

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

Науково-практичний журнал

Scientific and practical journal



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально



№ 3 (67)

2014

**Науково-практичний журнал «Економіка промисловості» видається з 1997 р.
Свідоцтво про державну реєстрацію журналу КВ № 3083 від 25.02.1998 р.
Виходить щоквартально**

Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань України
(Постанова Президії ВАК України № 1-05/03 від 08.07.2009 р.)

ISSN 1562-109X (Print)
ISSN 2306-532X (Online)

Журнал зареєстровано у Міжнародному центрі
періодичних видань (ISSN International
Center, м. Париж)

Журнал «Економіка промисловості» індексується українською загальнодержавною реферативною базою даних «Україніка наукова» і представлений у **Науковій електронній бібліотеці періодичних видань НАН України**. Видання розміщено в світовій електронній бібліотеці наукової періодики **EBSCO Publishing**. Журнал внесено до світового каталогу наукових періодичних видань **Ulrich's Periodicals Directory**. З листопада 2011 р. видання включено до міжнародної наукометричної бази «Наукова електронна бібліотека **E-Library.Ru** (Російського індексу наукового цитування – РІНЦ)». Журнал внесено до переліку журналів міжнародного індексу наукового цитування **IndexCopernicus** (Польща). Видання індексується вільно доступною системою **Google Scholar**. З 2013 р. науково-практичний журнал «Економіка промисловості» індексується у міжнародних наукометричних базах: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) та **Research Bible** (Токіо, Японія).

Засновники:

Національна академія наук України,
Інститут економіки промисловості,
Інститут регіональних досліджень

E-mail:

RPokotylenko@iep.donetsk.ua,
admin@iep.donetsk.ua.
Web: www.econindustry.org
Web: iep.donetsk.ua

Адреса редакції:

вул. Університетська, 77,
Донецьк, Україна, 83048.
Тел.: (062) 311-57-73, (062) 311-13-12.
Моб.: (095) 291-03-11, (096) 266-77-94

Науково-редакційна рада:

АМОША О.І. (голова редакційної ради, акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), ГЕСЦЬ В.М. (акад. НАН України. Інститут економіки та прогнозування НАН України), ЛІБАНОВА Е.М. (акад. НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України), МАМУТОВ В.К. (акад. НАН України. Інститут економіко-правових досліджень НАН України), ШЕВЧЕНКО В.П. (акад. НАН України. Донецький науковий центр НАН і МОН України), ВИШНЕВСЬКИЙ В.П. (акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), МАКОГОН Ю.В. (д.е.н., проф. Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Донецьку), ДЕМЕНТЬЄВ В.В. (д.е.н., проф. Навчально-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту»), ПОГОРЛЕЦЬКИЙ О.І. (д.е.н., проф. Санкт-Петербурзький державний університет, Росія), МАЙБУРОВ І.А. (д.е.н., проф. Уральський федеральний університет ім. першого Президента Росії Б.М. Єльцина, Росія).

Редакційна колегія:

ВИШНЕВСЬКИЙ В.П. (головний редактор, акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), БУЛІСЄВ І.П. (заст. головного редактора, д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), ПОКОТИЛЕНКО Р.В. (заст. головного редактора, відповідальний редактор, к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ДЕМЕНТЬЄВ В.В. (д.е.н., проф. Навчально-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту»), ЛЯШЕНКО В.І. (д.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), НОВІКОВА О.Ф. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), АЛЕКСАНДРОВ І.О. (д.е.н., проф. Донецький національний університет), ЛЕПА Р.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), КУЗЬМЕНКО Л.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), АНТОНЮК В.П. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), САЛОМАТІНА Л.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), ЧЕРВОВА Л.Г. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості), ЗЕМЛЯНИН А.І. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ІВАНОВ С.Є. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ЗБАЗАЗЬКА Л.О. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), СТАРИЧЕНКО Л.Л. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ГАРКУШЕНКО О.М. (секретар редакційної колегії, к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України).

Статті для публікації в науково-практичному журналі відбираються на умовах конкурсу, за результатами внутрішнього та зовнішнього рецензування. Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, власних імен, даних, цитат несуть безпосередньо автори статей. Редакція може не поділяти висловлені в статтях думки та висновки, що не покладає на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції. Матеріали друкуються мовою оригіналу.

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту економіки промисловості НАН України
(протокол № 7 від 10.09.2014 р.)

© Інститут економіки промисловості НАН України
© Економіка промисловості, 2014

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

- Вишнеvsька О.М.** Національні економіки та національні промислові системи в сучасному світі: введення у проблему.....5
- Коляда Т.А.** Фінансування видатків на економічну діяльність у контексті реалізації сучасної бюджетної політики держави 13

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

- Чепелєв М.Г.** Моделювання та оцінка економічних наслідків зміни політики субсидювання на ринку природного газу України25
- Коверга С.В.** Концепція управління збалансованим розвитком промислових підприємств.....43

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ

- Гавриленко В.А., Черникова Є.Г.** Виявлення впливу тінізації економіки на результати діяльності коксохімічних підприємств57

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

- Мінкович О.В.** Модель оптимального розподілу працівників за видами робіт на прикладі енергетичного підприємства.....66

ОФІЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ, ДІЛОВА ТА АНАЛІТИЧНА ІНФОРМАЦІЯ, РЕЦЕНЗІЇ, ПОВІДОМЛЕННЯ

- Промисловість та промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: науково-аналітична доповідь НАН України. Частина 2.....72

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal



Економіка
Промисловості
Economy of Industry

Издается с 1997 года

Выходит ежеквартально



№ 3 (67)

2014

**Научно-практический журнал «Экономика промышленности» издается с 1997 г.
Свидетельство о государственной регистрации журнала КВ № 3083 от 25.02.1998 г.
Выходит ежеквартально**

Журнал включен в Перечень научных специализированных изданий Украины
(Постановление Президиума ВАК Украины № 1-05/03 от 08.07.2009 г.)

ISSN 1562-109X (Print)
ISSN 2306-532X (Online)

Журнал зарегистрирован в Международном центре
периодических изданий (ISSN International
Center, г. Париж)

Журнал «Экономика промышленности» индексируется украинской общегосударственной реферативной базой данных «Україніка наукова» и представлен в **Научной электронной библиотеке периодических изданий HAN Украины**. Издание размещено в международной электронной библиотеке научной периодики **EBSCO Publishing**. Журнал включен в международный каталог научных периодических изданий **Ulrich's Periodicals Directory**. С ноября 2011 г. издание включено в международную наукометрическую базу «Научная электронная библиотека **E-Library.Ru** (Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ**)». Журнал внесен в перечень журналов международного индекса научного цитирования **IndexCopernicus** (Польша). Издание индексируется свободно доступной системой **GoogleScholar**. С 2013 г. научно-практический журнал «Экономика промышленности» индексируется в международных наукометрических базах: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) и **Research Bible** (Токио, Япония).

Основатели:

Национальная академия наук Украины,
Институт экономики промышленности,
Институт региональных исследований

E-mail:

RPokotylenko@iep.donetsk.ua,
admin@iep.donetsk.ua
Web: www.econindustry.org
Web: iep.donetsk.ua

Адрес редакции:

ул. Университетская, 77,
Донецк, Украина, 83048.
Тел.: (062) 311-57-73, (062) 311-13-12.
Моб.: (095) 291-03-11, (096) 266-77-94

Научно-редакционный совет:

АМОША А.И. (председатель редакционного совета, акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), ГЕЕЦ В.М. (акад. НАН Украины. Институт экономики и прогнозирования НАН Украины), ЛИБАНОВА Э.М. (акад. НАН Украины. Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины), МАМУТОВ В.К. (акад. НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований НАН Украины), ШЕВЧЕНКО В.П. (акад. НАН Украины. Донецкий научный центр НАН и МОН Украины), ВИШНЕВСКИЙ В.П. (акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), МАКОГОН Ю.В. (д.э.н., проф. Региональный филиал Национального института стратегических исследований в г. Донецке), ДЕМЕНТЬЕВ В.В. (д.э.н., проф. Учебно-научный институт «Высшая школа экономики и менеджмента»), ПОГОРЛЕЦКИЙ А.И. (д.э.н., проф. Санкт-Петербургский государственный университет, Россия), МАЙБУРОВ И.А. (д.э.н., проф. Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Россия).

Редакционная коллегия:

ВИШНЕВСКИЙ В.П. (главный редактор, акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), БУЛЕЕВ И.П. (зам. главного редактора, д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), ПОКОТИЛЕНКО Р.В. (зам. главного редактора, ответственный редактор, к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ДЕМЕНТЬЕВ В.В. (д.э.н., проф. Учебно-научный институт «Высшая школа экономики и менеджмента»), ЛЯШЕНКО В.И. (д.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), НОВИКОВА О.Ф. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), АЛЕКСАНДРОВ И.А. (д.э.н., проф. Донецкий национальный университет), ЛЕПА Р.Н. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), КУЗЬМЕНКО Л.М. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), АНТОНЮК В.П. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), САЛОМАТИНА Л.Н. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЧЕРВОВА Л.Г. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности), ЗЕМЛЯНИН А.И. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ИВАНОВ С.Е. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЗБРАЗСКАЯ Л.А. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), СТАРИЧЕНКО Л.Л. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ГАРКУШЕНКО О.Н. (секретарь редакционной коллегии, к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины).

Статьи для публикации в научно-практическом журнале отбираются на условиях конкурса, по результатам внутреннего и внешнего рецензирования. Ответственность за достоверность фактов, дат, названий, имен, данных, цитат несут непосредственно авторы статей. Редакция может не разделять высказанные в статьях мнения и выводы, что не налагает на нее никаких обязательств. Перепечатки и переводы допускаются только с согласия автора и редакции. Материалы публикуются на языке оригинала.

Рекомендован к печати ученым советом Института экономики промышленности НАН Украины
(протокол № 7 от 10.09.2014 г.)

© Институт экономики промышленности НАН Украины
© Экономика промышленности, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Вишневская Е.Н.** Национальные экономики и национальные промышленные системы в современном мире: введение в проблему5
- Коляда Т.А.** Финансирование расходов на экономическую деятельность в контексте реализации современной бюджетной политики государства..... 13

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Чепелев М.Г.** Моделирование и оценка экономических последствий изменения политики субсидирования на рынке природного газа Украины25
- Коверга С.В.** Концепция управления сбалансированным развитием промышленных предприятий 43

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

- Гавриленко В.А., Черникова Е.Г.** Выявление влияния тенизации экономики на результаты деятельности коксохимических предприятий 57

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Минкович А.В.** Модель оптимального распределения работников по видам работ на примере энергетического предприятия..... 66

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ДЕЛОВАЯ И АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ, РЕЦЕНЗИИ, СООБЩЕНИЯ

- Промышленность и промышленная политика Украины 2013: актуальные тренды, вызовы, возможности: научно-аналитический доклад НАН Украины. Часть 2 72

THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE

Scientific and practical journal



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Since 1997

Published quarterly



No. 3 (67)

2014

The scientific and practical journal "Economy of Industry" has been publishing since 1997
The certificate of the journal state registration is KB No. 3083 dated 25.02.1998
The journal is published quarterly

The journal is included in the List of specialized scientific editions of Ukraine
(the Decree of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine
No. 1-05/03 issued on 08.07.2009)

ISSN 1562-109X (Print)

ISSN 2306-532X (Online)

The Journal is registered in the International Center of
periodicals (ISSN International Center, Paris)

The journal "Economy of Industry" is indexed in the Ukrainian nationwide abstract database "Ukrayinika naukova" and is offered in the **Scientific electronic library of periodicals of the NAS of Ukraine**. The periodical is offered also in the global electronic library of science periodicals **EBSCO Publishing** and in to the **Ulrich's Periodicals Directory**. Since November 2011 the journal has been including into the International Scientometric Database "Scientific Electronic Library **E-Library.Ru** (the Russian Science Citation Index – **RSCI**)". The journal is included in the **IndexCopernicus** (Poland) Journals Master List. The periodical is indexed in the freely accessible search system **GoogleScholar**. Since 2013 the journal is indexed in the Scientometric Databases: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) and **Research Bible** (Tokyo, Japan).

Founders:

The NAS of Ukraine,
The Institute of the Economy of Industry,
The Institute of Regional Researches

E-mail:

RPokotylenko@iep.donetsk.ua,
admin@iep.donetsk.ua.
Web: www.econindustry.org
Web: iep.donetsk.ua

The address of the editorial office:

77, Universitetska Str.,
Donetsk, Ukraine, 83048.
Tel.: 38(062) 311-57-73, 311-13-12.
Mobile tel.: 38(095) 291-03-11,
38(096) 266-77-94

Editorial Council:

AMOSHA O.I. (Chairman of the Editorial Council, Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), GEETS V.M. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine), LIBANOVA E.M. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Demography and Social Studies named after M.V. Ptukha of the NAS of Ukraine), MAMUTOV V.K. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Economic and Legal Studies of the NAS of Ukraine), SHEVCHENKO V.P. (Academician of the NAS of Ukraine, Donetsk Scientific Centre of the NAS of Ukraine and the Ministry of Education and Science of Ukraine), VISHNEVSKY V.P. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), MAKOGON Yu.V. (Doctor of Economics, Professor, Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies in Donetsk), DEMENTIEV V.V. (Doctor of Economics, Professor, Training and Research Institute "Higher School of Economics and Management"), POGORLETSKIY A.I. (Doctor of Economics, Associate Professor, St. Petersburg State University, Russia), MAYBUROV I.A. (Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University named after the First President of Russia Boris Yeltsin, Russia).

Editorial Board:

VISHNEVSKY V.P. (Chief Editor, Member of the Editorial Council, Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), BULEEV I.P. (Deputy Chief Editor, Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), POKOTYLENKO R.V. (Deputy Chief Editor, Managing Editor, PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), DEMENTIEV V.V. (Doctor of Economics, Professor, Training and Research Institute "Higher School of Economics and Management"), LYASHENKO V.I. (Doctor of Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), NOVIKOVA O.F. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ALEXANDROV I.O. (Doctor of Economics, Professor, Donetsk National University), LEPA R.M. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), KUZMENKO L.M. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ANTONYUK V.P. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), SALOMATINA L.M. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), CHERVOVA L.G. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ZEMLYANKIN A.I. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), IVANOV S.Ye. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ZBARAZSKA L.O. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), STARICHENKO L.L. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), GARKUSHENKO O.M. (Secretary of the Editorial Board, PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine).

Articles for publication in the scientific and practical journal are selected under the terms of competition by the results of internal and external reviewing. The authors of the articles are fully responsible for accuracy of facts, dates, titles, proper names, data, and quotations. The publisher may not share the opinions expressed in articles, and does not assume any obligations concerning authors' points of view. Reprints and translations are allowed only in the consent of the author and publisher. Materials are printed in the source language.

**The issue is approved for publication by the Academic Council of the
Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine
(protocol No. 7 dated 10.09.2014)**

**© The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine
© Economy of Industry, 2014**

CONTENTS

MACROECONOMIC AND REGIONAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

- Vishnevskya O.M.** National economies and national industrial systems in modern world:
introduction to the problem 5
- Koliada T.A.** Financing of expenditures on economic activity in context of modern state
budget policy implementation 13

PROBLEMS OF DEVELOPMENT STRATEGY AND FINANCIAL-ECONOMIC REGULATION OF INDUSTRY

- Chepeliev M.G.** Modelling and assessment of economic effects of subsidy policy change
in Ukrainian natural gas market..... 25
- Koverga S.V.** Concept of balanced development management of manufacturing enter-
prises 43

PROBLEMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' AND PRODUCTION COMPLEXES' ECONOMICS

- Gavrilenko V.A., Chernikova E.G.** Identifying impact of shadow economy on financial
results of coke-chemical enterprises 57

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY

- Minkovych O.V.** Model of optimal distribution of workers by type of work by example
of energy enterprise 66

OFFICIAL MATERIALS, BUSINESS AND ANALYTICAL INFORMATION, REVIEWS, NEWS

- Industry and Industrial policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities:
scientific and analytical report of the NAS of Ukraine. Part 2 72

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ВВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМУ**

Начало XXI в. характеризуется повышением интереса к национальным государствам и национальным экономикам, которые, как оказалось, не только совместимы с современными процессами интернационализации и глобализации, но и получили новый импульс к развитию в новых условиях [9, с. 301], когда уже не сфера услуг (финансовых, информационных и др.) считается главным драйвером роста, а сфера промышленного производства (industry), для опережающего развития которой во многих странах мира формируются специальные национально ориентированные политики. И сама промышленность уже больше не является синонимом дымящих труб, а всё в большей степени ассоциируется с наукоёмкой деятельностью и авангардным экологически чистым производством [3, с. 2].

Понятия "национальная промышленность" и "национальная экономика" тесно связаны с понятием национального государства (nationalstate), обладающего суверенитетом в пределах определённой территории. В современном мире суверенитет национальных государств основан на принципе их взаимного признания и в экономическом аспекте, согласно И. Валлерстайну, включает семь основных правомочий: "1) государства определяют правила, в соответствии с которыми товары, капитал и рабочая сила могут пересекать их границы; 2) они создают правила, касающиеся прав собственности внутри страны; 3) они создают правила относительно найма на работу и размера вознаграждения работников; 4) они решают, какие издержки фирмы должны взять на себя; 5) они определяют, какие экономические процессы

можно монополизировать и до какой степени; 6) они собирают налоги; 7) и, наконец, если государства могут влиять на фирмы, расположенные на их территории, значит, они могут использовать свою власть и вне страны и влиять на решения других государств" [13, с. 124].

Сам термин "nationalstate" может иметь разные значения: с позиций политико-правовых – это гражданское или политическое государство (Staatsnation), основанное на конституции и представительных органах власти; с позиций этнографических – это этнонациональное государство (Volksnation), акцентированное на общности происхождения людей, а с позиций социокультурных – это культурное государство (Kulturnation), базирующееся на общем понимании национальной культуры и цивилизации [4].

Аналогично разные смыслы можно вкладывать и в понятие национальной экономики.

В известном словаре Merriam-Webster национальная экономика определена как "the economy of a nation" или как "... the economy of a nation as a whole that is an economic unit and is usually held to have a unique existence greater than the sum of the individual units within it"¹ [5]. В свою очередь, совокупность всех национальных экономик мира, связанных

¹ "... экономика нации в целом, выступающая в качестве экономического единого целого, которое, как обычно считается, обладает свойством несводимости этого целого к сумме составляющих её компонентов" (здесь и далее перевод мой. – Е.В.).

между собой системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, составляет мировую экономику или мировое хозяйство.

Такое "узкое" определение акцентирует внимание на чисто экономических аспектах проблемы. В широком смысле, как отмечают R. Jessop and M. Bertuzzi, национальная экономика включает также иные внеэкономические факторы, комплекс "... of socially embedded, socially regularized, and strategically selective institutions, organization, social forces, and actions organized around (or at least involved in) the expanded reproduction of capital as a social relation" ¹ [4, с. 7].

В рамках такого расширенного видения вопроса национальная экономика – это уже не механическая совокупность экономических единиц, а некий эволюционирующий организм, который имеет свою историю и характеризуется уникальным сочетанием движущих сил развития в пространстве и времени. То есть каждая национальная экономика представляет собой нечто особенное, отличное от других экономик не только в количественном аспекте (по численным характеристикам составляющих элементов – населению, предприятиям, богатству, доходам и др.), но прежде всего в аспекте качественном, который формируется в пространстве и времени под влиянием географических, социобиологических, языковых, религиозных, культурных и других факторов.

