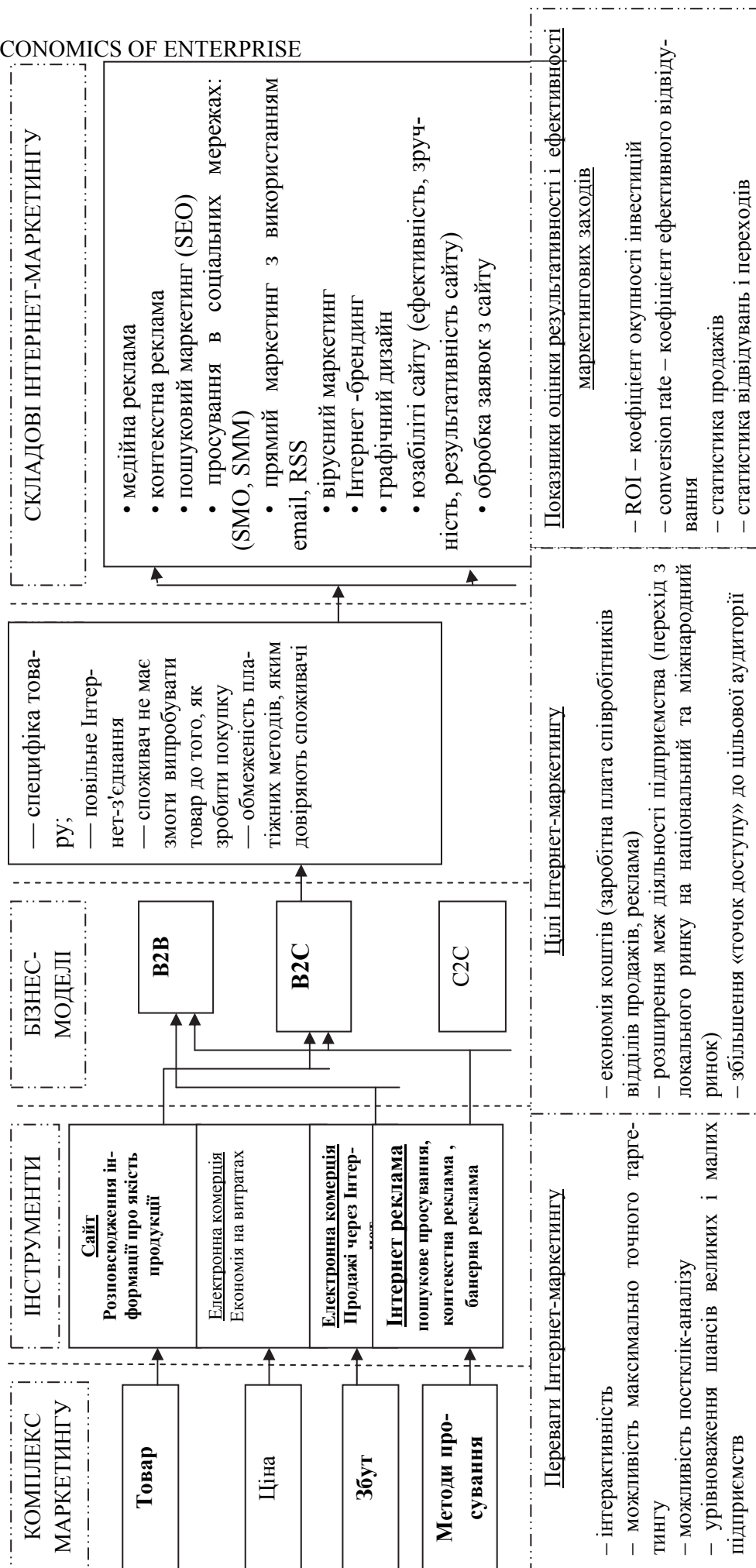


Рис. 3. Змістовна модель використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств

цифрового маркетингу – використання технічних пристроїв для просування бренду по цифрових каналах (цифрове телебачення; комп'ютери, тачскріни (планшети), смартфони, мобільні пристрої, інтерактивні екрани, POS термінали (digital media), що мають доступ до Інтернет, локальних мереж, соціальні медіа.

Перед українськими маркетологами постає проблема узагальнення і створення теоретичних основ віртуальної маркетингової діяльності. Результати досліджень впливу мережі Інтернет на діяльність підприємств в Україні дозволяють зробити певні висновки про його можливості також і в сфері маркетингової діяльності, про що свідчить створена змістовна модель використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств (рис. 3).

Висновки. Використання мережі Інтернет здійснює вагомий вплив на результативність діяльності промислових підприємств. Однак, не всі підприємства України використовують такі переваги повною мірою. У результаті проведеного дослідження запропоновано змістовну модель використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності українських підприємств. Ця модель містить концептуальні засади

маркетингової діяльності в умовах інформатизації суспільства, а саме: інструменти, бізнес-моделі в яких ці інструменти можуть бути використані, обмеження використання, переваги, цілі, складові Інтернет-маркетингу та показники оцінки результативності й ефективності маркетингових заходів. Використання цієї моделі у практичній діяльності бізнесу може значно покращити показники його результативності.

Література

1. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // Dissent. Vol. XXXVI. No 2. Spring 1989. P. 167.
2. Тоффлер Е. Третья цивилизационная волна. – [Электронный ресурс] / Е. Тоффлер – Режим доступа: URL:<http://fkng.mylivepage.ru/file/1641/4118>.
3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
4. Кастельс М. Информационная экономика : экономика, общество и культура / М. Кастельс – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. Cyber-Geography Bulletin Current – 4th February 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cybergeography.org/atlas/historical.html>.
6. Офіційний сайт Cisco Росія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisco.com/web/RU>.
7. Почему украинскому бизнесу важно интенсивнее использовать Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.companion.ua/articles/content?id=263862>.

В статье проанализированы этапы создания сети Интернет и определено ее влияние на маркетинговую деятельность отечественных промышленных предприятий. Предложена содержательная модель использования новейших информационных технологий в маркетинговой деятельности предприятий. Оценена результативность маркетинговых мероприятий с использованием возможностей Интернета.

Ключевые слова: сеть Интернет, маркетинговая деятельность промышленных предприятий, информационное общество.

The stages of creation of the Internet and its impact on the marketing activity of the domestic industrial enterprises are analyzed. The substantial model of using the latest informational technology in the marketing activities of enterprises is offered. The effectiveness of marketing activities with the use of Internet capabilities is valued.

Keywords: Internet, marketing activities of industrial enterprises, informational society.

Рекомендовано до друку д. е. н. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 15.06.14.

УДК 364 (477)

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

Л. Б. Баранник, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Дніпропетровська державна фінансова академія», Barannik_LB@mail.ru

*Т. М. Черкавська, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»
t.cherkav@gmail.com*

Розглянуто соціальне страхування, його місце та значення для працюючих громадян, які опинилися у надзвичайній ситуації – в зоні АТО. В якості однієї з найболючіших проблем відзначається відсутність справедливого розподілу участі найманих працівників та роботодавців у сплаті страхових внесків до вітчизняних фондів соціального страхування, аналізуються причини цього явища. Наголошується на необхідності перетворення фондів загальнообов'язкового соціального страхування на фінансово-кредитні інститути на кшталт страхових компаній. Представлені контраргументи щодо ідеї зменшення ставки єдиного соціального внеску.

Ключові слова: соціальний захист населення, соціальне страхування, фонди соціального страхування, страхові внески, фінансові джерела страхування, ставка єдиного соціального внеску, страхові компанії.

Постановка проблеми. Проблематика соціального захисту населення в Україні за останні два десятиріччя стала однією з тих, що найбільш часто фігурує у вітчизняних офіційних документах, наукових публікаціях і громадських дискусіях. І це не випадково. В Україні щороку збільшується чисельність людей, яким надаються послуги системи соціального захисту населення (далі в тексті – СЗН) через недостатність власних доходів для нормального життя. У 2014 р., внаслідок військових дій на території України, до цієї категорії громадян долучилися військові, бійці-добровольці учасники АТО, біженці й переселенці. Постає питання про те, з яких джерел має фінансуватися соціальне забезпечення такої кількості нужденних осіб, тим більше, що економічний стан країни протягом вже тривалого часу є нестабільним?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах економічних перетворень присвячені праці вітчизняних учених В. Я. Бідака [1], В. Г. Баранової [2], Н. П. Борецької [3], Л. Я. Гончарук, [4], М. І. Казнової [5], Л. М. Клівіденко [6], О. В. Макарової [7], О. Ф. Новікової [8], В. М. Пастушенко [9], Н.

Г. Савченко [10], С. В. Сіденко [11], О. Г. Скомарохової [12], Л. І. Слюсар [13], Т. О. Стеценко [14], М. І. Хмелярчук [15], Ю. О. Шклярського [16] та ін.

Відаючи належне внеску вітчизняних учених у вивчення питань організації соціального захисту, слід зазначити, що життя постійно ставить усе нові питання й висуває нові завдання щодо того, як краще здійснювати СЗН. У сучасних надзвичайно важких економічних умовах важливим є обґрунтування напрямів подальшого вдосконалення існуючого механізму фінансового забезпечення СЗН з урахуванням провідного досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, а також тих завдань, які наразі вирішує країна. Зазначене свідчить про актуальність обраної теми статті та обумовило визначення її мети.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у з'ясуванні сутності проблем фінансового забезпечення системи соціального захисту тих категорій громадян, які постраждали внаслідок окупації та військових дій у певних районах України та надати пропозиції щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці проблема СЗН фінансово вирішується завдяки декільком

механізмам: за рахунок державного бюджету (перерозподільний механізм), комерційного й державного соціального страхування (страховий механізм), а також самозахисту населення. Останній включає в себе комплекс різних форм захисту з різних фінансових джерел. За останні півроку в нашому суспільстві з'явився ще один механізм, який зарекомендував себе краще, ніж будь-які інші. Це пожертви українських громадян та організацій, тобто кошти громадянського суспільства. Назвемо цей фінансовий механізм громадським.

У межах однієї статті охарактеризувати всі зазначені механізми в повній мірі досить проблематично, тому більш детально розглянемо ті аспекти проблеми, які пов'язані саме з механізмами, що мають спрацьовувати у надзвичайних ситуаціях, якою наразі є військові дії на Сході країни. Зокрема, зупинимось на соціальному страхуванні. У пореформений період через особливу нестабільність суспільства та незавершеність становлення ринкової економіки провідна роль у СЗН належить державному соціальному страхуванню.

Соціальне страхування виникло в Німеччині у XIX ст. як форма захисту робітників промислових підприємств. Відтоді фінансовий механізм соціального страхування неодноразово змінювався залежно від країни, конкретної історичної ситуації і тих завдань, які на нього покладались. Тобто змінювалися відрахування у фонди, їх кількість, розміри виплат, але принципи соціального страхування – безризиковість, солідарність, паритетність, гарантія відшкодування – є універсальними й незмінними, що підтверджує особливу доцільність його використання у ринкових умовах. Нині через фінансову нестабільність увага вчених, політиків і практиків прикута до того, як найкраще організувати соціальне страхування і захистити якомога більше працюючого населення. Причому величина страхових внесків і пропорції розподілу страхового навантаження між державою, роботодавцями та працівниками є ключовими питаннями організації національних систем обов'язкового соціального страхування.

У нашій країні законодавчо система соціального страхування була запроваджена

в 1998 р. У січні того ж року з метою реалізації політики держави в сфері соціального захисту населення Верховна Рада України прийняла «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», які визначають принципи, загальні правові й фінансово-організаційні засади державного соціального страхування. Згодом були прийняті закони про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; у випадках безробіття; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, зумовленими народженням і похованням; державне пенсійне страхування та недержавне пенсійне забезпечення [17–21]. Усі названі види, крім обов'язкового соціального медичного страхування діють в Україні. Основними елементами фінансового механізму кожного із зазначених видів страхування є фонди грошових коштів, методи акумулювання фінансових ресурсів, інструменти та важелі здійснення страхування. Фонди є некомерційними самоврядними організаціями, здійснюють управління соціальним страхуванням кожний у своїй сфері та мають цільовий характер. Роль фондів соціального страхування за останні роки в Україні суттєво зросла і в структурі доходів населення, і як інвестиційний ресурс економіки. Так, у 2003 р. частка страхових виплат з фондів соціального страхування у загальному обсязі соціальних виплат населенню становила 43,2%, а в 2011 р. – вже 47,4% [22]. У структурі доходів домогосподарств соціальні виплати з фондів протягом останніх 5 років складають у середньому близько 17%. Але загальнообов'язковим назвати його поки що складно. За різними оцінками експертів, соціальним страхуванням охоплено 40–70% працюючих. Причини ухиляння громадян від страхування у кожного «свої», але є й типові. Далеко не всі підприємці (здебільшого це стосується представників малого та середнього бізнесу) здатні сплачувати обов'язкові платежі повною мірою і при цьому мати позитивні результати своєї діяльності. Рівень фіскального навантаження є високим, а на тлі цілої низки інших проблем сучасного етапу розвитку – часто не під-

йомним. Значна частина населення живе бідно і намагається заробляти нелегально, а в тіньовій економіці за неї, звісно, страхових внесків ніхто не робить, не сплачують й самі нелегальні працівники.

Наступна проблема полягає в тому, що наразі у держави немає чіткого бачення стратегії розвитку системи соціального страхування в цілому й окремих її складових. Чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Фонди соціального страхування виконують багато функцій не страхового характеру, які їм не властиві, а після запровадження єдиного соціального внеску та передачі адміністрування ним державній податковій службі (на даний час – Державна фіскальна служба України) майже не зацікавлені у покращенні ситуації щодо збору страхових внесків.

Першочерговим завданням постає необхідність створення економічної основи забезпечення відшкодування основних фінансових ризиків, що вимагає встановлення обґрунтованого розміру тарифів страхових внесків, поступового перетворення страхових фондів у фінансово-кредитні компанії на кшталт страхових. Цей крок має доповнюватися впровадженням стимулюючої податкової політики на підприємствах. Наразі активно обговорюється ідея зменшення ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ). У 2013 р. висувалася пропозиція знизити ставку ЄСВ з 32,6% до 18,6% та розподілити її між працедавцем і робітником. Навіть було розпочато всеукраїнський збір підписів за зниження ставки ЄСВ до 18,1% [23]. Для розподілу зі сплати внеску, податківці пропонують два варіанти. Перший передбачає, що 15% внеску платитиме роботодавець, а 3,6% – працівник. У другому варіанті йдеться про сплату 50% на 50%. Крім того, нова концепція податкової системи передбачає скасування диференційованих ставок ЄСВ.

Звичайно, справедливо, якщо внески на соціальне страхування в однаковій мірі роблять усі соціальні партнери. Зазначимо, що в розвинених країнах світу розподіл навантаження щодо фінансування соціального страхування між суб'єктами соціального партнерства складається по-різному, оскільки формувалось воно під впливом націо-

нальних традицій і співвідношення суспільних сил. Частка кожного з них суттєво коливається по країнах. Серед європейських країн найнижчі внески держави в Нідерландах – 21,3%, а найвищі в Норвегії – 69,3%. Частка внесків працівників коливається від 20,8% загальної суми внесків у Данії та 16,0% в Італії до 28,2% – в ФРН і 34,2% – в Нідерландах. Частка внесків роботодавців найбільша в країнах Балтії (79,8% – Естонії, 55,5% – Литві, 48,5% – Латвії) та 53,1% – Чехії, а найменша 11,4% – у Данії [24–26; 27, Р. 113]. У Німеччині діють свої правила (табл. 1).

Таблиця 1

Частка соціального навантаження у
Німеччині

Вид страхування	Внесок на соціальне страхування роботодавців та працівників (%)
Медичне страхування	14,6** + 0,9***
Страхування по догляду	1,95** + 0,25****
Пенсійне страхування	19,9**
Страхування на випадок безробіття	3,0**

Джерело: складено автором за [12].

Зауважимо, що цифри, позначені у табл. 1 двома зірками, означають, що внесок сплачується навпіл працівником і роботодавцем; трьома зірками – додатковий внесок, який сплачує лише працівник; чотирма зірками – додатковий внесок, який сплачують бездітні люди. В Україні цей показник для працівників дорівнює 3,6% заробітної плати та для роботодавців 36,76% – 49,7% (залежно від класу професійного ризику виробництва) [28].

У країнах ЄС база (дохід), з якої починають сплачувати податки та здійснюються соціальні відрахування, є значно вищою, ніж визначена для українських працівників (1218 грн. або приблизно 100 євро (станом на 01.01.2014 р.)). Неоподаткованим мінімумом, наприклад, у Німеччині є дохід у 400 євро, а в Україні він складає 17 грн. При зарплаті 1500 євро німець витрачає на 1 кг м'яса свинини 5 євро, тобто 300-ту її частину, або 0,33% зарплатні; на 1 літр молока – 0,60 євро, тобто 0,04% місячної зарплатні. Український працівник із зарплати у 1500 грн. сплачує за 1 кг м'яса свинини 50 грн., що складає 30-ту частину, або 3,33% зарплат-

ні, за 1 літр молока – 7 грн. (0,46% зарплатні). Отже, якби купівельна спроможність заробітної плати українця була на європейському рівні, то можна було б ставити питання й про відповідний європейським зразкам розподіл участі найманих працівників і роботодавців у фінансуванні соціального страхування. І хоча, як стверджує статистика, останніми роками стабільно зменшується частка низькооплачуваних і, відповідно, збільшується частка середньо- та високооплачуваних працівників, бідність серед працюючого населення все ще залишається характерною рисою українського соціуму. А ухилення бізнесу від виконання своїх зобов'язань перед працівниками збільшує фінансове навантаження на державу щодо СЗН.

Ідея зменшення ЄСВ є правильною по суті, але передчасною. Нині триває військова операція на Сході країни, яка супроводжується численними жертвами та ушкодженнями здоров'я як військових, так і цивільних громадян. Тому необхідно подбати про наповнюваність бюджетів фондів соціального страхування. Нині за відсутності обов'язкового медичного страхування учасники АТО лікуються за «змішаною системою»: частина витрат здійснюється з бюджету держави, лівова частка за рахунок громадських пожертв, допомоги волонтерів, родичів, урядів інших країн і міжнародних організацій. Постає питання, а де ж соціальне страхування? Зазначимо, що в Україні за законодавством, соціальний захист військовослужбовців – це функція держави, спрямована на встановлення системи правових і соціальних гарантій, що забезпечують реалізацію конституційних прав і свобод, задоволення матеріальних і духовних потреб військовослужбовців відповідно до особливого виду їхньої службової діяльності, статусу в суспільстві, підтримання соціальної стабільності у військовому середовищі. Це право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, у старості, а також в інших випадках, передбачених Законом України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей». Фактично соціальне страхування цієї кате-

горії працівників здійснює держава, отже, фінансування витрат на лікування їх у разі втрати працездатності цілком покладається на неї.