Помимо эволюционного контекста, слово "национальный" имеет аспект смысла противоположный тому, который обычно вкладывается в термин "космополитический", если под космополитизмом, согласно I. Woodward, Z. Skrbis and C. Bean, понимать "... an ambition or project of supra national state building, including regimes of global governance, and legal institutional frameworks for regulatin gevents and processes which in corpo-

¹ "... социально встроенных, социально упорядоченных и стратегически отобранных институтов, организаций, социальных сил и действий, организованных вокруг, или, по крайней мере, включённых в расширенное воспроизводство капитала как общественного отношения".

rate, but have impacts, bey on dany one nation"² [10, с. 209]. Однако такое противопоставление по логике "или-или" имеет ограниченное аналитическое значение. Более конструктивный методологический подход, как отмечают U. Beck and N. Sznaider, базируется на логике "и-и", на диалектическом взаимодействии национального и космополитического, их становлении и развитии в пространстве и времени [1, с. 1].

В этой связи целью настоящей статьи является раскрытие особенностей содержания национальных экономик и промышленных систем и обоснование новых подходов к изучению их развития в современном мире.

Обращение к новейшей экономической истории свидетельствует, что почти весь XX в. прошёл под знаком становления и противостояния двух мировых систем – капиталистической и социалистической, основанных на различном видении мира и альтернативных способах решения социально-экономических проблем развития, для которых национальная специфика не имела принципиального значения. Такое противостояние социоструктурного типа способствовало ускорению и углублению интеграционных процессов и формированию мирового рынка, разделённого между "лагерями" – социалистическим и капиталистическим, а также миром неприсоединившихся стран. В Европе были созданы, с одной стороны, Совет экономической взаимопомощи (1949 г.), призванный организовать экономическое и научно-техническое сотрудничество социалистических государств, а с другой стороны, Европейское экономическое сообщество (1957 г.), нацеленное на экономическую интеграцию капиталистических стран Европы и формирование общего рынка.

Ускорению процессов глобализации способствовали также достижения научно-технического прогресса: рост инновационной индустрии, объединённой глобальными це-

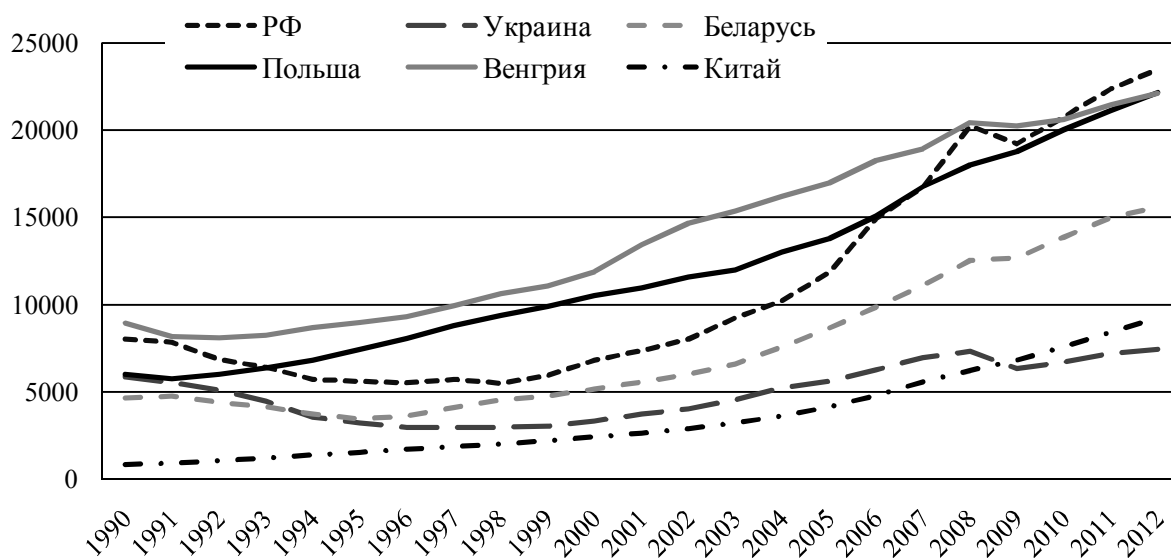
² "... стремление или проект построения наднационального государства, включая режимы глобального управления и нормативно-институциональные основы для регулирования явлений и процессов, которые, имея влияние на каждую нацию, выходят за их пределы".

почками создания стоимости, развитие международной телефонной связи, быстрый рост объёмов железнодорожных, морских и авиационных перевозок. Это, в свою очередь, сформировало технические предпосылки для учреждения специального глобального международного института – Генерального соглашения по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) – предназначенного снизить барьеры в международных потоках товаров и услуг.

После падения мировой системы социализма, казалось, были разрушены главные политические препятствия, разделяющие мир, и новая глобальная реальность приобрела явные очертания: единая либеральная демократия западного образца и построенная по лекалам Вашингтонского консенсуса глобально-космополитическая либеральная экономика, способная легко преодолевать границы национальных юрисдикций. Всё это дало основания американскому философу Ф. Фукуяме заявить о "конце истории" [19].

Но в это же время стали набирать силу противоположные тенденции – регионализма и национализма, которые не отрицают космополитизм (что явно неконструктивно в свете углубления мирового разделения труда, повышения глобальной мобильности капитала и труда, стандартизации законодательства и сближения культур), а структурируют его, определяют региональные и национальные особенности.

Оказалось, что, с одной стороны, следование якобы глобально-универсальным рецептам либеральной экономической политики (приватизация, либерализация торговли, макроэкономическая стабилизация, минимальное государство и др. [18]) приводит не к самым лучшим последствиям. В особенности это наглядно проявилось в бывших союзных республиках – РФ, Украине и др., экономики и промышленности которых в течение 90-х годов XX в. "провалились" и стали критически отставать от соседних стран. И только последующая существенная корректировка первоначального либерального курса позволила улучшить ситуацию (рис. 1).



Составлено по: The World Bank World Development Indicators, 2013.

Рис. 1. ВВП на душу населения в некоторых странах мира (GDP per capita, PPP, current international \$)

А с другой стороны, появилась целая группа стран, которая, действуя часто вопреки глобалистским рецептам либеральной

экономической политики, уже добилась больших исторических успехов, чем либеральные демократии западного образца. Речь

идёт прежде всего об Индии и Китае. При этом, если в своё время Великобритании понадобилось 155 лет для того, чтобы удвоить ВВП с 9 млн населения в 1870 г., США и Германии – от 30 до 60 лет с несколькими десятками млн населения, то Индия и Китай делают это в масштабах и с темпами невиданными ранее – с населением в 100 раз больше британского и за время в 10 раз меньше [7].

Индия, как лидер движения неприсоединения (Non-Aligned Movement), после обретения независимости (1947 г.) последовательно реализует особый подход к решению социально-экономических проблем, основанный на специфически индуистском синтезе социальной организации, религиозно-философской доктрины и теологических воззрений, которые пронизывают все сферы жизни: мировоззренческую, социальную, юридическую, поведенческую и т. д. [12]. Как отмечено в Манифесте Индийской народной партии (одной из двух ведущих общенациональных партий): "В мобильном и глобализирующемся мире каждая нация должна знать свои корни. Индия не должна слепо копировать ту или иную модель развития, а выработать собственную модель, отвечающую её гению и ресурсам" [20, с. 514].

Китай также позиционирует себя как отдельный мир, идущий по "великому пути построения социализма с китайской спецификой" с руководящим ядром в лице Коммунистической партии Китая [15], которому не подходят либеральные рецепты западного образца. Вместе с другими странами региона (Япония, Южная Корея, Сингапур, Вьетнам) он является главной частью неформального сообщества, которое успешно развивается в рамках полуторатысячелетней конфуцианской традиции, характеризующейся сильным государством и ведущей ролью "самурайско-мандаринской" бюрократии – элитарной, образованной, честной и эффективной [14, с. 119].

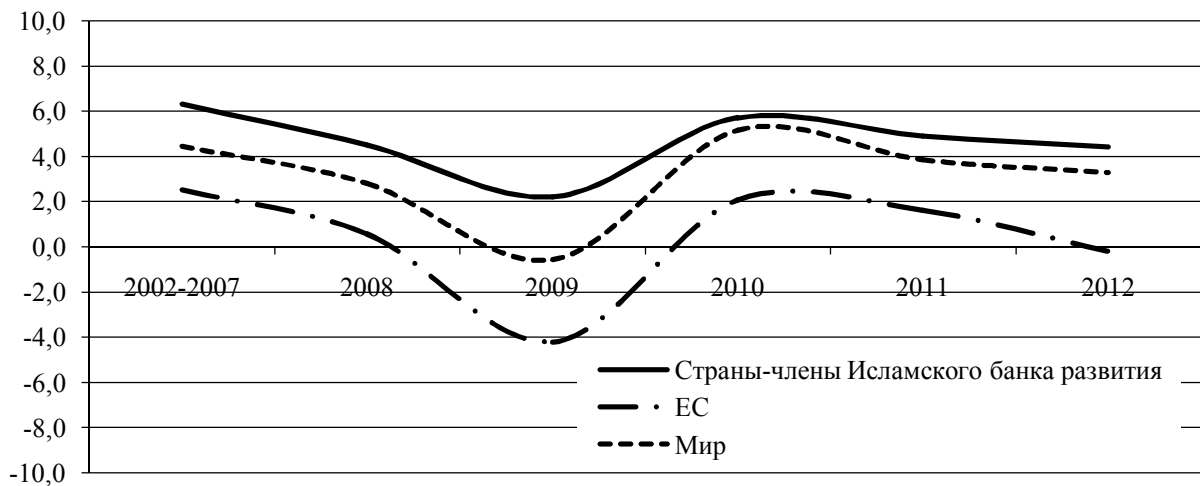
После длительного периода застоя заметный рост стал демонстрировать мусульманский мир. Согласно имеющимся прогнозам численность мусульман продолжает быстро увеличиваться и к 2030 г. может превысить ¼ всего населения планеты. В Европе удельный вес мусульман к 2030 г. может со-

ставить 8%, а в таких странах, как Бельгия и Франция, – более 10% [6, с. 121-124]. Но усиление относительного влияния мусульман не ограничено только увеличением их численности в динамично растущих регионах мира. Положительную и, главное, стабильную экономическую динамику демонстрируют страны, которые являются членами Исламского банка развития¹ (рис. 2). Это не только традиционно богатые ископаемыми углеводородами государства Ближнего Востока, но и такие страны, как, например, Казахстан (бывшая республика в составе СССР, а ныне светское государство, подавляющее большинство населения которого исповедует ислам) и Индонезия (страна с самым большим мусульманским населением в мире)².

Таким образом, в целом, вопреки ожиданиям многих специалистов, мир после распада социалистической системы не стал более единообразным и центростремительным, а напротив, усилились социокультурно обусловленные центробежные тенденции развития. Запад во главе с США начал терять свои лидирующие позиции. Мировой Юг стал быстро возвышаться, а Север – отставать. "Мастерская мира" переместилась с Северной Америки и Европы в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Как отмечают специалисты National Intelligence Council (USA): "The world of 2030 will be radically transformed from our world today. By 2030, no country – whether the US, China, or any other large country – will be a hegemonic power. The empowerment of individuals and diffusion of power among states and from states to informal networks will have a dramatic impact, largely reversing the historic rise of the West since 1750, restoring Asia's weight in the global economy,

¹ Исламский банк развития (Islamic Development Bank) – международная организация, занимающаяся финансированием проектов экономического и социального развития в странах-членах, основываясь на законах и принципах Шариата. В настоящее время членами банка являются 56 государств.

² Под исламской экономикой в данном случае понимается не только экономика собственно мусульманских стран (т.е. тех, законодательство которых опирается на Шариат), но и светских государств с большим удельным весом мусульманского населения.



Составлено по: Islamic Development Bank. Annual Report 1432H (2011). – IDB, 2011, p. 13; International Monetary Fund. World Economic Outlook database, October 2012. – IMF, 2012.

Рис. 2. Рост реального ВВП по группам стран мира

and ushering in a new era of “democratization” at the international and domestic level”¹ [7, с. iii].

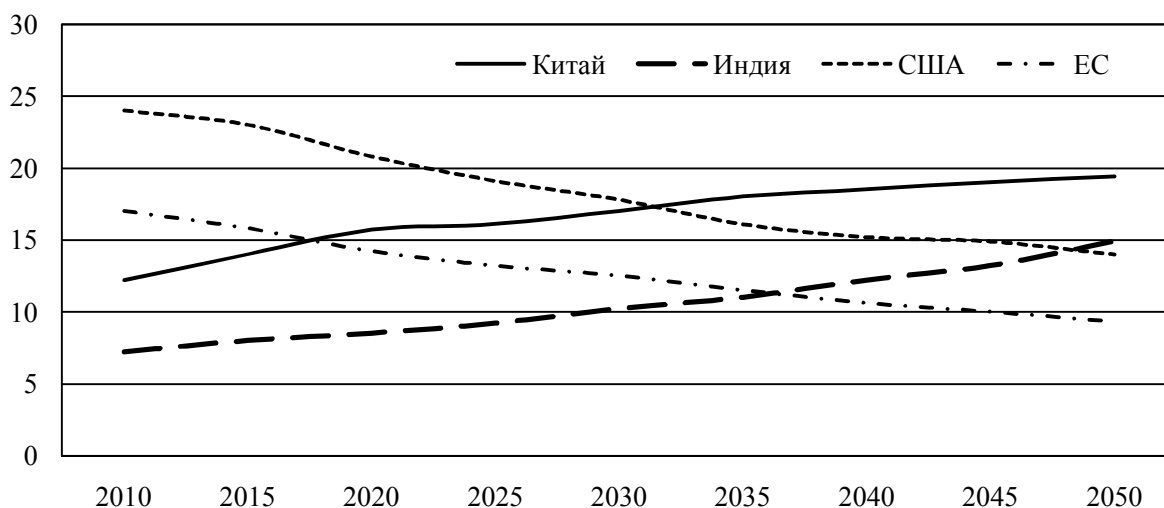
Но дело не только в том, что меняются относительные позиции отдельных стран или групп стран (рис. 3), а в том, что мир (в том числе экономический) становится более разнообразным. Видовое разнообразие растёт не только в биологическом мире, но и в мире экономическом.

С одной стороны, все успешные национальные экономики в современном мире внешне очень похожи: это смешанные хозяйства с определённым сочетанием государства и рынка, обладающие многоуровневыми денежно-кредитными и налогово-бюджетными системами, развитыми рынками факторов производства, современной промышленностью, инфраструктурой и др. Но с другой, содержательной, стороны те национальные экономики, которые теперь поднимаются,

¹ “Мир 2030 будет радикально отличаться от нашего мира сегодня. К 2030 году ни одна из стран – будь то США, Китай или любая другая крупная держава – не будет гегемоном. Расширение прав и возможностей отдельных лиц и диффузия сил между государствами и от государств к неформальным сетям будет иметь драматические последствия, в значительной мере отменяя историческое возвышение Запада с 1750 года, восстанавливая вес Азии в мировой экономике и провозглашая начало новой эры “демократизации” на международном и национальном уровне”.

по-иному выстраивают системы социально-экономических отношений, чем западные демократии. Это проявляется прежде всего в географически и исторически обусловленных социокультурных нормах, которые лежат в основе хозяйственных транзакций и механизмов принятия управленческих решений.

Важность таких социокультурных норм стала широко обсуждаться специалистами-экономистами, когда во второй половине XX в. дотоле невиданные стабильно высокие темпы роста продемонстрировала Япония – начиная с 1955 г. на протяжении 18 лет её ВВП ежегодно возрастал на ≈10% [14, с. 172]. В частности, оказалось, что японская “кайша” (корпорация) – это нечто иное, чем обычное западное предприятие: “... это микрокосмос, а семьи работников являются его ячейками” [14, с. 67]. При этом “... труд в Японии (*шигото*) понимается не как проклятие или форма эксплуатации, но и не как стремление к личному успеху, а скорее как этическое вовлечение в коллективный проект. Это делает не только несущественными различия между “работой/неработой” ... , но также создаёт – и прежде всего – особую систему производственных отношений, основанных на так называемых “трёх священных инструментах” (пожизненная занятость, карьера, основанная на выслуге лет, и заводской синдикализм)” [14, с. 67].



Источник: National Intelligence Council (2012). *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, p. 17.

Рис. 3. Динамика глобального индекса силы (a global power index), основанного на ВВП, численности населения, расходах на оборону и технологии

Последующие успехи других стран Восточной и Юго-Восточной Азии заставили говорить об особой экономике так называемых государств развития, "... в которых произошло "экономическое чудо": Японии до Второй мировой войны; Гонконга (Китай, САР), Республики Корея, Сингапура и Тайваня (провинция Китая) во второй половине XX века. С недавнего времени Китай и Вьетнам (а также Камбоджа и ЛНДР) тоже могут рассматриваться как государства развития" [16, с. 67]. Этим общим термином именуют государства "... с активным правительством и, зачастую, аполитичной элитой, которые считают быстрое экономическое развитие своей первоочередной целью" [16, с. 66].

Важным обстоятельством является то, что все эти страны, продемонстрировавшие замечательные успехи в развитии, прежде всего в сфере современной индустрии, относятся к конфуцианской традиции и с давних пор формируют достаточно четко выраженное общее социокультурное пространство и особый хозяйственный тип, который получил название конфуцианского. Его отличают как минимум три аспекта.

Первый аспект – это отличное от европейского понимание роли человека в обществе и экономике. Западный мир – это атомизированное общество эгоистичных индивидов, действующих рационально в рамках

опубликованных, целенаправленно продуманных и корректно сформулированных правил" [8, с. 299]. А конфуцианский мир – это мир социальной координации (иерархии, но и одновременно гармонии [14, с. 122]): правитель-подданный, отец-сын, муж-жена, а "общие правила и ценностные нормы, определяющие повседневное поведение и принятые способы ведения дел, – сознательно или бессознательно – получены в основном из обычая ...; некоторые учёные назвали эти неписанные культурные нормы «скрытыми правилами»" [11, с. 29] (в отличие от западных публичных).

Второй аспект – это отличное от европейского отношение к целям экономической деятельности. Как прозорливо отмечал М. Вебер, западный мир устроен так, что в нём уже не приобретение служит человеку средством удовлетворения его материальных потребностей, а всё существование человека направлено на приобретение как на цель жизни [8, с. 18], так что "... человек живёт, чтобы работать, а не работает, чтобы жить" [11, с. 29]. В то же время в конфуцианском мире "... деньги рассматриваются как средство существования и приобретения материальных ценностей, воспринимаемых как ключи к лучшей жизни или способ продемонстрировать социальное положение" [11, с. 30].

И, наконец, третий аспект – это отличные от европейских отношения между государством и рыночными субъектами хозяйствования. В западном мире государство и рынок обычно рассматриваются как альтернативы, связанные с выбором между кейнсианством и либерализмом, Вашингтонским и пост-Вашингтонским консенсусом и т. д. А в конфуцианском мире государство и рынок "... не противопоставлены друг другу, а дополняют друг друга как инь и янь. В этой модели государственное управление не враждебно частному сектору: более того, оно исполнено большего уважения к предпринимателям, с которыми вступает в переговоры на взаимовыгодных условиях, на основе подхода выигрыш-выигрыш (win-win)" [14, с. 119]. При этом правительственная занятость традиционно даёт более высокий статус, что означает возможность относительно легко нанимать самых лучших и креативных работников, а поэтому бюрократия "...является элитарной, образованной, эффективной, честной, имеет "самурайско-мандаринское" происхождение" [14, с. 119].

Внутри указанного хозяйственного типа также имеются видовые отличия. Так, для современной китайской экономики и промышленности характерны "семейные связи", в то время как японский капитализм общинного типа базируется на кэйрэцу¹, а патриомональный корейский капитализм – на чеболях². Но это не более чем частные различия национальных экономик (социальных организмов) как элементов специфической общности, которую, используя эволюционную методологию, уместно назвать популяцией, а сама эта популяция, основанная на конфуцианской традиции, существенно отличается от иных популяций, основанных на мусульманской, индуистской и христианской традициях.

¹ В Японии – крупные корпоративные конгломераты и холдинги, связанные друг с другом в экономический кластер.

² В Республике Корея – конгломераты, представляющие собой группы формально самостоятельных фирм, находящихся в собственности определённых семей и под единым административным и финансовым контролем.

Традиционная типология национальных экономик также имеет важное аналитическое значение. В последние десятилетия, например, получила известность концепция разнообразия капитализмов, согласно которой по одному или нескольким признакам предлагают различать, например, англосаксонский, европейско-континентальный, социально-демократический и азиатский капитализмы [14, с. 89]. Такой анализ действительно позволяет выявить важные типовые черты отдельных национальных экономик и промышленных систем, которые являются представителями разных популяций. Но, в принципе, их прямое сопоставление недостаточно корректно и конструктивно, поскольку более корректно и конструктивно сравнивать не отдельные социальные организмы, относящиеся к разным популяциям, а организмы одной популяции или же разные популяции между собой.

Этот подход с позиций эволюционной методологии, который можно назвать методологическим популяционизмом [2, с. 23], предусматривает отличную от неоклассической и институциональной методологий исследовательскую программу, которая, тем не менее, не лучше и не хуже упомянутых. Она просто иная. И если воспользоваться известной аналогией Дж. Робинсон о теории как о ящике инструментов [17], то это другой инструмент, предназначенный для решения особого класса проблем, определение которых требует отдельного анализа.

Литература

1. Beck U. Unpacking cosmopolitanism for the social sciences: a research agenda / Ulrich Beck and Natan Sznaider // *The British Journal of Sociology*. – 2006. – Vol. 57. – № 1. – P. 1-23.
2. Dopfer K. *The General Theory of Economic Evolution* / Dopfer Kurt and Jason Potts. – London, New York: Routledge, 2008. – 134 p.
3. Heymann E. *Europe's re-industrialisation. The gulf between aspiration and reality* / Eric Heymann, Stefan Vetter. – Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research, 2013. – 22 p.

4. Jessop R. Narrating the future of the national economy and the national state? Remarks on re-mapping regulation and re-inventing governance / Jessop Robert D., Bertuzzi María Delia // *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*. – 2006. – Vol. 7. – 2006. – P. 7-44.
5. Merriam-Webster. National economy. [ONLINE] Available at: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/national%20economy>. [Last Accessed 30 August 2013].
6. The Future of the Global Muslim Population. Projections for 2010-2030. – Washington, D.C.: Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, 2011. – 209 p.
7. The National Intelligence Council, USA. Global Trends 2030: Alternative Worlds, 2012. – 140 p.
8. Weber M. *Essays in Sociology* / M. Weber; translated and edited by Hans H. Gerth and C. Wright Mills. – New York: Oxford University Press, 1946.
9. Wimmer A. Methodological nationalism and beyond. Nation-state building, migration and the social sciences / Andreas Wimmer and Nina Glick Schiller // *Global Networks*. – 2002. – Vol. 2. – № 4. – P. 301-334.
10. Woodward I. Attitudes towards globalization and cosmopolitanism: cultural diversity, personal consumption and the national economy / Ian Woodward, Zlatko Skrbis and Clive Bean // *The British Journal of Sociology*. – 2008. – Vol. 59. – № 2. – P. 207-226.
11. Yang B. Characteristic of the Chinese Tax System and its Cultural Underpinnings: A Comparison with West / B. Yang, E. Huang // *Journal of Chinese Tax & Policy*. – 2011. – Vol. 1. – № 1. – P. 13-33.
12. Альбедиль М.Ф. (1997). Индийская религия и философия. [ONLINE] Available at: http://www.india.ru/india/history/hindi_history.shtml. [Last Accessed 30 August 2013].
13. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: Введение / Иммануил Валлерстайн; пер. Н. Тюкиной. – М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006. – 248 с.
14. Вольпи В. Азиатская экономическая модель и Запад: реванш "видимой руки" / В. Вольпи, Ф. Маццеи; пер. с итал. Н. Тюкалова; науч. ред. д.э.н. проф. Ю.В. Таранухи. – М., 2012. – 261 с.
15. Женьминьжибао (2007). Твёрдо идти по великому пути социализма с китайской спецификой. [ONLINE] Available at: <http://russian.people.com.cn/31521/6283130.html>. [Last Accessed 30 August 2013].
16. Программа развития Организации Объединённых Наций. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире / пер. с англ. изд-ва "Весь Мир". – The United Nations Development Programme: New York, USA, 2013. – 203 с.
17. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Джоан Робинсон; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 469 с.
18. Стиглиц Дж. Многообразнее инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу / Джозеф Стиглиц // *Вопросы экономики*. – 1998. – № 8. – С. 4-34.
19. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма; пер. с англ. М.Б. Левина. – М.: ООО "Издательство АСТ: ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 588 с.
20. Юрлов Ф.Н. История Индии XX век / Ф.Н. Юрлов, Е.С. Юрлова. – М.: Ин-т востоковедения РАН, 2010. – 920 с.

Представлена в редакцию 20.08.2014 г.

ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

В умовах несприятливих довгострокових тенденцій, що посилюються у період складної соціально-політичної і економічної ситуації в країні, та через існування загрози стійкості бюджету виникла необхідність пошуку балансу між обсягом функцій держави та рівнем їх фінансового забезпечення. Протягом останніх років відбувається зростання ступеня впливу держави на економічне та політичне життя суспільства, що має свій прояв у збільшенні обсягів бюджетних видатків. Виконання законодавчо визначених функцій держави потребує дедалі більших за масштабами обсягів фінансування відповідних бюджетних програм. При цьому обсяг надходжень до бюджету безпосередньо залежить від стану розвитку економіки в цілому та промисловості зокрема, які, в свою чергу, потребують бюджетних інвестицій для стимулювання економічного зростання.

Відомий австрійський економіст Людвіг фон Мізес зазначає, що немає необхідності задаватися питанням, правда чи ні, що “жодна країна ще не була зруйнована великими витратами держави і для держави. Неможливо заперечувати, що ринкову економіку можна зруйнувати великими державними витратами, і саме такий чином багато хто має намір її зруйнувати” [1, с. 694].

Сьогодні Україна стоїть перед вибором між великою, але безсилою державою або державою, що повернула собі силу завдяки обмеженню функцій та делегуванню “виконавчих” завдань іншим інститутам, зокрема шляхом запровадження державно-приватного партнерства.

Серед найбільш вагомих робіт з питань теорії і практики державних фінансів, зокрема щодо узгодження обсягів функцій держави з наявними фінансовими ресурсами для їх реалізації та визначення впливу на темпи

розвитку економіки, можна назвати праці таких відомих економістів, як Ш. Бланкарт, М. Масгрейв, В. Нордгауз, А. Пігу, П. Самуельсон, Р. Солоу, Дж. Стігліц, М. Фрідман, С. Фішер та інші.

Для умов розвитку української економіки зазначені питання досліджували вчені-економісти: А. Гальчинський, В. Геєць у частині визначення пріоритетів структурно-інноваційної перебудови промисловості [2], Т. Єфіменко, І. Луніна у частині синхронізації бюджетних ресурсів з обсягом функцій української держави задля підвищення ефективності бюджетних витрат та стимулювання економічного розвитку [3, 4], Л. Тарангул, С. Юрій у частині розкриття особливостей бюджетного інвестування та становлення інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання у постсоціалістичних країнах [5, 6] та інші.

Аналіз наукових джерел свідчить, що частина ключових питань стосовно визначення оптимального розміру бюджетних видатків, у тому числі й на економічну діяльність, в Україні в умовах економічної рецесії та загрозового зростання державного боргу залишається недостатньо дослідженою. У державі існує потреба у подальшому теоретичному обґрунтуванні та узагальненні світового досвіду практичного використання нових підходів до вирішення даної проблеми.

Метою дослідження є виявлення тенденцій у бюджетній політиці держави стосовно фінансування видатків на економічну діяльність і визначення напрямків їх оптимізації з урахуванням наявних макроекономічних та інституціональних чинників впливу.

Необхідність постійно збільшувати витрати на фінансування законодавчо визначених функцій держави призвело до виникнення структурних дисбалансів бюджету та

© Т.А. Коляда, 2014

спричинило хронічний дефіцит Зведеного бюджету України (табл. 1). На відміну від країн, що видобувають та експортують нафту та/або газ та свідомо йдуть на виконання бюджету з профіцитом для створення стабілізаційних фондів для майбутніх поколінь, Україна, як і більшість країн ОЕСР, де

дефіцит бюджету в середньому становить на рівні 2% від ВВП, витрачає більше коштів, ніж акумулює у бюджет. Це призводить до виникнення фіскального напруження в країні, служить додатковим деструктивним чинником для досягнення бюджетної стабільності та макроекономічної стійкості.

Таблиця 1

Динаміка основних показників бюджетної системи України
в 2007-2013 рр., % від ВВП

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зведений бюджет							
Доходи	30,5	31,4	29,9	29,1	30,6	31,6	30,4
Видатки	31,4	32,6	33,7	34,9	32,0	34,9	34,8
Дефіцит*	-1,1	-1,5	-4,1	-6,0	-1,8	-3,6	-4,4
Державний бюджет							
Доходи	23,0	24,4	23,0	22,2	24,2	24,5	23,3
Видатки	24,2	25,5	26,5	28,0	25,6	28,0	27,7
Дефіцит*	-1,4	-1,3	-3,9	-5,9	-1,8	-3,8	-4,4
Місцеві бюджети							
Доходи	14,6	14,5	14,7	14,7	13,9	16,0	15,2
Видатки	14,5	14,7	14,9	14,8	13,9	15,8	15,1
у т.ч. міжбюджетні трансферти	8,0	8,8	7,3	7,2	6,8	6,2	6,2
Баланс	0,1	-0,2	-0,2	-0,1	0	0,2	0,1
Державний борг	12,3	20,0	34,8	39,9	36,3	36,6	40,2
Витрати на обслуговування державного боргу	0,5	0,5	1,1	1,4	1,8	1,8	2,3
Темпи приросту ВВП	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,3	0

* З 2004 р. дані наводяться, включаючи кредитування за вирахуванням погашення.

Джерела: [11, 12].

Результатом проведення урядом дефіцитної бюджетної політики стало значне зростання державного боргу (прямого та гарантованого), який за період з 2007 по 2013 р. збільшився майже втричі та досяг рівня 40,2% від ВВП. Цей показник не є критичним згідно з індикаторами бюджетних правил, однак для країн з ринками, що розвиваються, до яких відноситься й Україна, така величина боргу може суттєво вплинути на темпи розвитку економіки держави. Оскільки зростання витрат на обслуговування державного боргу з 0,5 до 2,3% від ВВП протягом 2007-2013 рр. змушує уряд скорочувати обсяги бюджетних ресурсів на фінансування соціальних, інфраструктурних, інноваційних проектів або знов вдаватися до нових запозичень для покриття дефіциту бюджету. Фа-

ктично виникає замкнене коло, розірвати яке без прийняття непопулярних для населення та бізнесу рішень вже неможливо. Зрозуміло, що продовжувати й далі таку політику вже вкрай небезпечно для економіки і необхідно здійснювати в країні структурні реформи, в тому числі такі, що забезпечать перегляд структури видатків бюджету та пріоритетів витрачання бюджетних коштів.

Збільшення обсягів державного боргу спричинило зростання макроекономічних ризиків, що в свою чергу негативно вплинуло на інвестиційний потенціал вітчизняної економіки. Зазначена тенденція призвела також до погіршення кредитних рейтингів країни, що спровокувало зростання ставок по зовнішнім запозиченням у банківських та парабанківських установах. Накладання дії

негативних чинників та тенденцій на економіку України за період з 2007 по 2013 р. спричинило різке скорочення темпів приросту ВВП із майже 8% до нульової позначки (не враховуючи різке падіння у кризовий 2009 р.). Це дає підстави стверджувати, що чинна бюджетна та макроекономічна політика уряду не сприяє стабілізації та підйому української економіки і потребує радикальних змін.

Протягом 2007-2013 рр. показники доходів бюджетної системи коливалися в діапазоні від 29,1% ВВП (мінімальне значення в 2010 р.) до 31,6% ВВП (максимальне значення в 2012 р.), при цьому на початок і кінець аналізованого періоду показники майже зрівнялися на рівні 30,5% ВВП, що опосередковано може свідчити про досягнення певної рівноваги в існуючих макроекономічних та соціально-політичних умовах. Показники доходів державного бюджету також мали значну волатильність протягом зазначеного періоду від 22,2% ВВП у 2010 р. до 24,5% ВВП у 2012 р. та урівноважилися на рівні 23% ВВП. Максимальне відхилення показників зведеного бюджету становило 2,5% ВВП, державного – відповідно 2,3% ВВП. В умовах унітарної держави, якою є Україна, коли майже 80% доходів зведеного бюджету формується за рахунок доходів державного бюджету, можна стверджувати, що коливання показників доходів бюджетної системи відбувається в основному за рахунок нестабільності акумулювання дохідної частини державного бюджету, про що свідчать наведені у табл. 1 дані. Місцеві бюджети не впливають суттєво на цей процес, оскільки близько 50% їх доходів складають міжбюджетні трансферти, які надаються з державного бюджету на фінансування делегованих повноважень.

Показники видатків бюджетної системи також характеризуються волатильністю протягом періоду з 2007 по 2013 р., але мають чітко виражену тенденцію до зростання з 31,4 до 34,8% ВВП. Аналогічний тренд на зростання мають видатки державного бюджету з 24,2 до 27,7% ВВП. При цьому темпи зростання видатків державного бюджету випереджають темпи приросту видатків зведеного бюджету. Відповідно темпи приросту

видатків бюджетної системи перевищують темпи зростання її доходів. Невідповідність між обсягами доходів та видатків бюджетної системи призвела до виникнення в Україні хронічного дефіциту (лише у 2000 та 2002 рр. був профіцит бюджету), який для збалансування бюджету покривався за рахунок запозичень або продажу державного майна. Оскільки продаж державного майна, або національного багатства, має обмежений обсяг та є вичерпним ресурсом (джерелом фінансування бюджету), то уряд компенсує нестачу бюджетних коштів за рахунок запозичень – як зовнішніх, так і внутрішніх – або проводячи емісію грошей, що офіційно заборонено бюджетним законодавством країни.

Незважаючи на тенденцію до зростання видатків Зведеного бюджету України, їх показник на рівні 34,8% від ВВП у 2013 р. все рівно залишався значно нижчим за рівень, який характерний для найбільш розвинених країн ОЕСР (близько 40% ВВП) та країн-членів ЄС (у середньому 46% ВВП). Однак вітчизняна структура бюджетних видатків має суттєві відмінності від інших країн. Крім того, в Україні не входять до складу бюджетної системи пенсійний фонд та соціальні фонди, що викривляє значення показника бюджетних видатків у бік зменшення. Також існують розбіжності у тренді змін значення показників окремих складових структури видатків бюджету.

З метою коректності порівняння показників структури видатків бюджету країн зони ЄС та України до складу видатків бюджету України було додано суму відрахувань до позабюджетних фондів (пенсійного і соціальних), які знайшли своє відображення також у показнику соціальних пільг (табл. 2).

Як свідчать наведені дані у табл. 2, бюджетне навантаження в Україні дещо нижче, ніж у країнах зони ЄС, однак вітчизняний показник відрізняється значною волатильністю та протилежним напрямом тренду щодо його змін. Якщо у європейських країнах простежується тенденція до зменшення або стабілізації темпів зростання бюджетних видатків, то в Україні відбувається їх нерівномірне поступове зростання.

Структура видатків бюджету країн зони ЄС-27 та України

Показники, % ВВП	Країни зони ЄС 27			Україна		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Видатки*	50,6	49,1	49,4	45,9	42,7	46,1
Проміжне споживання	6,9	6,7	6,8	7,3	6,8	7,4
Оплата праці працівників бюджетних установ	11,1	10,8	10,7	8,5	7,7	8,4
Виплата процентів (доходу) за зобов'язаннями	2,7	2,9	2,9	1,6	2,0	1,9
Субсидії	1,3	1,2	1,1	2,4	1,9	3,1
Соціальні пільги**	21,6	21,3	21,6	20,3	18,4	19,6
Інші поточні видатки	2,7	2,6	2,6	3,0	2,8	2,9
Капітальні трансферти, що підлягають виплаті	1,6	1,1	1,4	1,4	1,6	1,3
Капітальні вкладення	2,7	2,4	2,3	1,4	1,5	1,5
у яких спрямовано на валове накопичення капіталу	2,7	2,5	2,3	0,07	0,05	0,04

* Видатки бюджету України наведено з урахуванням видатків зведеного бюджету та видатків позабюджетних фондів (пенсійного і соціальних).

** Соціальні пільги наведено для України з урахуванням видатків позабюджетних фондів (пенсійного і соціальних).

Джерела: [11, 13].

Незважаючи на те що кількість працівників бюджетної сфери, зокрема державних службовців, в Україні вважається завищеною у розрахунку на 1000 осіб населення країни порівняно з європейськими країнами, однак через низький рівень їх заробітної плати, питома вага показника оплата праці працівників бюджетних установ у структурі видатків бюджету в середньому на 2,5% нижче, ніж у країнах зони ЄС. Що свідчить про потенційну можливість здійснення бюджетного маневру за рахунок збільшення частки цього показника у разі оптимізації структури бюджетних витрат шляхом підвищення заробітної плати працівників бюджетної сфери з одночасним скороченням їх кількості.

Перевищено майже удвічі в структурі видатків бюджету України показник субсидії, у якому відображено субсидії і поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям). Незважаючи на те що частка державної власності залишається у країні незначною, але за рахунок вимушених дотацій НАК "Нафтогаз України" та вугільної галузі (державна штучно обмежує ціну на газ для населення та вугілля, тому компенсує підприємствам втрату/недоотримання прибутку), уряд змушений витратити кошти на підтримку їх рентабельності. Існуюча практика неодноразово отримувала критику з боку експертів та фахівців, однак залишається вітчизняним рудиментом неефективності витрачання бюджетних коштів, оскільки їх переорієнтація дозволила б довести показник питомої ваги капітальних вкладень до європейських стандартів, який удвічі нижче, ніж у країнах зони ЄС.

Головна відмінність у структурі видатків бюджету країн ЄС і України характеризується показником капітальні вкладення, який у нашій країні майже в півтора рази нижчий ніж у Європі, при цьому в Україні фактично відсутні капітальні вкладення, спрямовані на валове накопичення капіталу. Це свідчить про відсутність проведення модернізації та оновлення виробничих фондів, запровадження новітніх технологій (створення нематеріальних активів) за рахунок коштів держави. Враховуючи, що держава ще залишається власником пакета акцій окремих стратегічних підприємств, відсутність інвестицій з боку держави, а також обмеження щодо рефінансування частини прибутку в розви-

ку), уряд змушений витратити кошти на підтримку їх рентабельності. Існуюча практика неодноразово отримувала критику з боку експертів та фахівців, однак залишається вітчизняним рудиментом неефективності витрачання бюджетних коштів, оскільки їх переорієнтація дозволила б довести показник питомої ваги капітальних вкладень до європейських стандартів, який удвічі нижче, ніж у країнах зони ЄС.

ток підприємств (необхідність виконання обов'язкового нормативу перерахування дивідендів до бюджету) призводять до втрати конкурентоспроможності продукції державних підприємств та негативно впливає на ринкову вартість цих компаній. У разі прийняття рішення урядом щодо продажу пакетів акцій зазначених підприємств (приватизації) держава недоотримає кошти, які необхідні для фінансування дефіциту бюджету.

Емпіричні дослідження щодо питання про взаємозв'язок бюджетних видатків та економічного зростання базується в основному на системі обліку та аналізу зростання Денісона, згідно з яким зростання визначається зміною обсягів капіталу у формі матеріальних активів, трудових ресурсів, технологій, а також ефективністю використання ресурсів [8, с.145]. Якщо урядові видатки сприяють розвитку будь-якої з цих складових, то очікується позитивний вплив на економічне зростання. Останні дослідження західних вчених підтверджують гіпотезу про існування подібного впливу державних капітальних видатків на зростання. Більш того, у межах капітальних видатків видатки на освіту та інші соціальні сфери спричиняють найбільший вплив. Крім того, поточні продуктивні видатки, особливо видатки на соціальну сферу та безпосередню підтримку приватного сектору, також мають позитивний вплив на зростання.