Починаючи з березня 2014 р., відбулося декілька хвиль мобілізації, за яких до лав захисників долучилось чимало осіб на добровільних засадах. Тривалий час уряд та Верховна Рада України зволікали з визначенням статусу та основних соціальних гарантій для цих осіб. Нарешті, всіх учасників АТО прирівняли в правах до учасників бойових дій, а до статті 6 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» були внесені відповідні виправлення щодо їх соціального та правового захисту. Але ті особи, які пішли добровільно захищати незалежність, суверенітет і територіальну цілісність України, до участі в АТО сплачували внески до фондів соціального страхування. Сьогодні настав час страхових виплат. Проте жоден фонд соціального страхування не звітував про виплати пораненим бійцям або членам сімей загиблих воїнів. Натомість уряд прийняв рішення про перерозподіл деяких видатків державного бюджету, передбачених Міністерством фінансів на 2014 р., та виділення коштів з резервного фонду державного бюджету на ці потреби [30]. Звичайно, соціальний захист військовослужбовців є прямим обов'язком держави. Наприклад, Конгрес США пильно контролює питання соціального забезпечення військовослужбовців через участь у бюджетному процесі шляхом визначення розмірів фінансових коштів, виділень з бюджету для вирішення зазначених питань. Законодавство США передбачає періодичну «ревізію» системи виплат військовослужбовцям для того, щоб погоджувати порядок і умови добровільного наймання на військову службу з рівнем життя в країні і кон'юнктурою на ринку робочої сили. З цією метою Конгрес США спеціальним рішенням щорічно підвищує їм базові оклади, надбавки на житло і харчування, а також щорічно вносить 20–25 поправок до законодавства, що регулює питання матеріально-побутового і соціального забезпечення військових [31]. Як це не прикро, але в нашій країні законодавство у цій сфері діяльності держави є занедбаним і потребує суттєвого вдоскона-

лення й модернізації з урахуванням досвіду розвинених країн світу. Слід визнати, що взагалі система СЗН, у тому числі й система соціального страхування, виявилася зовсім не придатною до таких подій, якими є військові операції.

Що ж стосується лікування мирних мешканців, які залишилися на території Луганської та Донецької областей, то ситуація з фінансовим забезпеченням медичного обслуговування цієї категорії громадян вкрай ганебна. Фінансування відбувається, здебільшого, із власних джерел. У такій ситуації було б не тільки доречним, а й справедливим, ті кошти, що сплачувалися потерпілими особами до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та від нещасного випадку на виробництві, використовувати на потреби цих громадян за наявності довідки (лікарняного) з медичного закладу, в якому відбувалося лікування або була надана перша медична допомога через поранення чи інше пошкодження здоров'я. Адже це гроші застрахованих осіб і вони мають бути повернені їм в якості відшкодування. У зв'язку з цим необхідним є внесення змін та роз'яснень до базових законів про соціальне страхування в тій частині, що вважається страховим випадком, які види соціальних виплат і в яких розмірах мають надаватися у надзвичайних ситуаціях. Слід визнати, що ушкодження здоров'я, що спричинило втрату працездатності особі, яка проживає (працює) на окупованій території чи в районах, де проходять військові дії, є страховим випадком.

Правовий казус виник і з тими громадянами, які залишилися на окупованих територіях й втратили роботу через безлад, закриття підприємств (організацій, закладів, установ). За законом, вони мають отримувати допомогу на випадок безробіття від Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття [19]. З одного боку зрозуміло, що масова втрата роботи в районах АТО може спустошити бюджет Фонду, але ж навіщо тоді працівники сплачували страхові внески на випадок безробіття? Отже, очевидно, що вітчизняне законодавство щодо соціального

страхування є вкрай недосконалим, а тому потрібно вносити відповідні зміни в ті законодавчі акти, які регулюють захист застрахованих осіб, що опинились без роботи, без засобів до існування тощо.

Висновки. Ефективний розвиток вітчизняної системи СЗН можливий лише за умови вдосконалення нормативно-правового та законодавчого забезпечення. Розглянуті ситуації наводять на думку про гостру необхідність запровадження обов'язкового медичного страхування й глибокого реформування медичної галузі. Проблеми, що існують у соціальному страхуванні, здебільшого пов'язані з тим, що фонди соціального страхування у своїй діяльності не керуються страховими принципами й не виконують на належному рівні свої функції, вони мають перетворитися у фінансово-кредитні інститути на кшталт страхових компаній. Для покращення соціального захисту військовослужбовців необхідно прийняти низку законів, спрямованих на реформування системи Збройних сил України починаючи від зміни законодавчих засад набору на військову службу та закінчуючи системою соціального і правового захисту військовослужбовців, як під час проходження військової служби, так і після виходу їх у запас або відставку.

Література

1. Бідак В. Я. Ризики формування інституту соціального захисту населення України (на прикладі Львівської області) [Текст] / В. Я. Бідак, М. М. Гладченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 163–171.
2. Баранова В. Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи: [Монографія] / В. Г. Баранова. – О. : Одес. держ. екон. ун-т, 2010. – 416 с.
3. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: [Монографія] / Н. П. Борецька. – Донецьк : Янтра, 2001. – 351 с.
4. Гончарук Л. Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / Л. Я. Гончарук. – Львів : Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2001. – 16 с.
5. Казнова М. І. Фінанси соціальної сфери в період переходу економіки України до ринкових відносин: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / М. І. Казнова. – К. : Київський національний економічний ун-т, 2000. – 19 с.
6. Клівіденко Л. М. Фінансове забезпечення соціального захисту України. – Автореф. дис. ... канд.

екон. наук: 08.04.01 / Л. М. Клівіденко. – Тернопіль : Тернопільський державний економічний ун-т, 2006. – 20 с.

7. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: [Монографія] / О. В. Макарова. – К. : Ліра-К, 2004. – 328 с.

8. Новикова О. Ф. Социальные проблемы: оценка и пути решения. – Книга 1. Социальная защита трудящихся / О. Ф. Новикова, А. И. Амоша, И. Н. Новак и др. – К. : Наукова думка, 1995. – 327 с.

9. Пастушенко В. М. Організаційно-економічний механізм забезпечення соціального захисту працюючих: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / В. М. Пастушенко. – Донецьк : Донецький національний ун-т, 2004. – 19 с.

10. Савченко Н. Г. Фінансовий механізм соціального захисту населення України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. Г. Савченко. – К. : КНТЕУ, 2010. – 19 с.

11. Сіденко С. В. Розвиток систем соціального захисту в умовах глобалізації економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.05.01 / С. В. Сіденко. – К. : Ін-т світової економіки і міжнар. відносин НАН України, 1999. – 30 с.

12. Скомарохова О. Г. Соціальна політика та соціальний захист економічно активного населення України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / О. Г. Скомарохова. – К. : НАН України. Рада по вивч. продуктив. сил України, 1998. – 18 с.

13. Слюсар Л. І. Соціальні трансферти в економічному забезпеченні відтворення населення України: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01 / Л. І. Слюсар. – К. : НАН України, Ін-т економіки, 2003. – 20 с.

14. Стеценко Т. О. Фінансові аспекти забезпечення соціального захисту населення в умовах суспільної трансформації / Т. О. Стеценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1 (80). – С. 130–136.

15. Хмельярчук М. І. Зайнятість і соціальний захист молоді: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / М. І. Хмельярчук. – Львів : Ін-т регіон. Дослідж. НАН України, 2002. – 19 с.

16. Шклярський Ю. О. Удосконалення управління соціальним захистом населення в регіоні (на матеріалах Миколаївської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Ю. О. Шклярський. – К. : НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України, 1999. – 19 с.

17. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9.07.2003 № 1058-ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>. – Загол. з екрана.

18. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності: Закон України від 23.09.1999 р. № 1105-ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Загол. з екрана.

19. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України

від 02.03.2000 № 1533-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Загол. з екрана.

20. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: Закон України від 18.01.2001 № 2240-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 14. – Ст. 71.

21. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Загол. з екрана.

22. Васечко Л. І. Характеристика показників результативності мобілізації та використання коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування / Л. І. Васечко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3 (142). – С. 220–228.

23. Розпочато всеукраїнський збір підписів за зниження ставки ЄСВ до 18,1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortetsya.org.ua/news/4370--181>. – Загол. з екрана.

24. Eurostat. Data from August 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Minimum_wage_statistics. – Загол. з екрана.

25. Eurostat. Social protection statistics. Data from October 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Expenditure_on_social_protection_1998-2008_\(%25_of_GDP\).png&filetimestamp=20120514093709](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Expenditure_on_social_protection_1998-2008_(%25_of_GDP).png&filetimestamp=20120514093709). – Загол. з екрана.

26. Eurostat. Statistics in Focus 40/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-09-040/EN/KS-SF-09-040-EN.PDF. – Загол. з екрана.

27. The social situation in the European Union. 2008. Social Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KE-AG-09-001/EN/KE-AG-09-001-EN.PDF. – Загол. з екрана.

28. Beitragsätze, Beitragsbemessungsgrenzen und Versicherungspflichtgrenzen bei den vier gesetzlichen Sozialversicherungen ab 01 Jan. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.more-fuerth.de/soz-vers/soz-vers.htm>. – Загол. з екрана.

29. Про збір та облік єдиного соціального внеску: Закон України від 8.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Загол. з екрана.