Необхідно наголосити, що державні видатки не потрібно розглядати дуже спрощено, як сукупність деяких чинників, що спричиняють найбільший вплив на зміну темпів зростання в різних країнах або в різні періоди часу в одній країні. Зовнішні чинники мають найбільший ступінь впливу, але, на жаль, у більшості випадків причини відмінностей у темпах зростання до цього часу не розкрито. Це яскраво підтверджується історичним розвитком країн колишнього Радянського Союзу. У 1991 р. майже всі вони мали однакові стартові умови у плані існування командно-адміністративних методів регулювання економіки, спеціалізації економіки щойно створених країн на потреби СРСР, незакінченого технологічного циклу виробництва у більшості підприємств, крім того,

необхідності побудови власної політичної системи та відповідних інститутів тощо. Незважаючи на те, що Україна була однією з найбільш розвинених республік СРСР, мала значні природні та людські ресурси, економіка країни протягом майже 9 років перебувала в кризовому стані, на відміну від країн Балтики (Естонія, Латвія, Литва), у яких період становлення зайняв менше часу і не був дуже болісним для населення з точки зору його зубожіння. Таким чином, можна зробити висновок, що державні видатки певною мірою сприяють економічному зростанню, але насамперед важливо не їх обсяг, а структура. Тому в цьому контексті спроба розмежувати видатки на капітальні та поточні може бути помилковою. У центрі уваги, перш за все, повинні бути відмінності між видатками, які мають продуктивний та непродуктивний характер.

Доцільно в цьому контексті розглянути структуру державних видатків Зведеного бюджету України, щоб визначити, за рахунок яких видів видатків відбулося їх зменшення (табл. 3), та ув'язати ці зрушення з темпами зміни ВВП за аналогічний період.

Як свідчать наведені дані в табл. 3, видатки зведеного бюджету протягом 2007-2013 рр. знаходилися на рівні 31,4-34,8% від ВВП (збільшилися на 3,4 п.п.). Суттєві зміни відбулися у фінансуванні соціальної сфери, а саме: видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення збільшилися з 6,7% ВВП у 2007 р. до 10,0% ВВП у 2013 р. (на 3,3 п.п.), видатки на освіту зросли з 6,2% ВВП до 7,3% ВВП за аналізований період (на 1,1 п.п.), на охорону здоров'я – з 3,7% ВВП до 4,2% ВВП (на 0,5 п.п.), духовний і фізичний розвиток – з 0,8% ВВП до 0,9% ВВП (на 0,1 п.п.). Загальна сума видатків на соціальну сферу зросла з 17,4% від ВВП у 2007 р. до 22,4% від ВВП у 2012 р. (на 5,0 п.п.), що складає майже 65% від загальної суми видатків бюджету.

Також відбулося зростання видатків за статтею загальнодержавні функції з 3,4% ВВП до 4,2% ВВП (на 0,8 п.п.), в основному за рахунок збільшення витрат на обслуговування державного боргу за зазначений період.

Структура видатків Зведеного бюджету України за функціональною класифікацією
видатків та кредитування бюджету, % до ВВП

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальнодержавні функції	3,4	3,3	3,6	4,1	3,8	3,9	4,2
Оборона	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	2,6	2,9	2,7	2,7	2,5	2,6	2,7
Економічна діяльність	5,6	5,4	4,4	4,1	4,4	4,4	3,5
Охорона навколишнього природного середовища	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Житлово-комунальне господарство	0,8	0,9	0,8	0,5	0,7	1,4	0,5
Охорона здоров'я	3,7	3,5	4,0	4,1	3,8	4,1	4,2
Духовний та фізичний розвиток	0,8	0,8	0,9	1,1	0,8	1,0	0,9
Освіта	6,2	6,4	7,3	7,4	6,6	7,2	7,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	6,7	7,8	8,6	9,7	8,1	8,9	10,0
Усього	31,4	32,6	33,7	34,9	32,0	34,9	34,8

Джерело [11].

Найбільших змін у структурі видатків зведеного бюджету зазнали видатки на економічну діяльність, які мають при цьому протилежний тренд змін. Так, відбулося їх зменшення з 5,6% ВВП у 2007 р. до 3,5% ВВП у 2013 р. (на 2,1 п.п.). Що свідчить як про скорочення обсягів державних інвестицій (субвенцій), так і про зменшення субсидій та допомог на покриття збитків підприємств окремих секторів економіки, зокрема сільського господарства та вугільної галузі.

Частка видатків на житлово-комунальне господарство також має стійку тенденцію до зниження з 0,8% ВВП до 0,5% ВВП, крім 2012 р., коли відбувалася реалізація масштабних інфраструктурних проектів для проведення Євро-2012. Такий тренд змін пояснюється як остаточним принципом фінансування цього напрямку діяльності держави, так і скороченням обсягів будівництва житла за кошти державного або місцевих бюджетів, збільшенням обсягів приватного (приватизованого) житла, підвищенням тарифів на комунальні послуги для збільшення частки їх покриття за рахунок коштів споживачів, запровадженням принципу державно-приватного партнерства щодо надання послуг у сфері ЖКХ.

Відбулося скорочення частки видатків на оборону у структурі видатків зведеного бюджету на 0,3 п.п. протягом 2007-2013 рр.

Це пояснюється як суттєвим зменшенням кількості військовослужбовців у державі, так і зменшенням обсягів фінансування програм, спрямованих на модернізацію військової техніки та переозброєння армії в цілому. Таке нехтування інтересами армії може у перспективі негативно вплинути на її обороноздатність та розвиток вітчизняного ВПК через відсутність державних замовлень.

Решта складових структури видатків зведеного бюджету не зазнали суттєвих змін за період з 2007 по 2013 р., їх показники мали незначні коливання у межах фіксованого рівня.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно наголосити, що серед науковців і досі не існує єдиної думки щодо визначення оптимального рівня втручання держави у функціонування ринкового механізму. Так, зокрема, закон Вагнера стверджує, що у міру індустріалізації суспільства сукупність соціальних, комерційних та правових відносин усередині нього стає більш складною. Уряди будуть відігравати більш помітну роль у застосуванні та керівництві інститутами, які створені для регулювання цієї складної системи [9, с. 217]. До недавнього часу стверджувалося, що демократія має поняття припустимого (оптимального) податкового тягара, тому на дії урядів накладені жорсткі обмеження щодо значного збільшення видат-

ків. Однак у періоди соціальних потрясінь, таких як війна, голод або природні катаклізми, припустимий рівень оподаткування збільшується і державні витрати можуть зростати. Але після соціальних потрясінь припустима норма оподаткування не повертається повністю до попереднього рівня, що призводить до перманентного збільшення державних витрат завдяки ефекту зсуву.

При цьому необхідно пам'ятати, що високі державні видатки у період рецесії зберігаються і під час економічного піднесення, а коли настає чергова рецесія, вони збільшуються знову. Квота державних видатків, таким чином, у довгостроковому періоді має тенденцію до перманентного збільшення [7, с. 192].

Останнім часом увага фахівців зосередилась на спробах пояснити зростання державних видатків шляхом посилення на політичні процеси, що відбуваються в країні. Зокрема, вони вважають, що споживачі саме під час голосування проявляють свої переваги відносно державних програм. Реалізація поглядів обраних представників народу опосередковується потім рішеннями бюрократів, які відповідають за реалізацію політики та програм. Теоретики суспільного вибору висунули ряд гіпотез про політичні та бюрократичні процеси, згідно з якими приймаються урядові рішення. Вони, наприклад, стверджують, що правило більшості може призвести до надмірних асигнувань на державні програми, оскільки створюються коаліції, що виступають за зростання витрат вище рівня,

який порівнюється з бажанням їх фінансувати. Програми витрат, однак, не з'являються на світ тільки тому, що певна група, яка представляє чийсь інтереси, бажає цього. Вони повинні бути запропоновані державною організацією. Таким чином, державні витрати можуть зростати не тільки тому, що збільшення витрат вимагають громадяни та групи, які представляють різні інтереси, але й тому, що вони породжуються демократією, яка підтримує такі програми, чия влада та престиж збільшуються разом зі зростанням витрат бюджету. Зокрема, Ш. Бланкарт вважає, що "різноманітні групи з певними інтересами, зокрема державна бюрократія, можуть висувати підвищені фінансові запити, насамперед у тому випадку, якщо існують надійні джерела фінансування доходної частини бюджету. Невситимий попит на державні блага являє собою двигун, що стимулює прогресуючу експансію держави" [7, с. 201].

За час розбудови незалежної України відбулися суттєві зміни у бюджетних пріоритетах держави. Сьогодні можна констатувати, що структура видатків Зведеного бюджету України за функціональною класифікацією відповідає загальноєвропейським тенденціям і відображає внутрішню трансформацію сутності та призначення держави загального добробуту.

Ранжування функцій держави за їх часткою фінансування від ВВП у структурі видатків Зведеного бюджету України дозволило визначити тенденції змін бюджетних пріоритетів протягом 1992-2013 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Ранжування бюджетних пріоритетів в Україні за 1992-2013 рр.

Ранг	1992	2000	2007	2013
1	2	3	4	5
1	Економічна діяльність	Загальнодержавні функції	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Соціальний захист та соціальне забезпечення
2	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Освіта	Освіта	Освіта
3	Освіта	Економічна діяльність	Економічна діяльність	Охорона здоров'я
4	Охорона здоров'я	Соціальний захист та соціальне забезпечення	Охорона здоров'я	Загальнодержавні функції
5	Оборона	Охорона здоров'я	Загальнодержавні функції	Економічна діяльність

1	2	3	4	5
6	Загальнодержавні функції	Громадський порядок, безпека та судова влада	Громадський порядок, безпека та судова влада	Громадський порядок, безпека та судова влада
7	Громадський порядок, безпека та судова влада	Оборона	Оборона	Оборона
8	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток	Духовний та фізичний розвиток
9	Охорона навколишнього природного середовища	Житлово-комунальне господарство	Житлово-комунальне господарство	Житлово-комунальне господарство
10	Житлово-комунальне господарство	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища	Охорона навколишнього природного середовища

Джерело [11].

Якщо порівнювати бюджетні пріоритети України та країн зони євро, то вони мають розбіжності лише в розташуванні в рейтингу видатків на охорону здоров'я та освіти, тому для остаточного висновку щодо ідентичності тренду змін та визначення їх конкретних параметрів доцільно розглянути структуру бюджетних видатків. Оскільки до складу урядових видатків країн ЄС включено також вида-

тки на виплату пенсій, допомог по безробіттю, соціальних виплат від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань тощо, то для коректності порівняння до показників виконання функцій держави стосовно соціального захисту та соціального забезпечення в Україні також включено видатки позабюджетних пенсійного і соціальних фондів (табл. 5).

Таблиця 5

Структура бюджетних видатків країн зони ЄС-17, ЄС-27 та України*
за функціональною класифікацією**

	ЄС-17		ЄС-27		Україна	
	% до ВВП	%	% до ВВП	%	% до ВВП	%
Соціальний захист та соціальне забезпечення***	20,2	40,7	19,6	39,9	21,5	46,4
Охорона здоров'я	7,4	10,1	7,3	10,9	4,2	9,2
Загальнодержавні функції	6,8	13,8	6,6	13,5	4,2	9,2
Освіта	5,0	14,9	5,3	14,9	7,3	15,7
Економічна діяльність	4,1	8,4	4,0	8,2	3,5	7,5
Громадський порядок, безпека та судова влада	1,9	3,7	1,8	3,9	2,7	5,9
Оборона	1,5	2,7	1,3	3,0	1,0	2,2
Духовний та фізичний розвиток	1,1	2,2	1,1	2,2	0,9	2,0
Житлово-комунальне господарство	0,9	1,8	0,9	1,7	0,5	1,1
Охорона навколишнього природного середовища	0,9	1,8	0,9	1,7	0,4	0,8
Усього	49,8	100,0	49,1	100,0	46,3	100,0

*Видатки бюджету України наведено з урахуванням видатків зведеного бюджету та видатків позабюджетних фондів (пенсійного і соціальних).

**Статистичні дані по країнам зони ЄС наведено за 2011 р., по Україні – за 2013 р.

***Соціальний захист та соціальне забезпечення для України наведено з урахуванням видатків зведеного бюджету та видатків позабюджетних фондів (пенсійного і соціальних).

Джерела: [11, 14].

Як свідчать наведені дані у табл. 5, в Україні перевищено обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення порівняно з європейськими країнами зони ЄС-27 та ЄС-17 відповідно на 1,9 та 1,3% від ВВП. При цьому питома вага зазначених видатків у структурі урядових видатків України складає майже половину від загального обсягу та більше за аналогічні показники порівняно з країнами зони ЄС-27 та ЄС-17 відповідно на 6,5 та 5,7%. Витрачання таких значних обсягів державних ресурсів на виконання соціальних функцій, у тому числі за рахунок формування бюджету “споживання”, можуть собі дозволити лише провідні країни, де запроваджена система державного соціального страхування. Для України це виступає додатковим чинником, що породжує хронічний дефіцит бюджету. Крім того, в умовах загальносвітової тенденції старіння населення та відтоку значної кількості працездатного населення в інші країни, при продовженні існуючої державної та бюджетної політики, уряд України буде змушений збільшувати частку видатків на соціальні цілі, що у перспективі негативно вплине як на стабільність державних фінансів, так і на темпи розвитку економіки.

У цьому контексті особливої уваги щодо доцільності та ефективності витрачання бюджетних коштів як з боку урядовців, так і фахівців потребують *видатки зведеного бюджету на економічну діяльність*, обсяги фінансування яких зазнали найбільших змін за роки незалежності України. Так, із першого місця за пріоритетністю видатків бюджету в 1992 р. вони перемістилися на п'яте місце в 2013 р. При цьому їх частка у структурі видатків зведеного бюджету зменшилася відповідно з 5,6 до 3,5% від ВВП. Якщо порівнювати ці показники з аналогічними показниками урядових видатків країн зони євро, то вони сьогодні є нижчими, зокрема, в країнах ЄС-17 цей показник становить 4,0% від ВВП, у ЄС-27 – 4,1% від ВВП. Оскільки Україна, після підписання асоціації з ЄС, буде намагатися відповідати загальноприйнятим європейським стандартам, то треба не скорочувати загальний обсяг видатків бюджету на економічну діяльність, а лише оптимізувати їх структуру.

Серед основних складових видатків на економічну діяльність можна виділити три пріоритетних напрямки витрачання бюджетних коштів: сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство; паливно-енергетичний комплекс та транспорт. Сума зазначених видатків становить майже 80% від загального обсягу видатків зведеного бюджету на економічну діяльність. Тому саме ця група видатків потребує оптимізації та визначення доцільності продовження надання бюджетної підтримки в існуючих обсягах (табл. 6).

Частка видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство у структурі видатків зведеного бюджету становила в 2013 р. 15,2% (порівняно з 19,8% у 2007 р.). При цьому майже 90% припадає на сільське господарство. Практика надання державної підтримки сільськогосподарському виробництву існує в усіх провідних країнах світу. У країнах ЄС цей напрямок витрачання бюджетних коштів також є пріоритетним. Щодо ефективності витрачання бюджетних коштів, то звертає на себе увагу той факт, що протягом 2011-2013 рр. існує тісний зв'язок між обсягами наданих бюджетних дотацій та темпами приросту обсягів сільськогосподарського виробництва. Крім того, рентабельність виробництва у сільському господарстві залишається достатньо високою порівняно з іншими видами економічної діяльності в реальному секторі економіки України, хоча і виникли тенденції до її падіння (з 27,0% у 2011 р. до 20,5% у 2012 р.).

Стосовно видатків зведеного бюджету на паливно-енергетичний комплекс можна сказати, що їх частка у структурі видатків на економічну діяльність має стійку тенденцію до зростання, однак відрізняється певною волатильністю показників. За період з 2007 по 2013 р. їх частка зросла з 18,1 до 30,4% від загального обсягу видатків на економічну діяльність. При цьому від 46 до 97% від загального обсягу видатків на паливно-енергетичний комплекс, або від 0,8 до 1,0% від ВВП, припадає на вугільну та інші галузі з видобутку твердого палива. Більша частина фінансових ресурсів на підтримку вугільної та торфовидобувної галузей спрямовується

Таблиця 6

Структура видатків Зведеного бюджету України на економічну діяльність, %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	2,0	1,9	2,0	2,3	3,7	5,5	2,9
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	19,8	18,8	15,8	16,7	13,4	12,0	15,2
<i>У тому числі:</i>							
<i>сільське господарство</i>	18,6	17,4	14,6	15,3	12,1	10,7	13,6
Паливно-енергетичний комплекс	18,1	30,2	30,1	27,5	19,2	28,0	30,4
<i>У тому числі:</i>							
<i>вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива</i>	13,7	14,1	15,7	17,0	17,8	20,6	29,6
<i>нафтогазова галузь</i>	3,5	14,6	10,4	7,9	0,1	6,5	0,1
<i>електроенергетична галузь</i>	0,3	0,8	2,3	1,7	1,0	0,5	0,5
<i>інші галузі паливно-енергетичного комплексу</i>	0,6	0,7	1,7	0,9	0,3	0,4	0,2
Інша промисловість та будівництво	2,7	1,4	1,7	1,7	2,1	2,0	1,0
Транспорт	35,9	27,3	34,5	34,9	32,4	26,8	35,2
<i>У тому числі:</i>							
<i>дорожнє господарство</i>	31,2	20,0	31,4	26,0	29,8	25,0	32,3
Зв'язок, телекомунікації та інформатика	0,3	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4
Інші галузі економіки	3,4	2,2	2,9	5,5	15,6	11,2	2,2
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки	2,5	2,6	2,7	2,7	2,4	2,1	1,9
Інша економічна діяльність	15,1	15,4	9,8	8,4	10,9	12,1	10,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело [11].

на технічне переоснащення підприємств і капітальний ремонт гірничошахтного обладнання, здешевлення кредитивів на модернізацію виробництва, часткове покриття собівартості продукції тощо. Враховуючи, що кам'яне вугілля в Україні є єдиним енергоносієм, що має промислові обсяги видобутку, в умовах енергозалежності країни від експорту газу такі суми дотацій з бюджету можна пояснити об'єктивною необхідністю. Однак в умовах рецесії в економіці та пошуку шляхів мінімізації бюджетних видатків уряд змушений переглянути обсяги державної підтримки цієї галузі.

На користь такого рішення впливає той факт, що відповідно до програми приватизації підприємств вугільної галузі держава продає пакети акцій рентабельних підприємств, залишаючи в державній власності низькорентабельні або збиткові підприємства. За таким умов держава буде змушена або

постійно дотувати низькорентабельні вугільні шахти, або проводити процедуру банкрутства та закривати підприємства. У такому випадку виникають додаткові видатки бюджету на виплати по безробіттю, перепідготовку кадрів та створення нових робочих місць у регіоні.

Що стосується ефективності витрачання бюджетних коштів на державну підтримку вугільної галузі, то протягом 2011-2013 рр. індекс промислової продукції з видобування кам'яного та бурого вугілля вище, ніж у цілому по промисловості. Однак темпи приросту видатків бюджету на 1 т вугілля випереджають темпи приросту видатків зведеного бюджету в цілому на вугільну галузь, що свідчить про низьку рентабельність підприємств вугільної галузі та недостатню ефективність витрачання бюджетних коштів.

У структурі видатків на паливно-енергетичний комплекс значною волатильні-

стю показників виділяються видатки на нафтогазову галузь. Періодичні коливання показників державної підтримки цієї галузі відбуваються кожні 2 роки протягом періоду дослідження. При цьому різниця у значеннях показників становить 6 і більше разів. Враховуючи, що НАК “Нафтогаз України” є власністю держави, то така дискреційна підтримка нафтогазової галузі свідчить про значні проблеми у фінансовому стані компанії та низький рівень державного менеджменту. Фактично держава за рахунок бюджетних коштів покриває збитки цієї компанії.

Найбільшу частку у структурі видатків зведеного бюджету на економічну діяльність становлять видатки на транспорт (понад третину від загальної суми). При цьому майже 90% складають видатки на дорожнє господарство. В абсолютному виразі питома вага зазначених видатків має тенденцію на зменшення. За період з 2007 по 2013 р. їх частка зменшилася з 1,8 до 1,1% від ВВП. Враховуючи, що будівництво та облаштування доріг є прерогативою держави, значні витрати на фінансування дорожнього господарства є закономірним процесом, однак сучасний стан розвитку державних фінансів потребує залучення у цю сферу приватних інвесторів.

У наукових колах поширеною є думка, що саме державні видатки сприяють досягненню цілей економічного зростання. Економічне обґрунтування державного втручання в економіку в умовах неефективного функціонування ринкового механізму, а також процес розподілу ресурсів частково базуються на такому припущенні. Однак у міру того, як державний сектор починає брати на себе функції, які приватний сектор міг би виконувати більш продуктивно, а також враховуючи, що спосіб фінансування видатків може мати негативні наслідки як для бюджету, так і для економіки в цілому, зв'язок між сукупними державними витратами та економічним зростанням стає все менш виразним. Доказом цього можуть бути дані по цілому ряду розвинених країн, які не вказують на існування послідовної кореляції між сукупними державними видатками та економічним зростанням [10, с. 97].

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити *висновок*, що нині перед урядом на-

шої країни постає питання щодо планування бюджетних видатків шляхом приведення зобов'язань держави відповідно до її наявних ресурсів, перегляду структури видатків, у тому числі й на економічну діяльність, відповідно до пріоритетів державної політики, ступеня та форми участі держави в економіці. З цією метою в роботі визначено пріоритетні напрямки витрачання бюджетних коштів на економічну діяльність та запропоновано шляхи оптимізації їх обсягів.

1. В умовах загострення у світі продовольчої проблеми Україні доцільно продовжувати надавати державні дотації сільському господарству, що дозволить нарощувати обсяги виробництва та прискорить перехід до європейських стандартів якості продукції у цій сфері. Вважаємо, що обсяг бюджетних дотацій в умовах посилення конкуренції та необхідності виходу на нові ринку збуту продукції потребує збільшення, зокрема до рівня 2007 р. (1,0% від ВВП), на відміну від існуючого в 2013 р. (0,5% від ВВП).

2. Через неможливість зменшення видатків бюджету на вугільну галузь без загострення соціальної напруги в регіоні необхідна для вирішення цієї проблеми розробка комплексної довгострокової державної програми із залученням багатьох міністерств і відомств. Одночасно доцільно активізувати процес залучення у вугільну галузь приватних інвесторів шляхом 100% продажу державних пакетів акцій вугільних компаній, припинення практики надання державної дотації приватним підприємствам, замінивши їх державними кредитами або субвенціями. Крім того, з метою забезпечення енергетичної безпеки держави необхідно на тендерній основі на відповідний бюджетний рік розміщувати державне замовлення на видобуток вугілля конкретних марок.

3. Через низький рівень державного менеджменту НАК “Нафтогаз України”, який неспроможний забезпечити рентабельну роботу компанії, єдиним виходом із цієї ситуації є реструктуризація та приватизація компанії зі збереженням контрольного пакета акцій за державою. Фактично така робота вже розпочалася в Україні в 2014 р. Це дозволить уникнути у майбутньому значних втрат бюджету через неефективне викорис-

тання бюджетних коштів та скоротити видатки зведеного бюджету як на паливно-енергетичний комплекс, так і на економічну діяльність у цілому.

4. В умовах необхідності проведення бюджетної консолідації та переорієнтації бюджетних коштів на вирішення соціальних проблем виникла потреба у скороченні обсягів фінансування дорожнього господарства за рахунок запровадження механізму державно-приватного партнерства. Оскільки Україна займає вигідне геополітичне розташування, то інвестори будуть зацікавлені у будівництві приватних автобанів, частковій приватизації залізничного транспорту. Це дозволить у довгостроковій перспективі скоротити видатки бюджету як на дорожнє господарство, так і транспорт у цілому, а уряду – здійснити необхідний бюджетний маневр.

Перспективами подальших досліджень є доведення необхідності законодавчого закріплення процедури розробки бюджетної стратегії як інструменту збалансування бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій, що дозволить уряду узгодити обсяг функцій держави із наявними бюджетними ресурсами та забезпечити економіку, в тому числі й промисловість, достатніми бюджетними інвестиціями задля стимулювання економічного зростання.

Література

1. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с.
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції” / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозів. НАН України, М-во економіки з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
3. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання / Т.І. Єфименко. – К.: ДННУ “Акад. фін. управління”, 2012. – 332 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період / І.О. Луніна. – Харків: Форт, 2000. – 296 с.
5. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: моногр. / [під ред. Л.Л. Тарангул]. – Ірпінь; К.: Фенікс, 2012. – 532 с.
6. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
7. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт; пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; Передмова та наук. редагування В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
8. Khan M. The Macroeconomic Effects of Fund-Supported Adjustment Programs / M. Khan // Journal of International Monetary Fund. – 1990. – Vol. 37. – P. 145.
9. Bohm P. Social Efficiency / P. Bohm. – London: Macmillan, 1993. – P. 217.
10. Diamond J. Government Expenditure and Growth / Jack Diamond // Journal of International Monetary Fund. – 1990. – Vol. 27. – № 4. – P. 97.
11. Виконання Державного бюджету [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
12. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
13. Government finance statistics [Електронний ресурс] // Eurostat Statistical books. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFF_PUB/KS-EK-13-001/EN/KS-EK-13-001-EN.PDF.
14. Economy and finance [Електронний ресурс] // Eurostat Statistics in focus. – 2013. – № 9. – Режим доступу: <http://www.redaccion-medica.com/contenido/images/KS-SF-13-009-EN.PDF>.

Надійшла до редакції 28.03.2014 р.

**МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ ЗМІНИ
ПОЛІТИКИ СУБСИДІЮВАННЯ НА РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ УКРАЇНИ**

Енергетичні субсидії є одним з найбільш поширених інструментів соціально-економічної політики держави, який передбачає фінансову або іншу підтримку виробництва, транспортування, продажу або споживання паливно-енергетичних ресурсів, у результаті чого суб'єкт господарювання отримує пільги. За даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) в 2012 р. споживчі субсидії на вичерпанні види палива та підтримку відновлюваної енергетики склали 645 млрд дол. США, або 0,9% світового ВВП.

Фінансова підтримка населення та промислових підприємств за рахунок бюджетних коштів дозволяє зменшити диференціацію доходів домашніх господарств, стимулювати пріоритетні види генерації енергії, сприяє створенню нових робочих місць, реалізації інноваційних проектів та збереженню конкурентних переваг окремих видів виробництва. Водночас широке застосування політики субсидіювання в енергетиці перешкоджає загальній ринковій конкуренції, обумовлює неефективне розміщення ресурсів та сповільнює структурні реформи, призводить до негативних екологічних ефектів, знижує інвестиційну привабливість, спонукає підприємців до невиробничої діяльності та пошуку політичної ренти.

У цьому контексті поширена в Україні система тарифної підтримки побутових споживачів природного газу та тепла не лише уособлює основні негативні риси даного виду заходів державного регулювання, але і не розв'язує покладені на неї задачі. Так, на фоні декларативної соціальної спрямованості у процесі субсидіювання побутових споживачів пари та гарячої води відбувається дискримінація інтересів соціально незахищених верств населення: на X децильну групу

припадає в 3 рази більше субсидій ніж на I, а 30% найбагатших (VIII-X децильні групи) домогосподарств (ДГ) отримують на 110% більше субсидій за 30% найбідніших (I-III децильні групи). Опосередковано відбувається дискримінація інтересів промислових виробників, для яких диференціація тарифів на природний газ порівняно з побутовими споживачами сягає 550%, що особливо репрезентативно на фоні середнього по ЄС показника у 72% та активних заходів зі зниження ціни природного газу для промислових споживачів цих країн за рахунок власного видобутку.

У науковій літературі наразі представлена досить плідна аргументація на користь зміни діючої системи ціноутворення на ринку природного газу та необхідності переходу до економічно обґрунтованих тарифів,

Зокрема, у публікаціях представників Міжнародного валютного фонду [1] та Світового банку [2] зазначається необхідність підняття тарифів на природний газ та послуги тепlopостачання з одночасним посиленням адресності програм соціальної допомоги. Як зазначають автори, такі дії дозволять покращити стан державних фінансів, більш ефективно перерозподілити ресурси та стимулюватимуть інвестиційні процеси в галузі. У роботі О. Суходолі та А. Семенковського [3] додатково до загальних аргументів на користь зміни діючої тарифної політики на ринку природного газу проаналізовано причини виникнення та нереформованості діючої системи субсидіювання. Автори дійшли висновку, що енергетичний сектор наразі знаходиться в «інституційній пастці» й у середньостроковій перспективі немає об'єктивних підстав очікувати завершення реформ у цій галузі.

© М.Г. Чепелев, 2014

Водночас у більшості робіт недостатньо уваги приділено питанням комплексної оцінки соціально-економічних наслідків відповідних заходів та аналізу ефективності альтернативних компенсаційних механізмів з урахування інтересів соціально вразливих прошарків населення.

У цьому контексті на увагу заслуговує публікація І. Огаренко та К. Хубацека [4], у якій на базі моделі міжгалузевго балансу (ММБ) та показників цінових еластичностей здійснюється оцінка наслідків підняття цін на енергетичні ресурси. У роботі показано, що реформа енергетичних субсидій призведе до суттєвого зростання безробіття та зниження рівня реальних доходів домогосподарств, особливо найбідніших. Утім, враховуючи специфіку використаної авторами ММБ на основі даних 2008 р. та аналіз фактично одного сценарію без дослідження будь-яких компенсаційних заходів, представлені результати мають досить обмежену сферу застосування.

Метою даної статті виступає оцінка економічних наслідків зміни політики субсидіювання на ринку природного газу з використанням модельного інструментарію.

Дослідження сценаріїв реформування процесів ціноутворення на ринках природного газу та тепла у соціально прийнятний спосіб виступає актуальним не лише в контексті окремих питань оздоровлення державних фінансів, нагромадження капітальних інвестицій, відновлення енергетичної інфраструктури, зростання сукупної продуктивності факторів виробництва та підвищення рівня енергетичної безпеки, а і в цілому забезпечення сталого розвитку України.

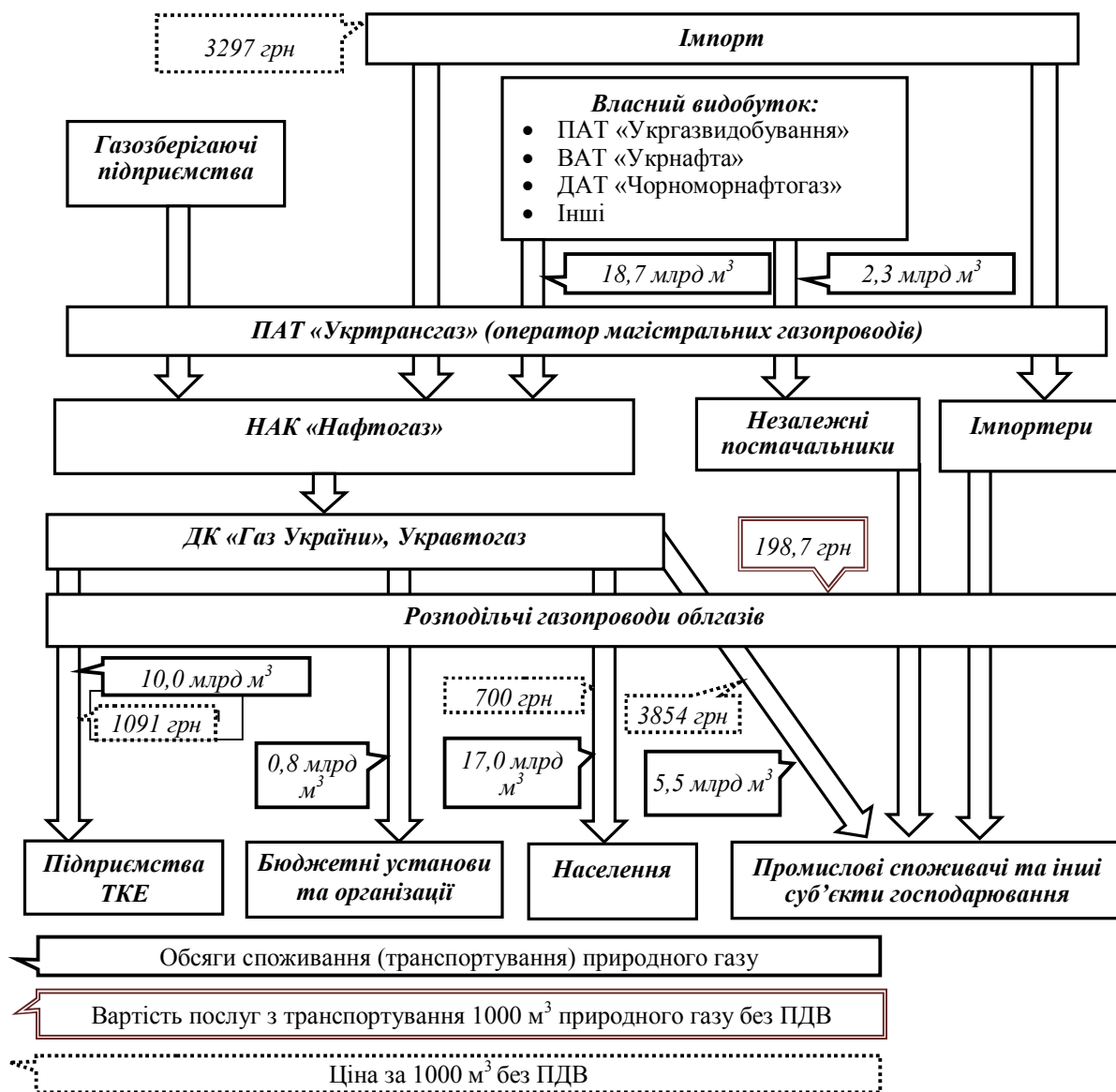
Ціноутворення в газовому секторі економіки України

На ринку природного газу України субсидіювання населення відбувається одночасно декількома шляхами. По-перше, згідно Закону України «Про засади функціонування ринку природного газу» потреби побутових споживачів задовольняються у першу чергу за рахунок ресурсів видобутих підприємствами з державною часткою понад 50%. Відтак, як мінімум 7 млрд м³ природного газу в 2013 р. продано підприємствам тепло-

комунальної енергетики (ТКЕ) за економічно не обґрунтованими цінами, заниженими у понад 2 рази порівняно з тарифами для промислових споживачів та бюджетних установ (рис. 1). Така ситуація виступає одним з основних чинників збитковості НАК «Нафтогаз України», збитки якої в 2013 р. склали понад 12,5 млрд грн [5]. По-друге, самі підприємства ТКЕ продають теплову енергію населенню за економічно необґрунтованими цінами: на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення в 2013 р. із державного бюджету було виділено 2 млрд грн (затверджено – 5,1 млрд грн), у 2012 р. – 14,4 млрд грн [6]. По-третє, діють занижені тарифи на природний газ для побутових споживачів, які у понад 5,5 рази нижчі за тарифи для промислових підприємств та інших суб'єктів господарювання. Нарешті, періодично відбувається списання заборгованості, яка виникла в результаті несплати населенням за відповідні послуги та в незначних обсягах використовується механізм адресної грошової допомоги ДГ.

Загалом рівень цін на природний газ для вітчизняних побутових споживачів у 9 разів нижчий за середній по ЄС, за цим показником Україна навіть випереджає деяких чистих експортерів цього енергоресурсу, зокрема Росію та Азербайджан (рис. 2). За величиною обсягу природного газу, який може придбати мешканець країни за середній дохід, Україна попереду абсолютної більшості країн Європи. І хоча порівняно із середнім показником по ЄС різниця незначна – всього 2,2%, у результаті співставлення даних з європейськими країнами, що розвиваються, отримуємо більш суттєву диференціацію. Так, різниця у понад 180% спостерігається щодо Чехії, Угорщини, Латвії, Румунії, Боснії і Герцеговини, Болгарії, Сербії, Молдови, Естонії, Туреччини та КНР.

При цьому порівняно з Україною всі вищезазначені країни, крім Молдови, характеризуються вищими рівнями ВВП та доходу на душу населення як у фактичному вираженні, так і за паритетом купівельної спроможності.



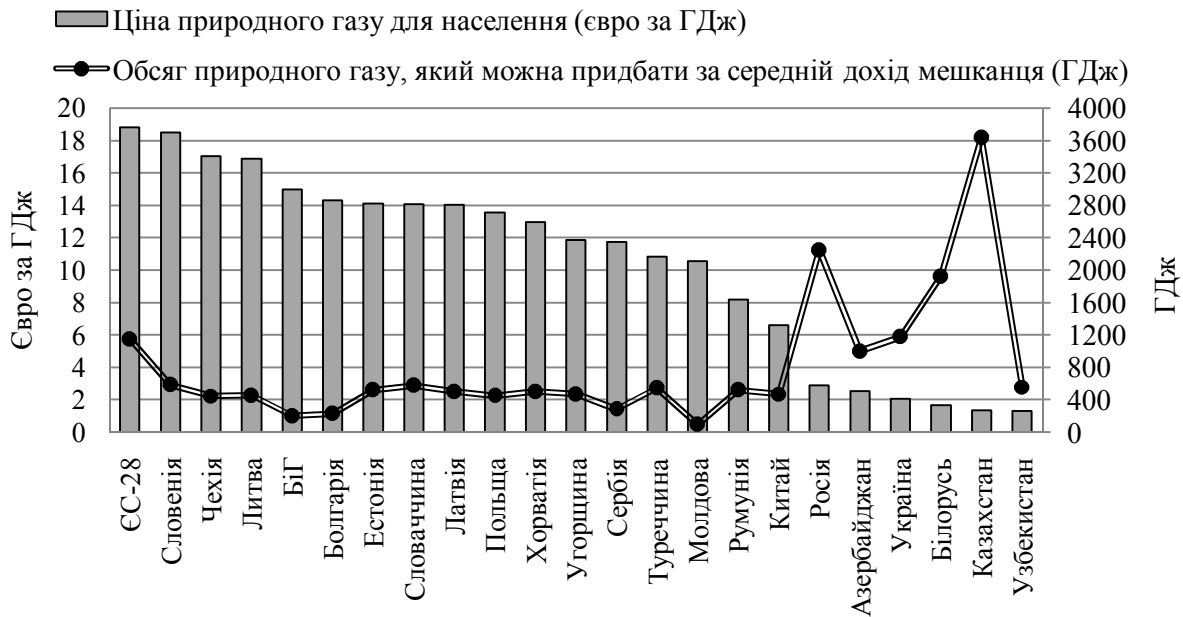
Складено за даними: [7; 8; 9, с. 14; 10; 11, с. 456; 12]¹.

Рис. 1. Схема ринку природного газу України (2013 р.)

І хоча діюча в Україні тарифна політика декларативно спрямована на максимізацію добробуту громадян, навіть ціна соціально важливого товару має відповідати економічним реаліям. Допускаючи гарантування можливості придбання населенням мінімаль-

но необхідного обсягу продукції певної галузі, потрібно діяти в рамках паритету економічних можливостей. Диспропорції неринкового ціноутворення, за яких рівень платоспроможності споживачів економічно менш розвинених країн за деякими товарними групами в рази перевищує відповідний показник населення більш заможних регіонів, а за іншими – значно поступається, наносять більше шкоди, ніж користі, зростанню та розвитку економіки країни.

¹ Вказано ціну для ТКЕ, які постачають тепло населенню. Для промислових споживачів тариф розраховано як суму граничного рівня ціни, цільової надбавки та загального тарифу на транспортування.