30. Про перерозподіл деяких видатків державного бюджету, передбачених Міністерству фінансів на 2014 р., та виділення коштів з резервного фонду державного бюджету: Постанова Кабінету Міністрів України від 4.06.2014 р. № 158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/158-2014-p>. – Загол. з екрана.

31. Дацюк І. П. Порівняльний аналіз механізму соціально-правового захисту військовослужбовців у розвинутих країнах світу / І. П. Дацюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/4/04.pdf>. – Загол. з екрана.

Рассмотрено социальное страхование, его место и значение для работающих граждан, оказавшихся в чрезвычайной ситуации – в зоне АТО. В качестве одной из самых болезненных проблем отмечается отсутствие справедливого распределения участия наемных работников и работодателей в уплате страховых взносов в отечественные фонды социального страхования, анализируются причины этого явления. Указывается на необходимость превращения фондов общеобязательного социального страхования в финансово-кредитные институты по типу страховых компаний. Представлены контраргументы относительно идеи уменьшения ставки единого социального взноса.

Ключевые слова: социальная защита населения, финансовый механизм системы социальной защиты населения, социальное страхование, фонды социального страхования, страховые взносы, страховые выплаты, финансовые источники страхования, ставка единого социального взноса, страховые компании.

Social insurance, its place and significance for working people in a state of emergency – in the area of ATO – is considered. A lack of equitable distribution of the participation of workers and employers in the payment of insurance premiums in the domestic social security funds is considered as one of the most acute problems, the causes of this phenomenon are analyzed. The need to transform funds of compulsory social insurance into financial and credit institutions of insurance company type is emphasized. Some counterarguments about the idea of reducing the rate of the unified social tax are presented.

Keywords: social protection, financial mechanisms of social protection, social insurance, social insurance funds, insurance premiums, financial insurance sources, rate of the unified social tax, insurance companies.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Єрмошкіною О. В.

Надійшла до редакції 10. 09.14

УДК 331.45

АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И ЗАТРАТ НА ОХРАНУ ТРУДА ПО РЕГИОНАМ УКРАИНЫ

*Н. В. Бойченко, к. э. н., докторант, Институт экономики промышленности
НАН Украины, boynv@i.ua*

В статье представлены результаты анализа уровня производственного травматизма и затрат на охрану труда в Украине в региональном разрезе. С помощью метода группировки выявлено динамику и размеры затрат Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве по регионам. Установлены основные причины роста уровня производственного травматизма по различным областям, предложены методы его снижения.

Ключевые слова: условия труда, заболевание, травматизм, уровень производственного травматизма, затраты на охрану труда, Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве, экономико-математические модели, метод группировки.

Постановка проблемы. Условия рыночной экономики обуславливают необходимость экономического анализа всех сторон трудовой деятельности общества, расчета эффективности затрат на социальные аспекты, в том числе и затрат на охрану труда. Выплаты на возмещение потерь пострадавшим от производственного травматизма и профессиональных заболеваний наносят огромный ущерб состоянию экономики Украины. В то же время руководители

предприятий до сих пор признают затраты на охрану труда работников экономически невыгодными. Соответственно, отсутствие заботы о жизни человека и его здоровья непосредственно на предприятии, значительно уменьшает доходы государства. Потери, связанные с невыполнением работодателем обязанностей, определенных в законе Украины «Об охране труда» относительно создания безопасных условий труда по сути перекладывается на государство в

форме возмещения в денежном эквиваленте невыполненных обязанностей руководства.

Производственный травматизм и профессиональные заболевания вызывают значительные экономические потери, нанося ущерб здоровью работников, снижая технико-экономическую результативность предприятий. Это отрицательно сказывается на социально-экономическом потенциале и межгосударственном рейтинге страны.

Актуальным направлением проведения исследований является анализ уровня травматизма по регионам для выявления потенциальных возможностей повышения экономической эффективности системы охраны труда государства и разработки региональных программ снижения производственного травматизма.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время, согласно официальной государственной статистической отчетности, ежегодно на производстве травмируется более 20 тыс. работников, многие из которых становятся инвалидами. Более того, смертельные травмы получает более 1,2 тыс. работников, а около 6 тыс. – профессиональные заболевания. При этом в стране отсутствует объективный учет несчастных случаев на производстве, что подтверждается разногласиями в соответствующей отчетности органов государственной статистики, охраны труда и Фонда государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве [1].

Например, только в 2009 году, согласно государственной статистике, произошло около 21,2 тыс. несчастных случаев на производстве, в том числе 989 со смертельным исходом. В то же время 7 тыс. несчастных случаев, в том числе 887 со смертельным исходом, которые случились на производстве, не связаны с производством. То есть в Украине на каждые 20 учтенных случаев, а в некоторых отраслях и регионах на каждые 10–15 выпадает один случай со смертельным исходом, тогда как в Западной Европе один смертельный случай выпадает на 800–1300 случаев временной потери трудоспособности [2].

И. Новак, Н. Котова приводя положительную статистику производственного травматизма в Украине, акцентируют вни-

мание на высоком уровне травматизма по сравнению с развитыми странами мира. Низкий уровень жизни и угроза остаться без работы заставляют работать людей в условиях повышенного риска. Потенциальную опасность для работников создают изношенные на 50–70% и больше основные производственные фонды [3]. Весомая часть затрат ложится на Фонд социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Ежегодно ФССНС социального страхования в случае потери трудоспособности выплачивается больше 2 млрд. грн., и эта сумма только увеличивается.

Формулировка цели статьи. Целью данной работы является анализ уровня производственного травматизма и затрат на охрану труда в Украине по областям методом группировки, выявление динамики и направлений финансовых потоков в системе обеспечения профессиональной безопасности.

Изложение основного материала исследования. Очень важным фактором при формировании региональных программ по снижению производственного травматизма является выявление однородных регионов по его уровню. Основным статистическим подходом к решению этой проблемы является группировка.

Была проведена простая группировка регионов Украины по уровню производственного травматизма. Для анализа были взяты данные за 2010–2012 гг.

Все области были разделены на 4 группы. Так как группировки с равными, равнонаполненными, возрастающими в арифметической и геометрической прогрессии интервалами не привели к хорошим результатам, величина интервалов была сформирована самостоятельно (табл. 1).

Для сравнительного анализа распределения регионов по уровню травматизма был осуществлен переход от количественных характеристик распределения к их качественным определениям, в частности, выделены такие группы: с низким уровнем травматизма, затем средним, высоким и очень высоким уровнем (табл. 2).

Из таблицы видно, что наибольший удельный вес в 2010–2011 гг. имеют области

Таблица 1

Распределение областей по уровню производственного травматизма

Группы областей по уровню травматизма, чел.	Количество регионов			Область			Уровень травматизма в среднем по группе, случ./1000 раб.		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
0-0,5	6	7	10	Закарпатская, Ивано-Франковская, Одесская, Тернопольская, Черновицкая, г. Киев	Закарпатская Ивано-Франковская Одесская, Николаевская, Тернопольская, Черновицкая, г. Киев	Закарпатская, Ивано-Франковская, Одесская, Николаевская, Тернопольская, г.Киев, Херсонская, Харьковская, Черновицкая, Черкасская	0,40	0,41	0,43
0,5-0,7	9	11	6	АРК, Киевская, Николаевская, Ровенская, Харьковская, Хмельницкая, Черкасская, Черниговская	АРК, Киевская Львовская, Полтавская Ровенская, Сумская, Харьковская, Херсонская, Хмельницкая, Черкасская, Черниговская	АРК, Киевская, Житомирская, Полтавская, Львовская, Ровенская, Черниговская, Хмельницкая, Кировоградская	0,67	0,66	0,64
0,7-1,0	9	6	6	Винницкая, Днепропетровская, Житомирская, Запорожская, Львовская, Полтавская, Сумская, г. Севастополь, Кировоградская	Винницкая, Днепропетровская, Житомирская, Запорожская, г. Севастополь	Винницкая, Днепропетровская, Запорожская, г. Севастополь, Сумская, Волынская	0,88	0,88	0,85
1,0 и св.	3	3	2	Волынская, Донецкая, Луганская	Волынская, Донецкая, Луганская	Донецкая, Луганская	2,83	2,57	2,85

Сравнительное распределение регионов Украины по уровню производственного травматизма

Группы регионов по уровню производственного травматизма (на 1000 работающих, чел.)	Количество территориальных единиц					
	2010		2011		2012	
	кол-во областей	уд. вес, %	кол-во областей	уд. вес, %	кол-во областей	уд. вес, %
низкий уровень (0-0,5)	6	22,2	7	25,9	10	37,0
средний уровень (0,5-0,7)	9	33,3	11	40,7	9	33,3
высокий уровень (0,7-1,0)	9	33,3	6	22,2	6	22,2
очень высокий уровень (1,0- и св.)	3	11,2	3	11,2	2	7,4
Итого:	27	100,0	27	100,0	27	100,0

Составлено по: [5]

со средним уровнем производственного травматизма, а наименьший – с очень высоким уровнем травматизма. В 2012 г. наблюдается увеличение количества областей с низким уровнем производственного травматизма. В 2010 г. области с высоким и средним уровнем травматизма имеют одинаковый удельный вес (33,3%). В 2011 г. по сравнению с 2010 г. удельный вес областей с очень высоким уровнем производственного травматизма не изменился и составил 11,2%, а с низким увеличился на 3,7%. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. не изменилось количество областей, входящих в группу с высоким уровнем травматизма. Удельный вес областей с очень высоким уровнем производственного травматизма уменьшился на 3,8 %. Стоит заметить, что уровень травматизма вошедших в эту группу в 2012 г. Донецкой и Луганской областей составляет соответственно 3,3 и 2,4, что в 2 раза превышает уровни всех других областей.