Складено за даними: [8; 13-23; 24, р. 121]¹

Рис. 2. Ціни на природний газ та рівень платоспроможності населення деяких країн Європи та Азії

Так, у випадку промислових споживачів природного газу в Україні фактичний рівень цін, з урахуванням всіх витрат, податків та зборів, перевищує показники частини країн ЄС. Якщо ж врахувати рівень

платоспроможності цієї категорії споживачів², диференціація суттєво зростає: різниця із середнім по ЄС показником сягає 7,3 раза, і лише Молдова, Боснія і Герцеговина та Македонія мають співставні ціни (рис. 3).

¹ Дані за 2013 р., якщо не зазначено інше (ціни з урахуванням податків та зборів).

Середній дохід – чистий середньорічний дохід після сплати податків.

Для побутових споживачів країн ЄС, Туреччини, Боснії і Герцеговини (БіГ) ціни наведено для групи D2 (річні обсяги споживання природного газу від 20 до 200 ГДж).

Оскільки ціни на природний газ для побутових споживачів у джерелі [14] наведено окремо за півріччями, середньорічна ціна знаходилась як середньозважена. Для Словаччини ціни в другому півріччі (невідомі) покладались рівні цінам першого півріччя, проіндексованим на величину зміни цін у середньому по ЄС.

Вища теплота згоряння 1 м³ природного газу покладалась рівною 38000 кДж [20].

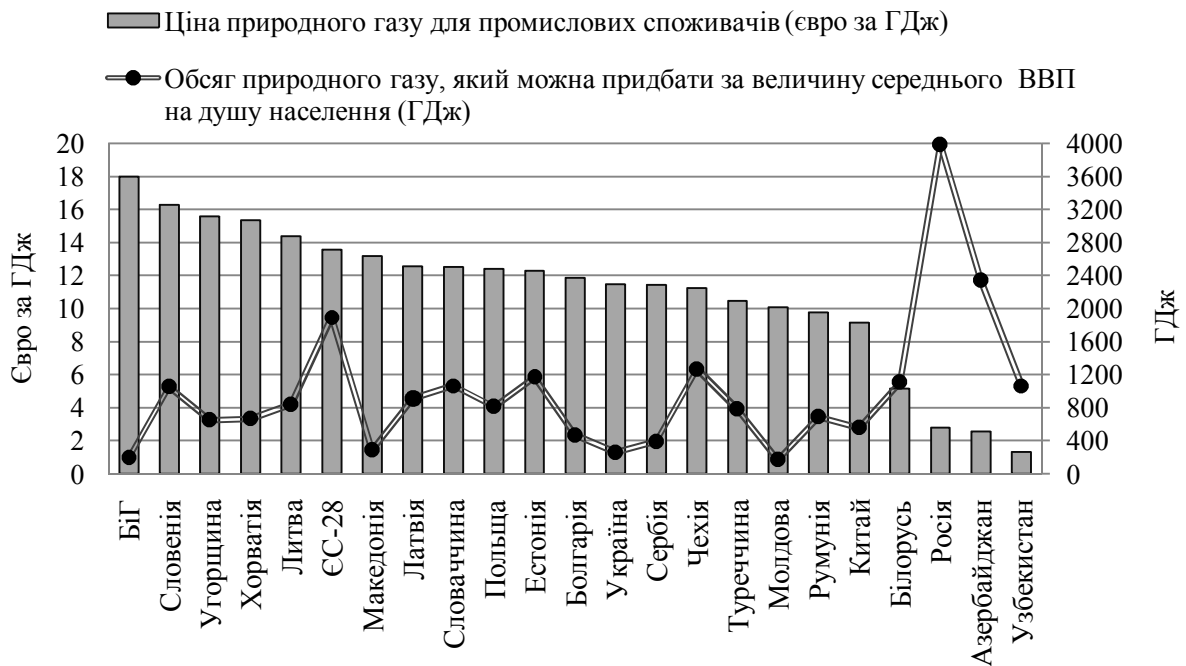
Для Узбекистану наведено тариф на природний газ для населення за умови наявності газових лічильників, який вступив у дію з 1 квітня 2013 р. (наступна зміна тарифів на природний газ для побутових споживачів відбулась 1 жовтня 2013 р. [21]).

Для Білорусі та Казахстану дані за 2012 р.

Для КНР ціни наведено для побутових споживачів міста Пекін за 3 кв. 2012 р.

У випадку Молдови вказано ціну для населення із середньомісячними обсягами споживання понад 30 м³. Величину середньорічного доходу знайдено через множення середньозваженої частки цього показника у ВВП на душу населення для групи досліджуваних країн на ВВП Молдови.

² Вибір ВВП як показника платоспроможності промислових споживачів менш репрезентативний порівняно з показником подушового доходу для побутових споживачів. Однак порівняно з можливими альтернативними показниками – випуск, проміжне споживання та валовий прибуток – ВВП видається адекватнішим та характеризується більш статистично надійною оцінкою, що особливо важливо у випадку міжнародних співставлень.



Складено за даними: [8; 13-23; 24, р. 121; 25; 26]¹.

Рис. 3. Ціни природного газу та рівень платоспроможності промислових споживачів деяких країн Європи та Азії

У процесі реалізації заходів соціальної підтримки та забезпечення добробуту населення опосередковано відбувається дискримінація інтересів виробників. Диференціація тарифів на природний газ для побутових та промислових споживачів в Україні сягає 670%, що виглядає особливо репрезентативно на фоні середньоєвропейського показника в 72%. Серед досліджуваних країн не лише Україна перебуває в становищі, за якого власний видобуток природного газу задоволь-

няє потреби населення, але не забезпечує попит всіх економічних агентів (рис. 4). До цієї групи, зокрема, належать Китай, Хорватія, Румунія, Болгарія, Сербія та Польща; увагу можна звернути також на Угорщину, видобуток природного газу якої забезпечує 65% потреб населення. При цьому в жодній із зазначених держав не спостерігається суттєвих цінових диспропорцій для різних категорій споживачів. Можна виділити дві причини такої ситуації: а) ціна видобутку зазначеними

¹ Дані за 2013 р., якщо не зазначено інше (ціни з урахуванням податків та зборів).

Вища теплота згоряння 1 м³ природного газу покладалась рівною 38000 кДж [20].

Для промислових споживачів країн ЄС, Туреччини, Сербії, Македонії та Боснії і Герцеговини (БіГ) ціни наведено для групи І3 (річні обсяги споживання природного газу від 10000 до 100000 ГДж).

Для Росії ціни на природний газ наведено для кінцевих споживачів з річними обсягами споживання від 0,1 до 1 млн м³.

Для України ціну для промислових споживачів розраховано як суму граничної ціни природного газу для промислових споживачів, цільової надбавки, загального тарифу на транспортування та ПДВ.

У випадку Молдови ціну вказано для побутових споживачів, під'єднаних до розподільчих мереж середнього тиску, з урахуванням витрат на розподілення і постачання природного газу.

Для Білорусі ціни вказано для юридичних осіб та індивідуальних підприємців із обсягами споживання природного газу до 500 млн м³.

Для Азербайджану вказано тариф, який діє для всіх побутових роздрібних споживачів природного газу.

У випадку КНР ціни наведено для промислових споживачів міста Пекін за 3 кв. 2012 р.

країнами природного газу близька до ціни імпорту (через складні умови залягання газу, велику інвестиційну складову, високий рівень податків, завищену рентабельність тощо); б) ціна природного газу для різних

категорій споживачів встановлюється у вигляді деякої форми усереднення цін імпорту та власного видобутку цього енергоресурсу.



Складено за даними: [13-23; 24, р. 121; 26; 27; 28; 29; 30]¹

Рис. 4. Цінові диспропорції на ринках природного газу деяких країни Європи та Азії

Відсутність надійних даних щодо цін імпорту та собівартості видобутку природного газу досліджуваними країнами не дає змогу точно підтвердити або спростувати висунуті гіпотези. Утім, як показують дані табл. 1:

для трьох із шести досліджуваних країн, власний видобуток природного газу яких покриває потреби населення, ціна даного енергоресурсу для домогосподарств вища за ціну для промислових споживачів;

ціна природного газу для ДГ (без податків) у країнах, що видобувають цей енергоресурс у значних обсягах, перевищує відповідний показник для України в 2,5-6,9 раза.

Припускаючи, що газовидобувні підприємства аналізованих країн характеризуються прийнятним рівнем рентабельності, та враховуючи, що умови видобутку природного газу цих держав незначно відрізняються від українських, отримуємо: а) вартість видобутку природного газу в Україні суттєво занижена (відносно аналізованих країн), що обумовлено передусім неадекватною величиною інвестиційної складової; б) політика цінової диференціації за категоріями споживачів в Україні носить гіперболізований характер, особливо на тлі заходів досліджуваних країн, спрямованих на зниження ціни газу для промислових споживачів за рахунок власного видобутку.

¹ Дані по частці цін природного газу для промислових та побутових споживачів за 2013 р. Показник частки обсягів власного видобутку та величини споживання природного газу населенням для України наведено за 2013 р., для решти країн – за 2012 р.

Цінові показники ринків природного газу деяких країн Європи та Азії

Показники ринків природного газу	Румунія	Китай	Хорватія	Україна	ЄС-28	Угорщина	Польща	Австрія	Німеччина	Болгарія	Сербія	Словаччина	Туреччина	Чехія	Латвія	Литва	Естонія	Словенія	Боснія і Герцеговина
Показник енергетичної залежності, % ¹	21	27	27	56	65	73	74	76	87	87	87	96	98	100	100	100	100	100	100
Регульована ціна для ДГ	+	+	+	+	+/-	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	+	-	-	+
Ціна імпортованого природного газу, євро/ГДж ²	7,9	NA	9,4	NA	7,8	8,1	9,7	7,7	6,9	8,1	8,3	8,2	8,6	NA	7,8	7,0	8,1	7,8	9,1
Ціна імпортованого природного газу, євро/ГДж ³	NA	7,4	NA	8,2	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	8,6	8,6	8,3	7,0	8,1	NA	NA
Ціна для ДГ (без податків), євро/ГДж	4,3	NA	10,4	1,7	14,5	9,3	11,0	15,7	14,0	11,9	10,9	16,4	11,7	8,9	16,2	17,9	14,1	11,1	11,1
Ціна для промислових споживачів (без податків), євро/ ГДж	5,8	NA	12,2	9,6	10,5	11,8	10,1	9,6	12,2	9,8	10,6	10,2	10,1	7,7	10,8	10,5	9,0	9,9	11,9
Ціна для ДГ (без ПДВ та ін. податків і зборів, які відшкодовуються), євро/ ГДж	6,6	NA	10,4	1,7	16,2	9,3	11,0	17,6	15,7	11,9	10,9	20,8	11,7	9,2	16,6	18,6	14,1	11,6	13,9
Ціна для промислових споживачів (без ПДВ та ін. податків і зборів, які відшкодовуються), євро/ ГДж	7,9	NA	12,3	9,6	11,3	12,3	10,1	12,0	13,3	9,9	10,6	11,1	10,4	8,0	11,1	10,6	9,3	10,4	11,9
Ціна для ДГ, євро/ ГДж	8,2	6,6	13,0	2,1	18,8	11,9	13,5	21,2	18,7	14,3	11,7	24,6	14,1	10,8	19,4	22,5	17,0	14,0	16,9
Ціна для промислових споживачів, євро/ГДж	9,8	9,2	15,4	11,5	13,6	15,6	12,4	14,4	15,8	11,8	11,4	12,4	12,5	10,5	13,1	12,9	11,2	12,5	14,4

Для Китаю дані за 2012 р., для решти країн – за 2013 р. Для Польщі наведено оцінку ціни імпорту природного газу з Росії. Для переведення кг у м³ використовувався коефіцієнт 1,477 (м³/кг).

NA – дані відсутні.

Складено на основі джерел: [7; 8; 16; 19; 24; 32-40].

¹ Розраховується як частка величини чистого експорту природного газу та його споживання за рік.

² За даними Eurostat.

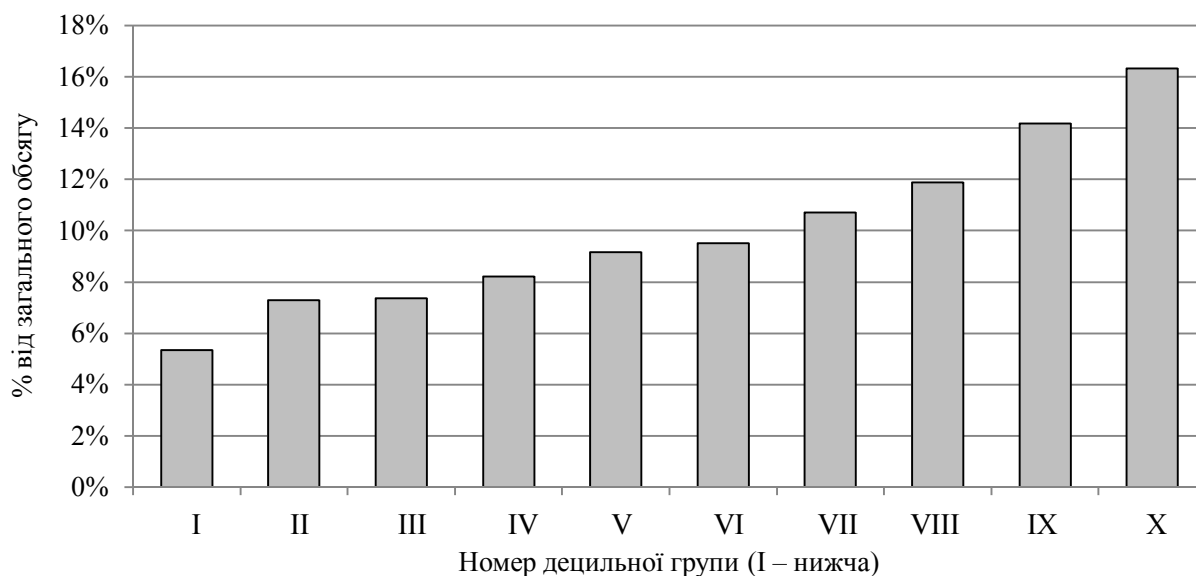
³ За даними United Nations та ін. джерел.



Протягом останніх років спостерігається суттєва інтенсифікація процесів субсидіювання підприємств ТКЕ та побутових споживачів. Так, використовуючи метод цінового розриву¹, було встановлено, що з 2007 р. номінальні обсяги субсидіювання на ринку природного газу України зросли у понад 7,3 раза, досягши в 2013 р. 25% величини видатків державного бюджету та 7% ВВП.

Як уже зазначалося, характерною рисою діючої системи субсидіювання побуто-

вих споживачів енергетичних ресурсів виступає її дискримінаційний характер відносно соціально незахищених верств населення. Найбільш яскраво це проявляється у випадку надання послуг з постачання пари та гарячої води (рис. 5). Поклавши як базову ціну природного газу ціну імпорту та враховуючи, що діючі тарифи на послуги тепlopостачання занижені на 40% [2], було встановлено, що 20% найбагатших ДГ отримують в 2,4 раза більше субсидій за 20% найбідніших.



Розраховано на основі джерела [41] та мікрофайлів обстежень ДГ.

Рис. 5. Розподіл субсидій на послуги з постачання пари та гарячої води між побутовими споживачами в 2012 р. (всього – 100%)

Загалом спостерігається сильна пряма кореляційна залежність між обсягами середньодушових субсидій та величиною загальних еквівалентних доходів членів ДГ (рис. 5).

¹ Англ. “price-gararproach”. За даного підходу обсяги субсидіювання визначаються як добуток різниці між фактичною та базовою цінами та кількості спожитої продукції. Як базова покладається ціна імпорту відповідного товару або послуги [31]. У даному випадку за базову було обрано ціну природного газу для бюджетних установ та організацій. При розрахунках до ціни включалась величина ПДВ та цільового збору.

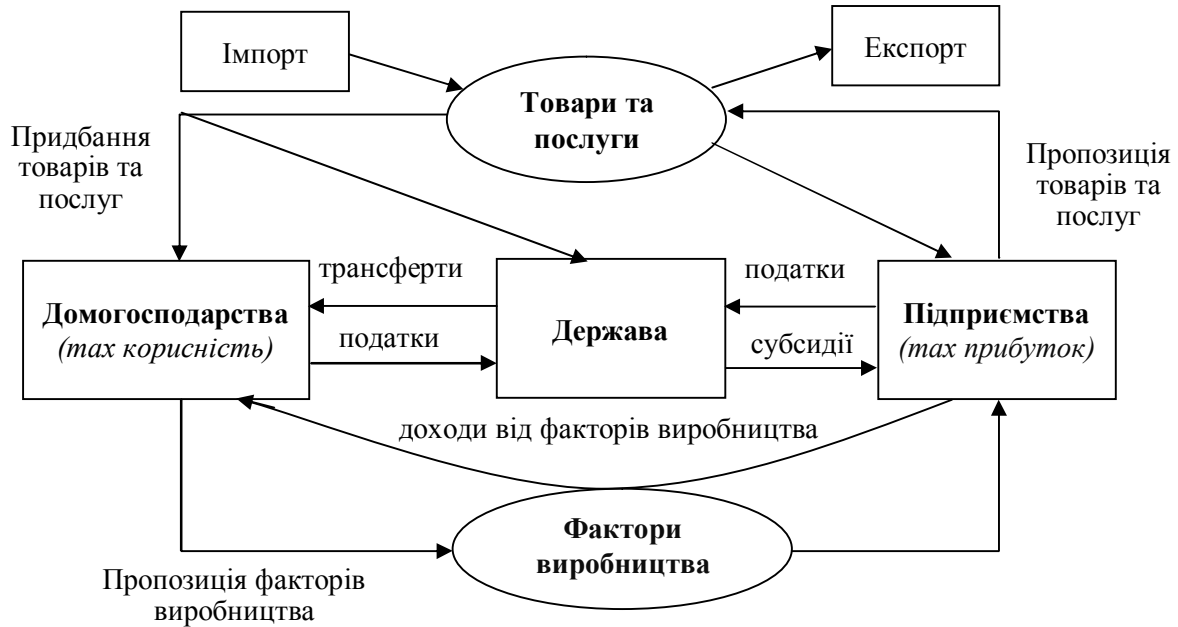
Модельний інструментарій

У контексті обґрунтованої доцільності перегляду діючої системи тарифоутворення в газовому секторі економіки України та актуальності детального дослідження шляхів реалізації цієї реформи, перш за все з метою поглиблення розуміння можливих соціально-економічних наслідків для основних груп економічних агентів та оцінки ефективності альтернативних компенсаційних механізмів, у даній роботі адаптовано обчислювальну модель загальної рівноваги (ОМЗР), розроблену в Інституті економіки та прогнозування НАН України [42]. Інструментарій цього типу активно використовується у світовій

практиці при вивченні широкого набору заходів енергетичної політики, включаючи дослідження процесів субсидювання [43-45].

Використана в даній роботі ОМЗР являє собою математичне представлення ос-

новних економічних потоків мікро- і макро- рівня та враховує взаємодію ключових груп економічних агентів, включаючи ДГ (десять типів – розділені за рівнем доходів), державу, інвесторів та підприємства (рис. 6).



Розроблено на основі джерела [46].

Рис. 6. Кругообіг потоків в ОМЗР України

У моделі припускається, що підприємства максимізують прибуток, а ДГ – корисність. Підприємства виробляють товари та надають послуги, використовуючи працю, капітал, а також продукцію проміжного споживання, яка може бути вироблена як національними виробниками, так і імпортована. Вироблені товари та послуги надходять на вітчизняний ринок або експортуються. На внутрішньому ринку кінцева продукція купується ДГ, державою або йде на валове нагромадження капіталу. ДГ отримують плату за працю та капітал, а також грошові трансфери у вигляді пенсій, стипендій та інших платежів, держава – доходи від факторів виробництва та податки, частину яких виплачує у вигляді субсидій.