Также группировка показывает, что наибольшие уровни производственного травматизма как в 2010–2012 гг. наблюдаются в регионах, в которых преобладает добывающая промышленность.

Таким образом, анализ производственного травматизма в регионах Украины дает основание сделать выводы о существенных региональных различиях. Самые высокие показатели травматизма наблюдаются в промышленных регионах Украины. Это вполне естественно, ведь именно здесь сосредоточено подавляющее количество промышленных предприятий. Самые же низкие показатели производственного травматизма приходятся преимущественно на западные области государства.

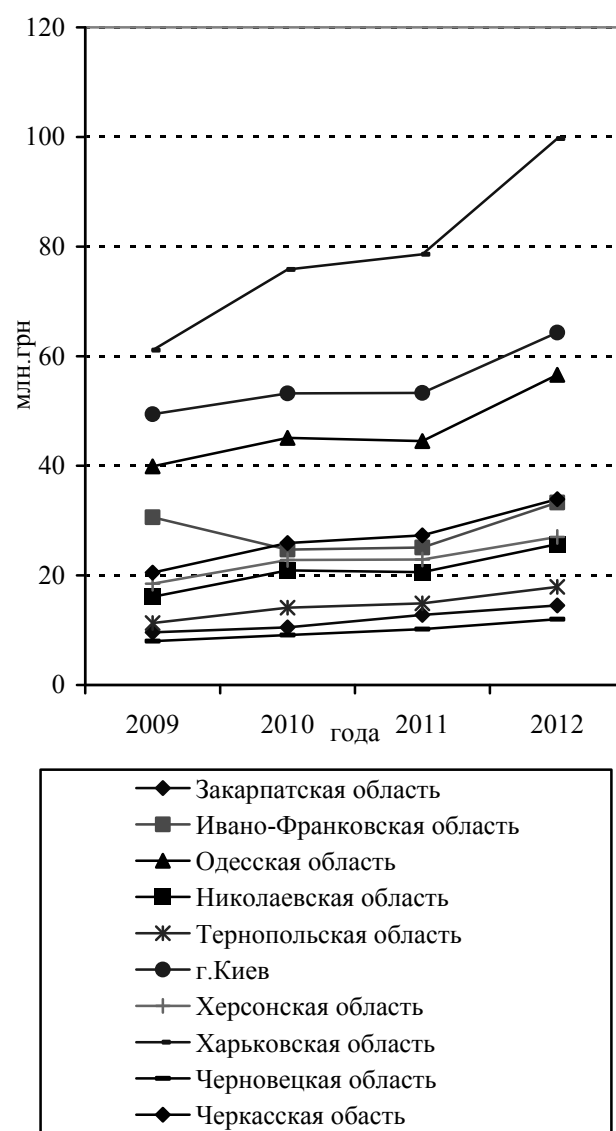


Рис. 1. Затраты ФССН в разрезе регионов с низким уровнем производственного травматизма

По данным таблицы 1 определим сумму затрат на возмещение потерь потерпев-

шим от производственного травматизма в областях с низким его уровнем. Наибольшие затраты в группе с уровнем 0–0,5 приходятся на Харьковскую область. Наименьшие расходы наблюдаются в Черновицкой и Закарпатской областях. В первом случае их рост составил с 8 млн. грн. до 12,0 млн. грн. за рассматриваемый период, во втором – с 9,6 млн. грн. до 14,5 млн. грн. Не смотря на значительный рост расходов по возмещению ущерба от производственного травматизма по этим областям, все же на их долю приходятся наименьшие затраты ФССНС.

В группу со средним уровнем производственного травматизма на 1000 работающих человек вошли АР Крым, Киевская, Житомирская, Львовская, Полтавская, Ро-

венская, Черниговская, Хмельницкая, Кировоградская области (табл. 3). Если в группе с низким уровнем сумма затрат не превышает отметки в 99,7 млн. грн., то в данной группе достигает 328,7 млн. грн. Наибольший удельный вес затрат на возмещения ущерба работнику получившему производственную травму на протяжении 2009–2012 гг. приходится на Львовскую область. Сумма таких расходов имеет довольно значительную тенденцию к увеличению. За рассматриваемый период расходы увеличились с 174 млн. грн. до 328,7 млн. грн. Заметим, что именно на Львовскую область приходится около 50% затрат выплачиваемых ФССНС.

Таблица 3

Затраты Фонда в разрезе регионов со средним уровнем производственного травматизма за 2009–2012 гг.

Регион	2009		2010		2011		2012	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
АР Крым	27,5	7,4	35,4	7,8	34,0	6,9	41,7	6,5
Житомирская область	22,2	5,9	26,3	5,8	26,7	5,4	35,1	5,5
Киевская область	24,5	6,6	27,7	6,1	28,5	5,8	38,9	6,1
Кировоградская область	37,5	10,0	45,0	9,9	50,2	10,1	63,9	10,0
Львовская область	174,0	46,6	215,8	47,3	248,6	50,2	328,7	51,5
Полтавская область	34,2	9,2	42,7	9,4	42,3	8,5	52,3	8,2
Ровненская область	16,2	4,3	17,4	3,8	18,2	3,7	23,1	3,6
Хмельницкая область	21,3	5,7	27,1	5,9	26,4	5,3	30,7	4,8
Черниговская область	15,8	4,2	19,1	4,2	19,9	4,0	24,3	3,8
Всего	373,2		456,5		494,8		638,7	

Составлено по: [5]

После Львовской области, значительная часть денежных средств Фонда приходится на Кировоградскую. Ее удельный вес остается неизменным на протяжении пяти лет (около 10%), но сумма затрат все же увеличивается. Абсолютное изменение за 2009–2012 гг. составило 26,4 млн. грн. в сторону плюса. Самые незначительные расходы в группе со средним травматизмом, по сравнению с другими, приходятся на Черниговскую область. Но все же, затраты в 2012 г. по сравнению с 2009 г. возросли практически в 2 раза по данному региону.

В группу с высоким уровнем производственного травматизма вошло 6 областей. А именно: Днепропетровская, Винницкая, Сумская, Волынская и г. Севасто-

поль. Заметим, что на протяжении последних лет количество регионов с подобным уровнем травматизма не изменялось, но в качественном составе все-таки произошли изменения.

Затраты ФССНС по Днепропетровской области мы умышленно не включали в рисунок 2, так как они настолько велики, что не позволяют увидеть динамику выплат в других областях. Таким образом, именно в Днепропетровской области сумма расходов на возмещение ущерба потерпевшему вследствие производственной травмы в 2012 г. составила 744,5 млн. грн., что почти в 2 раза превышает уровень социальных выплат 2009 г. Соответственно, 2009 г. затраты Фонда отмечались на уровне

472,5 млн. грн.

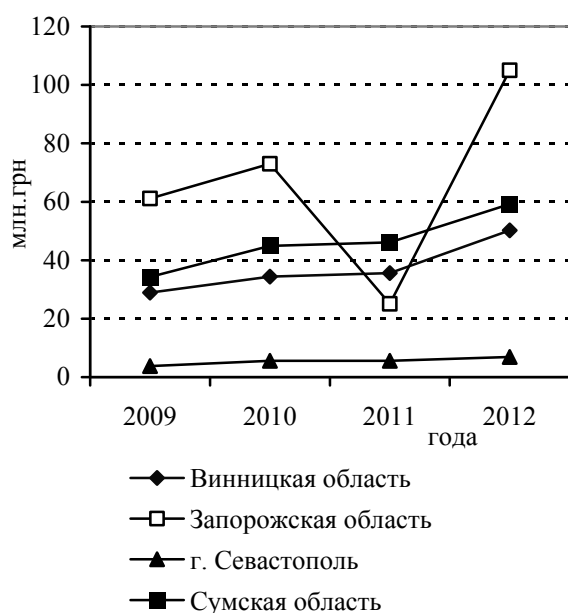


Рис. 2. Затраты ФОНДа в разрезе регионов с высоким уровнем производственного травматизма

Рисунок 2 показывает, что наименьшие расходы бюджета ФССНС приходятся на г. Севастополь, но негативная динамика наблюдается и в этом случае. С 2009 г. уровень затрат возрос в два раза с 3,8 млн. грн. до 6,9 млн. грн. Интересная тенденция наблюдается в Запорожской области, где в 2011 г. наблюдается значительное уменьшение выплат пострадавшим вследствие производственного травматизма. По сравнению с 2009 г. в 2011 г. сумма уменьшилась на 36 млн. грн., т.е. больше чем в два раза. Но в 2012 г. видна негативная тенденция, которая не сравнится ни с одной областью Украины. Рост затрат составил 79,9 млн. грн., т.е. сумма страховых выплат возросла более чем в 4 раза. После 2011 г. негативное положение в Запорожской области в части возмещения ущерба пострадавшим или же членам их семей только усугубляется.

Группа с очень высоким уровнем производственного травматизма включает Донецкую и Луганскую области. Несомненно, это связано с тем, что именно эти регионы являются центром тяжелой промышленности. Вследствие этого самый большой удельный вес затрат связанных с временной потерей трудоспособности приходится на данные области (рис.3).