Для представлення функціональних зв'язків в ОМЗР економіки України використовуються функції з постійними еластичностями заміщення (ПЕЗ). Зокрема, функція агрегованого споживання для домогосподарств кожної децильної групи має вигляд

$$\frac{C}{\bar{C}} = \left(\alpha_1 \left(\frac{c_1}{\bar{c}_1} \right)^\rho + \alpha_2 \left(\frac{c_2}{\bar{c}_2} \right)^\rho + \dots + \alpha_n \left(\frac{c_n}{\bar{c}_n} \right)^\rho \right)^{1/\rho}, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \alpha_i \geq 0,$$

де n – кількість "чистих" галузей; $\alpha_1, \dots, \alpha_n$ – ваги; $\bar{c}_1, \dots, \bar{c}_n$ – кінцеве споживання товарів та послуг домогосподарствами у відповідних галузях у базовому році; \bar{C} – сукупне споживання домогосподарств у базовому році; ρ – параметр, що визначає величину еластичності заміщення (σ): $\sigma = \frac{1}{1-\rho}$. Таким чи-

ном, індекс сукупного споживання є зваженим середнім геометричним індексів кінцевого споживання товарів та послуг. Аналогічним чином визначається індекс агрегованого споживання сектору загального державного управління

$$\frac{G}{\bar{G}} = \left(\alpha'_1 \left(\frac{g_1}{\bar{g}_1} \right)^{\rho'} + \alpha'_2 \left(\frac{g_2}{\bar{g}_2} \right)^{\rho'} + \dots + \alpha'_n \left(\frac{g_n}{\bar{g}_n} \right)^{\rho'} \right)^{1/\rho'}, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n \alpha'_i = 1, \alpha'_i \geq 0,$$

де $\bar{g}_1, \dots, \bar{g}_n$ – кінцеве споживання продукції сектором загального державного управління за галузями у базовому році; \bar{G} – сукупне споживання загального державного управління у базовому році.

Зміна величини індексу валового нагромадження капіталу описується функцією з ПЕЗ окремо для кожної галузі

$$\frac{I}{\bar{I}} = \left(\alpha''_1 \left(\frac{inv_1}{\bar{inv}_1} \right)^{\rho''} + \alpha''_2 \left(\frac{inv_2}{\bar{inv}_2} \right)^{\rho''} + \dots + \alpha''_n \left(\frac{inv_n}{\bar{inv}_n} \right)^{\rho''} \right)^{1/\rho''}, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n \alpha''_i = 1, \alpha''_i \geq 0,$$

де $\bar{inv}_1, \dots, \bar{inv}_n$ – величина валового нагромадження капіталу у базовому році за галузями економіки; \bar{I} – сукупне валове нагромадження основного капіталу у базовому році.

Кожна галузь Y_i виробляє два види продукції: перший – для внутрішнього ринку (D), другий – на експорт (E). В ОМЗР економіки України припускається, що ці товари (послуги) недосконалі замітники (так само як імпортовані та вітчизняні товари), тобто

$$\frac{Y_j}{\bar{Y}_j} = \left(\theta_j^D \left(\frac{D_j}{\bar{D}_j} \right)^{-\eta} + (1 - \theta_j^D) \left(\frac{E_j}{\bar{E}_j} \right)^{-\eta} \right)^{\frac{1}{-\eta}}, \quad (4)$$

$$0 \leq \theta_j^D \leq 1,$$

де \bar{Y}_j – випуск продукції у базовому році; \bar{D}_j, \bar{E}_j – рівні випуску продукції, що йде на внутрішній та зовнішній ринки відповідно у базовому році; θ_j^D – ваги; η – параметр, значення якого визначає величину еластичності трансформації (ω): $\omega = \frac{1}{1+\eta}$; $j = \bar{1}, n$ – номер галузі.

Для врахування специфіки процесів заміщення товарів проміжного споживання та факторів виробництва, зокрема продукції паливно-енергетичного комплексу, в основному виробничому блоці ОМЗР економіки України виділено окремі групи ресурсів і визначено міжгрупові еластичності заміщення (рис. 7). У результаті аналізу існуючих ОМЗР, розроблених (адаптованих) для оцінки соціально-економічних наслідків енергетичної політики, зокрема моделей ЕМРАХ-СГЕ, GEM-E3, GTAP-E, GEMINI-E3, вивчення публікацій у галузі економетричної оцінки еластичностей заміщення (трансформації) та власних емпіричних досліджень було обрано структуру виробничого блоку, зображену на рис. 5.

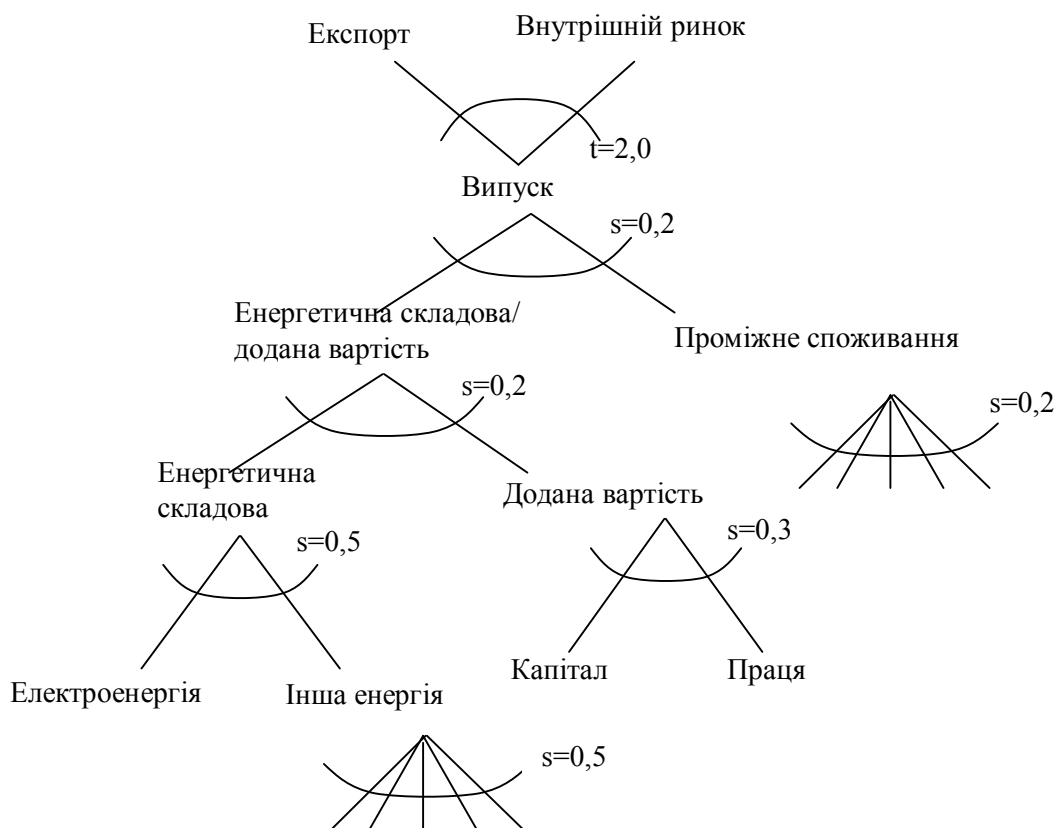
За допомогою окремих виробничих блоків у моделі представлено процеси заміщення продукції імпортерів та національних виробників, споживання продукції домогосподарствами та державою, інвестиційні рішення економічних агентів та ін.

У підході ОМЗР припускається, що у вихідному році економіка знаходиться у положенні рівноваги, яке характеризується виконанням трьох умов:

- 1) "нульових" прибутків;
- 2) "очищення" ринку;
- 3) баланс доходів та витрат.

Згідно першої умови припускається, що підприємці продають товари за ціною, яка лише покриває їх витрати, при цьому власники отримують нормальний дохід на капітал, а працівники – заробітну плату. Умова "очищення" ринків забезпечує рівність попиту та пропозиції продукції. Остання умова стверджує, що доходи і витрати економічних агентів за певний період мають бути рівними, при цьому до витрат включається не лише кінцеве споживання, а і, зокрема, заощадження. При цьому положення загальної рівноваги не слід сприймати як "знімок" економіки у певний момент часу, воно представляє баланс економічних потоків за деякий проміжок часу, в нашому випадку – за рік.

Адаптована в роботі ОМЗР має декілька особливостей. По-перше, ДГ у моделі розділені за децильними (10-%) групами залежно від розміру середньодушових еквіва-



Примітка. s – величини еластичностей заміщення, t – еластичностей трансформації.

Рис. 7. Структура виробничого блоку ОМЗР економіки України

лентних загальних доходів. Це надає можливість аналізувати вплив досліджуваних заходів енергетичної політики на різні категорії населення, враховуючи структуру їх кінцевого споживання. При цьому доходи ДГ у моделі представлено одночасно в розрізі децильних груп та видів економічної діяльності. По-друге, модель має розширений енергетичний блок: використовуючи багаторівневі функції з постійними еластичностями заміщення, енергетичні ресурси розділені на декілька груп, у межах яких застосовуються різні характеристики процесів заміщення продукції. По-третє, інструментарій має деталізовану структуру податкових надходжень та видатків, з виокремленням трансфертів Зведеного бюджету, Пенсійного фонду та фондів соціального страхування.

Після того як ОМЗР відкалібрована за даними базового року, подальший аналіз набору економічних сценаріїв полягає у зміні величин екзогенних параметрів моделі, що призводить до порушення виконання умов

рівноважного стану – обсяги та структура випуску, споживання, експорту, імпорту, нагромадження капіталу та інші показники, через зміну умов економічної діяльності – вже не є оптимальними в контексті визначених у моделі критеріїв. Для знаходження нового положення рівноваги розв'язується система нелінійних рівнянь, які описують поведінку представлених у моделі економічних агентів. Різниця між показниками вихідного та отриманого в результаті розрахунків рівноважного стану і буде характеризувати наслідки досліджуваних сценаріїв.

Сценарії тарифної політики

Оголошене урядом підвищення цін на природний газ для населення та підприємств ТКЕ хоча і надзвичайно важливий, але лише перший крок тарифної реформи в енергетиці, який, навіть якщо не згадувати про необхідні інституційні зміни, залишає відкритими чимало питань, включаючи:

оцінку ефективності запропонованих урядом компенсаційних заходів та їх вплив на рівень платіжної дисципліни населення;

пошук джерел компенсації втрат окремим категоріям ДГ;

знаходження ефективного розподілу додатково отриманих від підняття тарифів на енергоресурси коштів;

нарешті, не менш важливий за вищезгадані, аспект розуміння наслідків тарифної реформи для її опосередкованих учасників, зокрема виробників товарів та послуг.

У контексті аналізу ефективності запропонованих та альтернативних заходів тарифної політики важливим кроком виступає визначення ролі в цьому процесі ключових економічних агентів.

Так, безпосереднім наслідком підвищення тарифів на природний газ для побутових споживачів та підприємств ТКЕ стане зростання надходжень для НАК «Нафтогаз України». При збереженні діючої ціни природного газу як товару, величини цільової надбавки та тарифів на транспортування і постачання приріст доходів компанії від 56%-го підняття тарифів може сягнути 11 млрд грн. За умови підняття цін на послуги з теплопостачання для побутових споживачів на 40% обсяги погашення різниці в тарифах, за якими тепло відпускається населенню з державного бюджету, суттєво не зміняться. Водночас мають зменшитись обсяги випуску ОВДП для покриття дефіциту НАК «Нафтогаз України». Таким чином, витрати майбутніх періодів на викуп ОВДП та сплату відсотків за ними, які б зокрема понесли ДГ через механізм оподаткування, переносяться на поточний період.

Нові тарифи мають дещо зменшити різницю між цінами імпорту та продажу природного газу підприємствам ТКЕ, однак виходячи з поточної ситуації підвищення 2014 р. навіть ледве вистачить для компенсації девальвації гривні. Інвестиційні перспективи використання коштів від першого етапу підняття тарифів на газ досить обмежені та здебільшого полягають у встановленні нових тарифів на транспортування і постачання та відпускних цін для газовидобувних підприємств. І хоча на фоні необхідності покриття дефіциту НАК «Нафтогаз України» ці заходи видаються менш пріоритетними, необхідно зважати на їх позитивний довгостроковий ефект, пов'язаний із наро-

щуванням обсягів видобутку природного газу. Навіть за поточними цінами у 2013 р. НАК «Нафтогаз України» не заплатив ПАТ «Укргазвидобування» за понад 5,6 млрд м³ видобутого природного газу. Відтак зв'язок між підняттям цін для газовидобувних компаній та зростанням обсягів грошових надходжень досить умовний.

Загалом же підвищення тарифів на природний газ практично не вплине на зростання доходів державного бюджету. Збільшення надходжень ПДВ від продажу природного газу буде компенсоване падінням надходжень за іншими товарними категоріями, оскільки відчутного зростання сукупних обсягів споживання населенням у 2014-2015 рр. не очікується.

Для реалізації заходів соціальної підтримки в рамках тарифної політики уряду будуть потрібні грошові ресурси. Можливість перерозподілу з цією метою додатково отриманих НАК «Нафтогаз України» коштів видається малоімовірною як з економічної, так і з організаційно-правової точки зору. Пільги та субсидії надаються населенню через місцеві бюджети, які отримують на це кошти з державного бюджету, а механізмів перерахунку частини доходів НАК «Нафтогаз України» до бюджету, окрім як через податки або дивіденди, наразі не існує. Потрібно шукати інші джерела залучення коштів для реалізації заходів підтримки ДГ.

Запропонована урядом система соціального захисту населення в умовах підвищення тарифів на природний газ та тепло передбачає компенсацію за двома основними напрямками. По-перше, продовжать надаватись субсидії ДГ, витрати на оплату житлово-комунальних послуг (ЖКП) яких, залежно від типу сім'ї, перевищують 10 або 15% сукупного доходу. По-друге, ДГ із середньомісячним сукупним доходом не вищим за прожитковий мінімум будуть повністю компенсовані втрати від підняття тарифів. Таким чином, заходами соціальної підтримки буде охоплено 4,5 млн ДГ, або близько 27% населення. І хоча в Україні масштаби охоплення перевищують відповідний показник у процесі реалізації тарифних реформ в енергетичному секторі більшістю інших країн, ситуація істотно ускладнюється несприятливими економічними умовами. Виходячи з останніх прогнозів Мінфіну, в 2014 р. падіння реального ВВП може перевищити 5%, що не буде

компенсоване очікуваним зростанням у 2015 р. (+1,7%). Таким чином, протягом найбільш інтенсивного періоду підвищення тарифів на енергетичні ресурси (як мінімум 118% – на природний газ та 96% – на тепло) реальний ВВП може впасти на понад 3,3%. Зниження реальних доходів та платоспроможного попиту ДГ може мати відчутний негативний вплив на рівень платіжної дисципліни побутових споживачів.

У процесі дослідження заходів тарифної політики на базі розробленого модельного інструментарію сформовано декілька наборів сценаріїв, які відрізняються формами компенсаційних заходів та способами перерозподілу коштів, отриманих від зменшення обсягів субсидіювання. Враховуючи статичний характер моделі, в роботі розглядається варіант підвищення цін на природний газ для побутових споживачів на 56% та послуги теплопостачання на 40%, що відповідає запланованому урядом зростанню тарифів у 2014 р.

У рамках адаптованого модельного інструментарію втрати ДГ від підняття тарифів на енергоресурси оцінюються через зміну рівня реальних доходів. У цьому контексті використання запропонованих урядом заходів соціального захисту окремих категорій населення, на фоні підняття тарифів на енергоресурси, може призвести до зростання рівня реальних доходів ДГ порівняно з базовим роком. Зокрема, внаслідок зменшення обсягів випуску та продажу ОВДП для покриття дефіциту НАК «Нафтогаз України» у потенційних покупців цих цінних паперів залишаться грошові кошти, які можуть бути спрямовані на збільшення обсягів виробництва товарів та послуг, податкових надходжень, підвищення оплати праці тощо. У випадку купівлі ОВДП за рахунок додаткової грошової емісії потенційним наслідком підняття тарифів є зниження інфляційного тиску.

Враховуючи таку можливість, у статті розглянуто два варіанти соціальної підтримки. Перший передбачає компенсацію, спрямовану на забезпечення незмінного рівня *реальних доходів* ДГ з урахуванням всіх позитивних та негативних опосередкованих ефектів зміни тарифної політики. За другим варіантом побутові споживачі отримують компенсацію в розмірі, необхідному для збе-

реження на попередньому рівні *номінальних витрат* ДГ на відповідні енергоресурси.

Складові досліджуваних *сценаріїв тарифної політики* на ринках енергоресурсів можна розділити на декілька груп.

Група «ГК». Задає сценарії тарифної політики на ринку природного газу – тарифи на газ зростають на 56%, на тепло – на 40%. Заходами соціальної підтримки покривається 27% населення – повністю I та II децильні групи, а також ДГ, які витрачають на ЖКП понад 10 або 15% сукупного сімейного доходу.

«ГК1» – втрати компенсуються за рахунок коштів, отриманих від підняття ставок податків на виробництво та імпорт;

«ГК2» – кошти для компенсації отримуються від пропорційного скорочення видатків державного бюджету за незмінних ставок податків на виробництво та імпорт;

«ГК3» – компенсація здійснюється за рахунок посилення прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб – зниження ставок ПДФО для населення з низькими доходами (I та II децильні групи) та підвищення для ДГ X децильної групи;

«ГК4» – додатково до сценарію «ГК3» передбачається зростання тарифів для газовидобувних компаній на 56% (за сценаріїв «ГК1» – «ГК3» тарифи для газовидобувних компаній залишаються незмінними).

Група «К3». Задає сценарії реалізації заходів соціальної підтримки побутових споживачів енергоресурсів.

«К31» – забезпечення незмінного рівня реальних доходів ДГ;

«К32» – забезпечення незмінного рівня номінальних витрат ДГ на відповідні енергоресурси.

Економічні наслідки тарифної реформи

У контексті інтерпретації представлених у роботі результатів необхідно зважати на статичний характер використаного модельного інструментарію. Отримані оцінки уособлюють коротко- та середньострокові наслідки проведення тарифної реформи, оскільки не враховують зміну ефективності виробничих процесів у результаті активізації інвестиційної діяльності та можливі суттєві зрушення у структурах споживання та виробництва. Врахування цих характеристик у процесі оцінки довгострокових ефектів від-

повідних заходів частково компенсуватиме спостережувані в короткостроковому періоді втрати окремих економічних агентів та може привести до якісних змін отриманих результатів. Можна вважати, що наведені оцінки носять певною мірою песимістичний характер: частково недооцінюють позитивні ефекти та переоцінюють негативні наслідки досліджуваних заходів.

Як показують модельні розрахунки, підняття тарифів на природний газ та послуги теплопостачання практично не впливає на величину реального ВВП і показник агрегованого випуску. Зниження платоспроможного попиту ДГ компенсується за рахунок інтенсифікації процесів валового нагромадження капіталу та зростання обсягів випуску інвестиційних товарів галузями реального сектору економіки України.

Наслідки підвищення тарифів на природний газ мають яскраво виражений регресивний характер: побутові споживачі нижчих децильних груп несуть значно більші відносні втрати, ніж ДГ з вищим рівнем доходів. Для послуг з постачання пари та гарячої води ця закономірність менш вира-

жена. Враховуючи значно нижчий рівень газифікації сільських населених пунктів України (порівняно з містами) та загалом вищий рівень доходів міського населення, основні втрати від підняття тарифів на природний газ та опалення припадають на ДГ II-V децильних груп. При цьому, у випадку теплопостачання, втрати побутових споживачів I децильної групи взагалі одні з найменших, нижчі лише у ДГ X децильної групи.