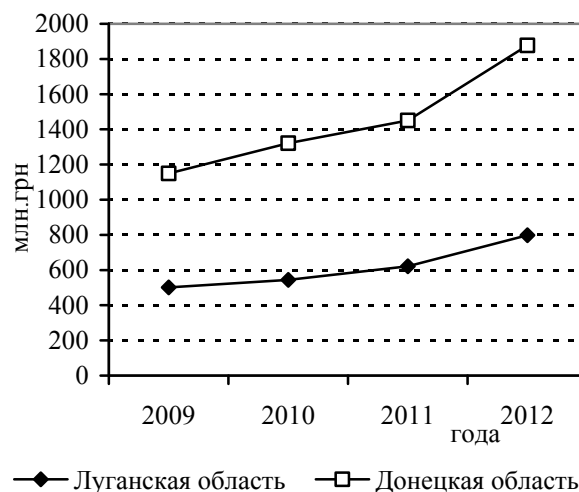


Рис. 3. Затраты ФССНС в разрезе регионов с очень высоким уровнем производственного травматизма

На рисунке 3 видна динамика роста затрат как по Луганской так и по Донецкой области. Напомним, что именно в этих областях происходит наибольшее количество несчастных случаев производственного травматизма.

Анализ страховых выплат в разрезе регионов Украины показал, что наименьший удельный вес во всей совокупности затрат за рассматриваемый период занял г. Севастополь, а наибольший Донецкий регион. Разница между выплатами значительная. Единственным регионом, где за последние пять лет отмечалось уменьшение страховых выплат – Запорожская область в 2011 г.

Таким образом, отметим области с наибольшими суммами выплат за 2012 г. Это Донецкая, Луганская, Днепропетровская и Львовская. Соответственно в этих регионах размещено наибольшее количество пострадавших, которые получают страховые выплаты от ФССНС. На жителей Донецкой области приходится 105,3 тыс. чел., Луганской – 55,8, Днепропетровской – 36,3, Львовской – 15,6. В совокупности такое количество пострадавших составляет 70% от общего числа по Украине.

Выводы. Исследование уровня производственного травматизма с помощью метода группировки по регионам и объединение их в группы с низким, средним, высоким очень высоким уровнем производственного травматизма показало количественные различия в уровне производственного травма-

тизма по областям Украины. На этой основе установлено, что выплаты Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве также являются разными в зависимости от количества потерпевших по регионам.

Таким образом, затраты на охрану труда в Украине зависят не только от расположения полезных ископаемых, вследствие чего на отдельно взятой территории начинаются конкретные виды работ, которые значительно отличаются тяжестью и опасностью. Во многом уровень травматизма зависит от нежелания работодателей нести затраты по предупреждению травматизма.

В этой связи весомым фактором снижения потерь как для отдельного субъекта, так и для общества является политика предупреждения возникновения профессиональных рисков. Достижение этой цели во многом зависит от развития у руководителя организации внутреннего чувства заботы о безопасности сотрудников предприятия от

производственных травм и профессиональных заболеваний, риск получения которых возникает при выполнении ими своих должностных обязанностей.

Литература.

1. Кушель Г. Д. Гармонізація законодавства: досвід держав-членів ЄС і країн Східної та Центральної Європи / Г. Д. Кушель // Український правовий часопис. – 2003. – Вип.2 (7). – с. 33.
2. Дей М. О. Проблеми гармонізації вітчизняного законодавства з охорони праці з правовою системою Європейського Союзу / М. О. Дей // Держава і право. – 2011. – Вип.51. – С. 317–323.
3. Новак І. М. Формування сучасної системи професійної безпеки та охорони праці в Україні/ І. М. Новак, Н. І. Котова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 110–117.
4. Бойченко Н. В. Анализ тенденций уровня травматизма и профессиональных заболеваний в Украине / Н. В. Бойченко // Экономика и управление. – 2013. – № 6. – С. 54–58.
5. Стан умов праці найманих працівників у 2012 році: стат. бюл. / Державна служба статистики України; відп. за вип. І. В. Сенік. – Київ, 2012. – 26 с.

У статті представлено результати аналізу рівня травматизму на виробництві та витрат на охорону праці в Україні в регіональному розрізі. За допомогою метода групувань виявлено динаміку та розміри витрат Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за регіонами. Встановлено основні причини зростання рівня травматизму на виробництві по різних областях, запропоновано методи його зниження.

Ключові слова: умови праці, захворювання, травматизм, рівень травматизму на виробництві, витрати на охорону праці, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, економіко-математичні моделі, метод групувань.

The results of the analysis of industrial accident rate and expenditure on labour safety in Ukraine are presented region-wise. The dynamics and the amount of Social Industrial Accident Insurance Fund expenses by region are found using the groupings method. The basic reasons for the growth of industrial accident rate in different areas are determined, and methods to reduce it are offered.

Keywords: working conditions, diseases, injuries, industrial accident rate, expenditures on labor protection, social insurance against industrial accidents, economic and mathematical models, grouping method.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Амошею О. І.

Надійшла до редакції 9.10.14.

УДК: 330.341.1:330.112

ІННОВАЦІЇ ТА РИНКОВА ВЛАДА: ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ НА РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

*Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,
pelepenkoyi@mail.ru*

На основі моделі кругового міста С. Салопа проаналізовано механізми взаємозв'язку продуктових інновацій і ринкової влади. Встановлено, що вибір фірмою-інноватором точки введення інноваційної продукції в товарний простір є ключовим чинником детермінації вектору впливу здійсненої інновації на рівень ринкової влади, притаманної як новим, так і вже діючим учасникам ринку. Показано можливі наслідки впливу інноваційної діяльності на монопольне становище фірм-суб'єктів ринку телекомунікаційних послуг.

Ключові слова: продуктові інновації, недосконала конкуренція, ефект масштабу в сприянні інноваціям, ринкова влада, горизонтальна диференціація, вертикальна диференціація, телекомунікації, модель С. Салопа, ринок телекомунікаційних послуг.

Постановка проблеми. Розвиток сучасних багатоукладних економічних систем є динамічним і різноспрямованим. Він характеризується трансформацією як незалежних, так і пов'язаних між собою економічних процесів та явищ, що цілком закономірно ставить питання про міру їх взаємозалежності та автономності.

Реалії сьогодення свідчать про те, що економічні системи отримують потужний імпульс до свого розвитку через інновації, які, у свою чергу, призводять до посилення ринкової влади. Як відомо, досить часто інноваційний процес потребує значних інвестиційних ресурсів, що може бути реалізованим лише крупними приватними фірмами, які мають доступ до більших обсягів фінансування. Трансформація інвестицій в інновації сполучена з високим ризиком і тому в своїй переважній більшості такі проекти фінансуються за рахунок внутрішніх коштів фірм, а не ринку капіталу. Крупні підприємства здатні підтримувати диверсифікований портфель проектів інновацій, страхуючи при цьому ризик великих провалів. Отже, більш широкі новаторські можливості підприємницьких структур прямим і безпосереднім чином пов'язані із зростаючим ефектом масштабу.

У деяких випадках досягти мінімального ефективного розміру дослідницьких потужностей вдається лише завдяки коопе-

рації зусиль фірм, але й цей шлях більше відповідає можливостям великих фірм. У невеликих за розміром суб'єктів ринку, як правило, бракує необхідних власних коштів для покриття високих організаційних витрат, пов'язаних із реалізацією спільних програм у сфері створення інновацій. Економія на масштабах набуває вагомого значення в залученні капіталу за більш низькими відсотками; у рекламній та інших видах діяльності, що прискорюють вихід на ринки з новими продуктами; у сфері підтримки й захисту взятих патентів та «ноу-хау».

Очевидно, що використовуючи переваги, пов'язані із ефектом масштабу, збільшується й очікуваний прибуток від нововведень і, тим самим, підвищуються стимули до їх здійснення. Ефект масштабу заохочує великих виробників до вдосконалення наявних і розвитку нових технологій у силу того, що розробка нововведень, які знижують витрати, тим вигідніша, чим більший обсяг продукції виробляється за їхнього застосування.

Однак, слід мати на увазі, що на високонцентрованих ринках наявність у домінуючих фірм високих стимулів до новаторства пов'язана ще й з характером конкурентної стратегії: швидкий темп нововведень у галузі дозволяє не тільки зберегти переваги стосовно вже діючих конкурентів, але й запобігти входженню на ринок нових. Тому, з одного боку, концентрація виробництва і

капіталу сприяє інноваціям, а з іншого – посилює монополізм і, тим самим, створює зацікавленість у формуванні бар'єрів, збереженні монопольного становища, послабленні конкурентного режиму і, в наслідок цього – реалізації в подальшому можливості без інновацій отримувати надприбутки.

Така взаємозалежність між інноваціями і ринковою владою вимагає пошуку відповіді на питання про характер протікання процесів монополізації і нововведень, їх соціально-економічні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з піонерної праці Й. Шумпетера проблеми інновацій і ринкової влади розглядалися в комплексі. Видатний вчений наполягав на визначальній ролі ринкової влади у породженні інновацій, вважав стимулювання останніх достатнім виправданням для існування монополії в економіці [1, с.34]. Його послідовники, до яких слід віднести С. Літлчайлда [2], Ф. Шерера і Д. Росса [3], Ф. Агіона і П. Хьюїта [4], Д. Хей і Д. Морріса [5] та інших, частково послабили цю залежність, сформулювавши та емпірично довівши правило «перевернутого U», за яким найвищий рівень адаптивної ефективності як готовності фірм до інноваційного розвитку, спостерігається на ринках розпливчатої олігополії, де рівень ринкової влади є додатним, але не абсолютним.

Аналогічні дослідження зі схожими результатами знаходимо й у вітчизняних дослідників: С. Черненка [6], Л. Федулової [7], В. Талаха й А. Щербака [8]. Проливаючи світло на міру взаємозалежності ринкової влади та інноваційної активності в галузі ці дослідження, однак, залишають поза увагою механізми та безпосередній інструментарій, що забезпечують взаємозв'язок між ними.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є встановлення взаємозв'язку між ринковою владою та інноваціями на рівні стратегічних рішень окремих суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшого поширення у теорії інновацій як особливого типу стратегічної поведінки економічних суб'єктів отримав підхід, базований на неокласичній парадигмі.

Теорія галузевих ринків пояснює таку поведінку, виходячи із правила «перевернутого U», яке поєднує два фактори: достатність ресурсів для здійснення інноваційної діяльності та рівень конкуренції. Вважається, що здійснення технологічних інновацій, кінцевим результатом яких є скорочення витрат виробництва, є вигідним для суб'єкта ринкової влади як з точки зору максимізації прибутку, так і з точки зору отримання конкурентних переваг в ціні на товар. Однак, це правило не є вірним стосовно інших видів інновацій.

Як відомо, будь-яка продуктова інновація, пропонуючи споживачеві новий товар, деформує товарний простір. І тут йдеться не стільки про появу нового товарного найменування в асортименті торговельних закладів, скільки про перерозподіл споживчого попиту між існуючими на ринку товарами і тим товаром, який щойно введено на нього. Це наглядно демонструє модель кругового міста С. Салопа (рис.1).

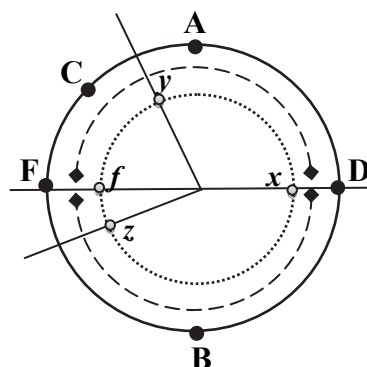


Рис. 1 Модель кругового міста С. Салопа

У цій моделі, що є логічним продовженням моделі лінійного міста Г. Хотеллінга, споживачські уподобання і товари (різні бренди товару однакового призначення), які найбільшою мірою їм відповідають, розміщено вже не вздовж прямої, по колу, що відображає їх взаємозалежність у споживанні. При цьому товар А буде найбільш бажаним для тих споживачів, які розташовані у верхній частині кола, у той час, як споживачі із нижньої частини кола вважатимуть його далеким замінником необхідного блага і вдаватимуться до його споживання тільки у разі відсутності більш прийнятних варіантів споживання, найкращим серед яких буде товар В. І навпаки.

Що стосується споживачів, розташо-

ваних у точках D і F, то вони будуть певною мірою байдужі до споживання у точках А та В, оскільки обидва представлені на ринку товари забезпечуватимуть їм однаково мінімальний рівень корисності. Зрештою, ринок виявиться поділеним навпіл між виробниками товарів А та В за принципом товарної відповідності, а пропорції розподілу виручки від їх реалізації будуть залежати від ступеня рівномірності розподілу споживачів уздовж кола споживчих уподобань [9, С.144–145].

Виведення на ринок нового товару залежно від властивих йому споживчих характеристик займе деяке місце на колі споживачьких уподобань, наприклад у точці С, зумовивши перерозподіл споживачів між представленими на ринку товарами. При цьому їх відтік від споживання товару В буде мінімальним (f_z), тоді як аналогічні втрати виробника товару А – суттєвими (f_y). Чим ближче новий товар розташовується в товарному просторі до існуючого, тим інтенсивнішою буде конкуренція і слабшою ринкова влада кожного із виробників.

У якості прикладу розглянемо ринок телекомунікаційних послуг. До 1993 р. єдиним їх виробником в Україні було Всеукраїнське об'єднання «Укртелеком», чиї послуги носили характер природно монопольних. У міру інноваційного розвитку телекомунікаційної галузі у цих послуг з'явився новий замітник – послуга мобільного телефонного зв'язку. У результаті цього у коло «кругового міста» С. Салопа увійшов товар-конкурент, здатний стимулювати перерозподіл споживачів від традиційної послуги фіксованого телефонного зв'язку до нової послуги. І якщо ще наприкінці 90-х рр. і навіть на початку 2000 р. такий перерозподіл не породжував конкуренції між відповідними послугами, утримуючи споживачів у межах обраних ними ринкових ніш – по суті зон ринкової влади кожного із виробників (одні споживачі віддавали перевагу традиційно дешевшому фіксованому зв'язку, хоча й були позбавлені мобільності у використанні телефонної послуги, тоді як інші готові були переплачувати кошти понад вартість послуги фіксованого зв'язку, розглядаючи її як плату за мобільність), то вже у другій половині 2000-х рр. межа між цими послугами

стерлася, а фірми-надавачі первісно відмінних телефонних послуг були змушені вдатися до жорсткої конкурентної боротьби. Про це наглядно свідчить динаміка показників кореляції вартісних оцінок обсягу наданих послуг фіксованого і мобільного телефонного зв'язку, що є традиційним індикатором товарної заміності як ознаки належності благ єдиному релевантному ринку (табл. 1).

Таблиця 1
Кореляційний аналіз заміності послуг фіксованого і мобільного телефонного зв'язку в Україні, 2002–2013 рр.

Рік	Вартість наданих послуг за типом телефонного зв'язку, млн. грн.		Коефіцієнт кореляції
	фіксований	мобільний	
2002	2264,5	2674,2	0,88
2003	2687,2	3834,6	
2004	2779,9	9458,2	
2005	2778,3	14489,4	
2006	3179,0	20035,0	
2007	3857,5	25028,4	0,91
2009	4164,0	28481,0	
2010	4233,9	28837,9	
2011	4494,3	31009,3	
2012	5019,9	31553,8	
2013	5007,9	31405,8	

Джерело: складено за [11].

Для першого із досліджуваного періодів (2002–2006 рр.) показник кореляції був нижчим за 0,9, що є критичною межею для встановлення факту належності єдиному релевантному ринку, тоді як у другому періоді – 2007–2013 рр. спостерігається його зростання до достатньої для встановлення належного рівня заміності позначки у 0,91.

Аналогічну динаміку зростаючого рівня заміності можемо спостерігати і в іншій парі телекомунікаційних послуг: послуг телефонного та інтернет-зв'язку (табл. 2).

І хоча значення коефіцієнта кореляції у 0,9 тут ще не досягнуто, виявлена тенденція до зростання тісноти кореляційного зв'язку відображає рух цих двох типів телекомунікаційних послуг один на зустріч одному по колу С. Салопа в уяві потенційного споживача, результатом якого є подальше послаблення ринкової влади учасників зростаючого ринку телекомунікаційних послуг.

З цього можна було б зробити висновок щодо однозначно позитивного впливу інновацій на розвиток конкуренції і послаблення ринкової влади існуючих операторів

Таблиця 2

Кореляційний аналіз заміності послуг телефонного та інтернет-зв'язку в Україні, 2007–2014 рр.

Рік	Вартість наданих телекомунікаційних послуг, млн. грн.		Коефіцієнт кореляції
	телефонний зв'язок	інтернет послуги	
2007	28885,9	1375,7	0,70
2008	33322,7	2072,1	
2009	32645,0	2865,8	
2010	33071,8	3799,9	
2011	35503,6	4260,0	0,83
2012	36873,7	4673,1	
2013	37023,7	4908,5	
2014	23726,5	3970,0	

Джерело: складено за [11].

ринку. Однак, такий погляд був би однобоким, оскільки він не враховує здатності суб'єктів ринкової влади маніпулювати попитом, пропонуючи на ринок не будь-які інновації, а тільки ті, які здатні сформувати, посилити чи, принаймні, укріпити ринкову владу та утриматися від тих інновацій, які стимулюють конкуренцію і послаблюють ринкову владу в описаний вище спосіб. Тобто, усвідомлюючи ймовірні результати конкурентної гри з кривою попиту, фірма-інноватор швидше за все спробує увійти на ринок не в т. С, як було описано вище, а в т. F (рис. 1), яка є рівновіддаленою від існуючих на ринку товарів-аналогів.

Це, на противагу посиленню конкуренції із найближчими товарами-замінниками, дозволить такий фірмі сформувати власну зону ринкової влади у межах тієї групи споживачів, для якої здатність вже присутніх на ринку товарів А і В задовольнити відповідну потребу була обмеженою їх віддаленістю від місця розташування ідеального товару споживача на шкалі споживацьких уподобань.

У межах такої зони, як пише А. Герасименко, стає можливою ефективна експлуатація ринкової влади і, що є навіть більш важливим, подальше зростання сформованої таким чином ринкової влади з використанням інститутів реклами і подальших продуктових інновацій [12, С.34–40]. Перша покликана переконати споживача у пріоритетності здійсненого вибору на користь даного товару, утримуючи його в межах зони ринкової влади, тоді як друга – сформувати в товарному просторі нові зони ринкової вла-

ди як сфери вилучення економічної ренти.

Вплив реклами на ринкову владу фірми-продавця рекламованого товару досліджувало багато економістів. Зокрема, можна назвати праці Н. Калдора [13], Дж. Бейна [14], Дж. Ламбліна [15], Дж. Гроссмана і К. Шапіро [16], Р. Шмалензі [17]. Підтримуючи їх основні ідеї, розглянемо подальше використання продуктових інновацій для посилення ними ж і породженої ринкової влади. Це стає важливим у силу того, що, на перший погляд, такий крок повністю суперечить зображеній вище моделі С. Салопа. Адже нова модифікація товару, розмістившись у тому самому товарному просторі потенційних товарних замінників, призведе до його чергового перерозподілу та пов'язаного з ним скорочення протяжності зон ринкової влади. Щоправда більш детальний аналіз здатен зняти це обмеження, оскільки в арсеналі фірми-інноватора окрім інструментарію горизонтальної диференціації (описаної моделлю кругового міста С. Салопа), наявні ще й інструменти вертикальної диференціації товарів.

Якщо в основі горизонтальної диференціації товарів лежать відмінності в смаках споживачів, то в основі вертикальної – рівень їхньої купівельної спроможності. Вертикальна диференціація, орієнтуючись на більш якісне задоволення ідентифікованої потреби, продовжує сегментувати споживачів за новими зонами ринкової влади, розміщеними вже не по колу споживчих уподобань, а на окремих променях, які відходять від нього в точках ідентифкованої потреби (рис. 2). Кожна із таких зон відповідає власній комбінації ціна/якість, прийнятній для відповідної, сегментованої за рівнем доходу групи споживачів.

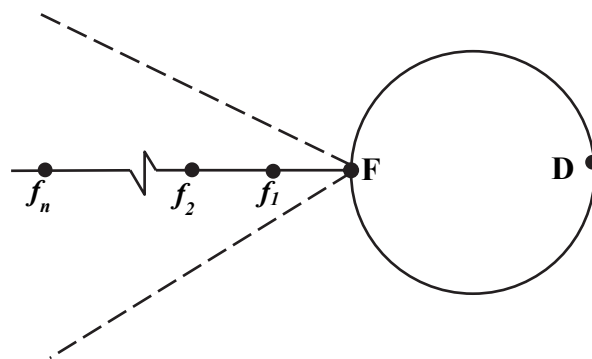


Рис. 2 Вертикальна диференціація

Це демонструє приклад з ринком мобільних телефонів. Якщо в т. F (рис. 2) маємо, скажімо, смартфон на противагу низькофункціональному мобільному телефону у т. D, тоді $f_1, f_2 \dots f_n$ – це вертикально диференційовані моделі смартфона, які відрізняються одна від одної за рівнем вимірюваної частоти процесора, потужності, і, відповідно, ціни. Наприклад, f_1 – це смартфон потужністю до 1,2 ГГц (середня ціна такого смартфона сьогодні в Україні складає близько 2 тис. грн.), f_2 – смартфон потужністю від 1,2 ГГц до 1,6 ГГц (середній рівень ціни – близько 5 тис. грн.). Вже сьогодні на ринку представлені смартфони, частота процесора яких сягає 2,5 ГГц, тоді як ще рік тому цей показник не перевищував позначки у 1,9 ГГц.

Така ситуація свідчить про високу ймовірність подальшої вертикальної диференціації, здатної сегментувати ринок у відповідності до якості та ціни пропонованого товару. Якщо до аналізу долучити не тільки потужність процесора, але й інші фактори диференціації в групі смартфонів (діагональ дисплея, обсяг вбудованої пам'яті, роздільну здатність вбудованої камери і т.д.) то кількість променів, які виходять з т. F, буде набагато більшою, рівно як і кількість утворюваних ними ринкових ніш, орієнтованих на різні рівні купівельної спроможності споживача. Чим більшою є кількість таких ринкових ніш, тим слабшою буде конкуренція у їхніх межах аж до повного її усунення та формування зони ринкової влади.

Щоправда тут слід розуміти, що ефективність експлуатації таким чином створених зон ринкової влади є набагато нижчою, ніж, скажімо, на ринку природної монополії. Адже пряма та перехресна еластичність попиту на таких мультисегментних ринках є досить високою на противагу еластичності попиту на продукцію суб'єктів природної монополії. Вона обмежує величину отримуваної інноватором ренти навіть у порівнянні з квазіконкурентними ринками однорідної продукції (про це свідчать результати емпіричного дослідження, представлені в [12, С. 35–39]).

Водночас, величина отримуваної на цих ринках економічної ренти буде набагато більшою і, що важливіше, стабільною порів-

няно із дійсно конкурентними ринками однорідної продукції, де цінова конкуренція є чи не єдиним припустимим видом існуючої конкурентної боротьби.

Крім цього, фірма інноватор у своєму намаганні уникнути дії парадоксу Р. Коуза не просто виводитиме на ринок нові товари, розширюючи зони ринкової влади та експлуатуючи ефект Т. Веблена, але й виводитиме з ринку застарілі моделі, уникаючи злиття існуючих зон ринкової влади в межах єдиного релевантного ринку, як це було зображено на прикладі ринку телефонних послуг. А отже, йдеться про цілком свідоме і цілеспрямоване використання інновацій як засобу управління товарним простором з метою породження, укріплення та посилення ринкової влади, а також максимізації породжуваної нею величини економічної ренти.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо сформулювати наступні висновки. З одного боку, інновації здатні обмежити ринкову владу фірми-монополіста, пропонуючи новий заміник монопольного товару чи послуги, звужуючи зони ринкової влади та стимулюючи формування на їх місці єдиного релевантного ринку, конкуренція в межах якого посилюється внаслідок розширення кола його учасників.

З іншого боку, інновації здатні посилити сегментацію ринку, формуючи в ньому нові зони ринкової влади як сфери вилучення економічної ренти і забезпечити перерозподіл до них споживачів, у тому числі й на підставі дії ефекту Т. Веблена. У результаті цих процесів жорсткість галузевої конкуренції скорочується, а сама модель цієї конкуренції набуває рис стримувальної практики, у межах якої суб'єкти ринкової влади виявляються захищеними від жорсткої поведінкової конкуренції умовним розподілом ринкових сегментів між операторами інтегрованого товарного ринку.

Література

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс. – 1982. – 355 с.
2. Littlechild S. C. Misleading Calculations of the Social Cost of Monopoly Power / S. C. Littlechild // Economic Journal. – 1981. – Vol. 91. – No. 362. –

P. 348–363.

3. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : Инфра-М, 1997– 698 с.

4. Aghion P. Schumpeterian Perspective on Growth and Competition / P. Aghion, P. Howitt // *Advances in Economics and Econometrics : Theory and Applications* // Ed. by D. Kreps. – Cambridge : Cambridge University Press, 1997. – P. 279–317.

5. Хэй Д. Теория организации промышленности : в 2-х т. / Д. Хэй, Д. Моррис. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2 – 592 с.

6. Черненко С. О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : [Монографія] / С. О. Черненко. – К. : Київ: Національний торговельно-економічний університет, 2006. – 171 с.

7. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / За ред. Л. І. Федулової. – К. : УКРІНТЕІ, 2007 – 812 с.

8. Талах В. Конкуренція та інновації в економіці України / В. Талах, А. Щербак // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. – 2011 – № 4. – С. 5–11.

9. Salop S. Monopolistic competition with outside goods / S. C. Salop // *Bell Journal of Economics*. 1979. – Vol. 10. – P. 141–156.

10. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / [В. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелева та ін.]; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. Національний торговельно-економічний

університет, 2009. – 320 с.

11. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

12. Герасименко А. Г. Мікроекономічний аналіз диференціації товарів як джерела ринкової влади / А. Г. Герасименко // *Економіка України*. – 2013. – № 6 (619) – С. 31–41.

13. Kaldor N. The Economic Aspects of Advertising / N. Kaldor // *Review of Economic Studies*. – 1950. – Vol. 18. – P. 1–27.

14. Bain J. S. Barriers to New Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1956 – 329 p.

15. Lambin J. J. Advertising, Competition, and Market Conduct in Oligopoly over Time. Amsterdam : North-Holland, 1976. – 312 p.

16. Grossman G. M. Informative Advertising with Differentiated Products / G. M. Grossman, C. Shapiro // *The Review of Economic Studies*. – Vol. 51. – No. 1. – 1984. – P. 63–81.

17. Шмалензи Р. Реклама и рыночная структура / Р. Шмалензи // *Вехи экономической мысли*. – В 6 т. – СПб. : Экономическая школа. – Т. 5. Теория отраслевых рынков. [сост. А. Слуцкий, С. Авдашева, Р. Питтмен] – 2003. – С. 179–211

18. Офіційний веб-сайт інтернет-супермаркету електроніки «Розетка» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rozetka.com.ua>

На основе модели кругового города С. Салопа проанализированы механизмы взаимосвязи продуктовых инноваций и рыночной власти. Установлено, что выбор фирмой-инноватором точки введения инновационной продукции в товарное пространство является ключевым фактором детерминации вектора влияния осуществленной инновации на уровень рыночной власти, свойственной как новым, так и уже действующим участникам рынка. Показаны возможные последствия влияния инновационной деятельности на монопольное положение фирм-субъектов рынка телекоммуникационных услуг.

Ключевые слова: продуктовые инновации, несовершенная конкуренция, эффект масштаба в содействии инновациям, рыночная власть, горизонтальная дифференциация, вертикальная дифференциация, телекоммуникации, модель С. Салопа, рынок телекоммуникационных услуг.

Mechanisms of inter-connection of product innovations and market power are analyzed based on the model of the circular city by S. Salop. It was found that the choice of the point of introduction of innovative products in the commodity space by innovator- firm is a key factor of the determination of the influence vector of the realized innovation at the level of market power characteristic of both new and existing market participants. Possible effects of exposure of innovation activity on monopoly position of firms – subjects in telecoms market are shown.

Keywords: product innovation, imperfect competition, the effect of economies of scale in promoting innovation, market power, horizontal differentiation, vertical differentiation, telecommunications, S. Salop model, market of the telecommunication services.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Задосю А. О.

Надійшла до редакції 26.08.14.