Розподіл втрат побутових споживачів практично не залежить від того, чи буде здійснюватись компенсація за рахунок урізання частини видатків державного бюджету або шляхом підвищення доходів через підняття ставок податків на виробництво та імпорт (ПДВ, акцизи, мито тощо). І хоча підхід з перерозподілом видатків бюджету має істотні переваги, враховуючи значну частку захищених статей бюджету та загальний критичний дефіцит коштів, такий варіант видається не дуже реалістичним. Водночас посилення фіскального тиску несе інфляційну загрозу і негативно впливає на обсяги інвестицій та випуску (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка економічних наслідків підняття тарифів на природний газ та тепло
для домогосподарств¹

Показник/ Сценарій	K31				K32			
	ГК1	ГК2	ГК3	ГК4	ГК1	ГК2	ГК3	ГК4
Випуск	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1
ВВП	-0,3	-0,3	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,2
Втрати ДГ ² , млрд грн	-12,1	-11,1	-11,9	-11,6	-11,9	-10,6	-11,7	-11,4
Доходи ДГ	-1,2	-1,1	-1,2	-1,1	-1,2	-1,0	-1,2	-1,1
I децильна група (нижча)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,8	0,9	0,8
II	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,6	0,7	0,6
III	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-1,0	-0,9	-0,8	-0,8
IV	-1,0	-0,9	-0,9	-0,9	-1,1	-1,0	-0,9	-0,9
V	-1,0	-0,9	-0,9	-0,9	-1,1	-1,0	-0,9	-0,9
VI	-1,2	-1,1	-1,1	-1,1	-1,3	-1,2	-1,1	-1,1
VII	-1,7	-1,6	-1,6	-1,5	-1,8	-1,7	-1,6	-1,5
VIII	-1,6	-1,5	-1,4	-1,4	-1,7	-1,6	-1,5	-1,4
IX	-1,8	-1,7	-1,6	-1,5	-1,9	-1,7	-1,6	-1,5
X (вища)	-1,4	-1,2	-1,9	-1,9	-1,4	-1,2	-2,3	-2,2
ВНК ³	2,5	2,6	2,6	2,9	2,4	2,7	2,6	2,9
Споживання держави	-0,3	-0,8	-0,4	-0,5	-0,3	-1,1	-0,5	-0,5

¹ У таблиці наведено зміну реальних показників відносно величин базового року (%), якщо не зазначено інше. Розрахунки проведено за даними 2012 р.

² Під втратами мається на увазі зміна абсолютної величини реальних доходів ДГ.

³ Валове нагромадження капіталу.

Більш пріоритетним методом компенсації втрат побутових споживачів видається використання механізмів прогресивного оподаткування. Такий підхід, по-перше, практично не має негативного впливу на стан державних фінансів, по-друге, приводить до помірних позитивних макроекономічних ефектів, по-третє, виступає певним демпфером регресивного характеру наслідків тарифної реформи та нерівномірного розподілу доходів.

Згідно з даними вибіркового обстеження ДГ соціальну пільгу отримує понад 25% працюючого населення, в той час як про понад 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати звітували менше 0,1% зайнятих громадян. Таким чином, економічна обґрунтованість діючого рівня перехідної сходинки для найвищої ставки податків (17%) досить сумнівна, а основна «прогресивність» шкали забезпечується за рахунок соціальної пільги. Розширення бази оподаткування за ставкою 17% хоча б до величини X децильної групи та зниження на 1% ставки податків для ДГ I-II децильних груп було б достатнім для виконання передбачених урядом заходів компенсації негативних наслідків підняття тарифів на газ та тепло.

Основні позитивні ефекти від зменшення обсягів субсидіювання, виражені у зростанні випуску та збільшенні величини інвестиційних ресурсів, припадають на галузі реального сектору економіки України. Найбільші темпи приросту спостерігаються у галузях, які виробляють інвестиційну продукцію, зокрема «Будівництва», «Виробництва металів та готових металевих виробів, крім машин та устаткування» і «Виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції».

Скорочення обсягів випуску частини споживчо-орієнтованих галузей обумовлено зниженням рівня платоспроможності ДГ та одночасною зміною структури кінцевого споживання населення і сектору загального державного управління. Основні негативні ефекти від скорочення попиту спостерігаються для ВЕД «Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів», «Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів», «Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність», «Вироб-

ництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів», а також частини галузей сфери послуг. Незважаючи на низьку цінову еластичність, підняття тарифів на енергетичні ресурси для побутових споживачів, навіть у короткостроковому періоді, призводить до відчутного зменшення величини їх споживання ДГ, а відтак, і обсягів випуску відповідних галузей.

Використання коштів від підняття тарифів на покриття дефіциту державного бюджету видається більш соціально прийнятним, насамперед у контексті мінімізації втрат ДГ. Утім такий підхід повністю ігнорує проблему незадовільного стану виробничої інфраструктури енергетичного сектору та суттєво обмежує можливості акумуляції інвестиційних ресурсів.

Враховуючи залежність результатів розрахунків від значень деяких екзогенних змінних ОМЗР, зокрема еластичностей заміщення та трансформації, у роботі проведений аналіз чутливості отриманих оцінок. Для кожного з досліджуваних сценаріїв здійснювались розрахунки для зменшених та збільшених на 50% значень еластичностей. У більшості випадків відносні відхилення показників від базових значень не перевищували 10%, хоча для деяких параметрів вони сягали 60%. Практично всі показники в рамках досліджуваних сценаріїв, особливо у випадку обсягів випуску продукції, демонструють незначні відхилення в абсолютному вираженні (до 0,05%), але через невисокі базові значення (до 0,1%) можуть утворюватись суттєві відносні відхилення. Враховуючи, що за жодним з аналізованих сценаріїв не змінюються якісні характеристики досліджуваних явищ, можна говорити про надійність отриманих результатів. Відзначимо, що серед екзогенних змінних найбільш впливовими виявились еластичності заміщення між працею та капіталом, а також еластичності заміщення між товарами внутрішнього виробництва та імпортом.

Загалом на фоні помірних позитивних довгострокових макроекономічних ефектів переходу до економічно обґрунтованих тарифів на природний газ та послуги теплопостачання основні ризики полягають у зниженні рівня реальних доходів ДГ у короткостроковому періоді. Як показали модельні розрахунки, економічні втрати побутових спожив-

вачів від оголошеного підняття тарифів на послуги теплопостачання (+40%) та природний газ (+56%), з урахуванням реалізації запропонованих урядом заходів соціальної підтримки, лежать у межах 0,8-2,3% реальних доходів ДГ. При цьому, завдяки компенсаційним механізмам, основне навантаження переноситься з ДГ I-II децильних груп на побутових споживачів VII-IX децильних груп. Водночас суттєві ризики виникають у результаті несприятливих поточних та прогнозних економічних умов у країні, які можуть суттєво знизити платіжну дисципліну побутових споживачів енергоресурсів.

Серед досліджуваних заходів акумуляції грошових коштів для компенсації втрат побутових споживачів газу та тепла найбільш ефективним видалось використання механізмів прогресивного оподаткування. Такий підхід, по-перше, практично не має негативного впливу на стан державних фінансів, по-друге, приводить до помірних позитивних макроекономічних ефектів, по-третє, виступає певним демпфером регресивного характеру наслідків тарифної реформи та нерівномірного розподілу доходів.

У контексті середньо- та довгострокових перспектив економічного зростання і енергетичної безпеки України пріоритетним видається навіть незначне підвищення відпускних цін для газовидобувних компаній. І хоча на фоні необхідності покриття дефіциту НАК «Нафтогаз України» ці заходи менш пріоритетні, необхідно зважати на їх позитивний довгостроковий ефект, пов'язаний із нарощуванням обсягів видобутку природного газу.

Представлені у статті сценарії цінової політики на ринку природного газу можна вважати узагальненням першого кроку приведення тарифів до економічно обґрунтованого рівня. Враховуючи гіперболізований характер існуючих ринкових диспропорцій, актуальним виступає подальше дослідження етапності проведення тарифної реформи та аналіз часових рамок її реалізації.

Література

1. Energy Policies Beyond IEA Countries. Ukraine 2012. Executive Summary [Електронний ресурс] OECD/IEA: International Energy Agency, 2012. – Доступний з:

<http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/UK_Summaryplus.pdf>.

2. Питання, яке потребує особливої уваги: тарифи на газ і послуги централізованого теплопостачання для населення в Україні [Електронний ресурс] / Світовий банк, 2013. – Доступний з: <<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Oct2013-Focus-ua.pdf>>.

3. Суходоля О.М. Енергетичний сектор України: перспектива реформування чи стагнації? / О.М. Суходоля, А.Ю. Сменковський // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2 (27). – С. 74-80.

4. Ogarenko I., Hubacek K. Eliminating Indirect Energy Subsidies in Ukraine: Estimation of Environmental and Socioeconomic Effects Using Input-Output Modeling [Електронний ресурс] // Journal of Economic Structures. – 2013. – Р. 2-7. – Доступний з: <<http://www.journalofeconomicstructures.com/content/pdf/2193-2409-2-7.pdf>>.

5. Квартальна фінансова звітність емітента [Електронний ресурс] / Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Доступний з: <<http://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/18936/108/templ>>.

6. Виконання Державного бюджету [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Доступний з: <<http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>>.

7. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – Доступний з: <<http://ukrstat.gov.ua/>>.

8. Постанова № 348 від 27.03.2014 "Про затвердження Звіту про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, у 2013 році" [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Доступний з: <<http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=10418>>.

9. Газізуллін І. Газовий ринок України: європеїзація та російський чинник / І. Газізуллін, Л. Лазовий; Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2011. – 18 с.

10. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Доступний з: <http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls>.

11. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовой О.В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 640 с.

12. Статистична інформація за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. – Доступний з: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=260835&cat_id=35081>.

13. Country Reports [Електронний ресурс] / Euromonitor International. – Доступний з: <<http://www.euromonitor.com/countries>>.

14. Energy Database [Електронний ресурс] / Eurostat. – Доступний з: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/database>>.

15. Справочно-аналитическая информация [Електронний ресурс] / Федеральная служба по тарифам России. – Доступний з: <http://www.fstrf.ru/tariffs/analit_info/gas>.

16. Statistics [Електронний ресурс] / Eurostat. – Доступний з: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.

17. Official Exchange Rate (LCU per US\$, period average) [Електронний ресурс] / The World Bank. – Доступний з: <<http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF>>.

18. Курсы валют [Електронний ресурс] / Центральный банк Республики Узбекистан. – Доступний з: <<http://www.cbu.uz/ru/section/rates>>.

19. Рейтинг стран Европы по стоимости природного газа для населения [Електронний ресурс] / Риарейтинг. – Доступний з: <<http://riarating.ru/infografika/20130528/610562924.html>>.

20. Natural gas information [Електронний ресурс] / International Energy Agency. – 2012. – 655 p. – Доступний з: <<http://www.iea.org/media/training/presentations/statisticsmarch/NaturalGasInformation.pdf>>.

21. Тарифы на топливно-энергетические ресурсы [Електронний ресурс] / Министерство финансов Республики Узбекистан. – Доступний з: <<https://www.mf.uz/ru/mf-price-reg-menu.html>>.

22. Processing, transportation, wholesale and retail tariffs of natural gas [Електронний ресурс] / Tariff (price) Council of Azerbaijan

Republic. – Доступний з: <<http://www.tariff-council.gov.az/?/en/content/96/>>.

23. Постановление о тарифах на природный газ № 425 от 29 сентября 2011 г. [Електронний ресурс] / Административный совет Национального агентства по регулированию в энергетике. – Доступний з: <<http://www.anre.md/rate/index.php?vers=2&sm=127>>.

24. China's Energy Markets: Anhui, Chongqing, Henan, Inner Mongolia, and Guizhou Provinces [Електронний ресурс] / U.S. Environmental Protection Agency, 2012. – 175 p. – Доступний з: <<http://www.epa.gov/cmop/docs/ChinaEnergyMarketsUpdate-Dec2012.pdf>>.

25. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Доступний з: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>>.

26. О ценах на природный газ для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. (Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 28 декабря 2011 г. № 207, г. Минск (рег. № 8/24619 от 29 декабря 2011 г.)) [Електронний ресурс] / Республика. Газета Совета министров Республики Беларусь. – Доступний з: <<http://www.respublica.by/5415/official/article51936/>>.

27. Топливо-энергетический баланс Республики Молдова [Електронний ресурс] / Национальное бюро статистики Республики Молдова, 2013. – 92 с. – Доступний з: <http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/balanta_energetica/BE_2013_rus.pdf>.

28. Энергетика [Електронний ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Доступний з: <<http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/energeticheskaya-statistika/>>.

29. Industry to pay 15% more for natural gas [Електронний ресурс] / Chinadaily USA. – Доступний з: <http://usa.chinadaily.com.cn/business/2013-06/29/content_16685555.htm>.

30. The World Factbook [Електронний ресурс] / Central Intelligence Agency. – Доступний з: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>>.

31. Koplow D. Measuring Energy Subsidies Using the Price-Gap Approach: What does it leave out? / International Institute for Sustainable Development, 2009. – 30 p. [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iisd.org/pdf/2009/bali_2_copenhagen_ff_subsidies_pricegap.pdf.

32. Commodity Trade Statistics Database [Електронний ресурс] / United Nations Statistics Division. – Доступний з: <http://data.un.org/Browse.aspx?d=ICS>.

33. UN comtrade [Електронний ресурс] / United Nations Commodity Trade Statistics Database – Доступний з: <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>.

34. Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2011 [Електронний ресурс] / Agency for the Cooperation of Energy Regulators and the Council of European Energy Regulators, 2012. – 238 p. – Доступний з: http://www.acer.europa.eu/Official_documents/Publications/Documents/ACER%20Market%20Monitoring%20Report.pdf.

35. International Recommendations for Energy Statistics [Електронний ресурс]/United Nations Statistics Division, 2011. – Доступний з: <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc11/BG-IRES.pdf>.

36. China Energy Focus. Natural Gas 2013 [Електронний ресурс]/China Energy Fund Committee, 2013. – 182 p. – Доступний з: http://csis.org/files/publication/131212_CEFC_China_Energy_Focus_Natural_Gas.pdf.

37. Rzaeva G. Natural Gas in the Turkish Domestic Energy Market: Policies and Challenges [Електронний ресурс] / OIES Paper: NG 82. – 2014. – 79 p. – Доступний з: <http://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2014/02/NG-82.pdf>.

38. Granic, G., Zeljko, M., Moranjkic, I. Module 10 – Natural gas [Електронний ресурс] / Energy Sector Study BiH: Final Report, 2008. – 151 p. – Доступний з: https://www.eihp.hr/bh-study/files/final_e/m10_fr.pdf.

39. Energy Report [Електронний ресурс]. – Доступний з: [\[be-affected-by-the-suspension-of-russian-gas-supplies-to-ukraine-not-even-during-the-winter-months\]\(http://en.energyreport.ro/index.php/2013-petrol-si-gaze/2013-stiri-petrol-si-gaze/2013-transport-si-stocare/1465-the-romanian-government-the-population-will-not-be-affected-by-the-suspension-of-russian-gas-supplies-to-ukraine-not-even-during-the-winter-months\).](http://en.energyreport.ro/index.php/2013-petrol-si-gaze/2013-stiri-petrol-si-gaze/2013-transport-si-stocare/1465-the-romanian-government-the-population-will-not-</p></div><div data-bbox=)

40. Gazeta.pl [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114871,15865955,Czy_Angela_Merkel_poprze_unie_energetyczna_Tuska_.html.

41. Довідка про рівень тарифів на житлово-комунальні послуги (станом на 27.06.2013) [Електронний ресурс] / Державна інспекція України з контролю за цінами. – Доступний з: <http://dci.gov.ua/news/monitoring/163-dovdka-pro-rven-tarifv-na-zhitlovo-komunaln-poslugi-stanom-na-27062013.html>.

42. Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України". Звіт з науково-дослідної роботи "Імплементація стратегічного планування в енергетиці в систему державного управління соціально-економічним розвитком". – № держреєстрації 0112U004433. – К., 2012. – 212 с.

43. Капустян В.О. Економіко-математичне моделювання енергетичних субсидій: принцип адекватності / В.О. Капустян, М.Г. Чепелев // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15, № 1. – С. 86-100.

44. Ellis J. The Effectsof Fossil-Fuel Subsidy Reform: Are view of modelling and empirical studies [Електронний ресурс] / International Institute for Sustainable Development, 2010. – 48 p. – Доступний з: http://www.iisd.org/gsi/sites/default/files/effects_ffs.pdf.

45. Energy Subsidies: Lessons Learned in Assessing their Impact and Designing Policy Reforms [Електронний ресурс] / United Nations Foundation, 2003. – 170 p. – Доступний з: <http://www.unep.ch/etb/publications/energy-Subsidies/Energysubreport.pdf>.

46. Wing I.S. Computable General Equilibrium Models for the Analysis of Energy and Climate Policies [Електронний ресурс] / Prepared for the International Handbook on the Economics of Energy, 2009. – 61 p. – Доступний з: http://sws.bu.edu/isw/papers/cge_ihee.pdf.

Надійшла до редакції 28.07.2014 р.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток економіки України в цілому і промислових підприємств зокрема останніми роками відрізняється частою та різкою зміною тенденцій, відсутністю систематичності, переважанням кризових явищ над сталим розвитком. Ситуація може бути охарактеризована як наявність «системних дисбалансів», коли характеристики одних елементів економічної системи не відповідають потребам інших її елементів, причому окремі елементи не можуть усунути ці дисбаланси.

Серед основних макроекономічних дисбалансів слід відзначити невідповідність потреб підприємств у робочій силі можливостям ринку праці, невідповідність можливостей підприємств потребам ринку у якісній і недорогій продукції, невідповідність пропозиції на ринку капіталу потребам підприємств в інвестиційних коштах для інноваційного розвитку та ін. Підприємства не тільки змушені працювати в умовах системних дисбалансів в економіці, але і самі спричиняють дисбаланси у своєму внутрішньому середовищі: неоптимальну структуру персоналу, невідповідність продукції ринковим потребам, нерівномірний розвиток окремих підрозділів і бізнес-процесів. Створюється свого роду замкнене коло, коли окремі підприємства відчувають негативний вплив макроекономічних дисбалансів, а кризове становище конкретних підприємств породжує негативні тенденції в економіці в цілому. Усе це свідчить про актуальність наукових досліджень, присвячених управлінню збалансованим розвитком промислових підприємств.

Існує цілий клас робіт, що виводять дисбаланси в організаціях (зокрема, на промислових підприємствах) із психологічних чинників як у колективі в цілому, так і в окремих співробітників. У цьому контексті організації визначаються як «системи людей, завдань і правил» [1]. Істотні дисбаланси на

підприємствах відповідно до такого підходу можна представити у вигляді порушень у взаємодії людей, завдань і правил. Дисбаланси можуть виражатися в надмірних вимогах до кількості покладених на співробітників завдань, у різному розумінні критеріїв якості, порушень неформальних вимог, через нечітку регламентацію спільної роботи або неможливості реалізувати завдання і правила безконфліктно. Таке трактування дає широкі можливості для виявлення та оцінки дисбалансів на підприємствах у контексті взаємодії між людьми.

Д. Майнер [2] здійснив систематизацію чинників у рамках оцінки дисбалансів в організаціях, виділивши при цьому три рівні: 1) співробітник на робочому місці; 2) група; 3) організація і контекст. Причиною «порушень», або дисбалансів в організації, за Майнером, є зниження ефективності взаємодії між співробітниками та брак певних форм поведінки при вирішенні завдань і дотриманні правил організації, а також відхилення рольової взаємодії співробітників. Практичний збиток для організації ці дисбаланси починають заподіювати при певній частоті їх виникнення, а обумовлені вони очікуваними виробничими або соціальними витратами (коротко- або довгостроковими). Ці дисбаланси проявляються на таких рівнях [3].

1. Рівень індивіда:

здібності, знання й уміння (недостатня відповідність вимогам у конкретних сферах, включаючи інтелектуальні здібності, соціальні навички і уміння, професійні уміння й досвід);

індивідуальна мотивація (недостатній рівень наслідування соціальних мотивів — уникнення невдач, успіхи, соціальні контакти, а також конфлікти між мотивами і правилами, занадто низькі стандарти ефективності, загальна низька мотивація на досягнення).

2. Рівень колективу:
негативний вплив групової згуртованості (низькі норми продуктивності в робочій групі, санкції проти осіб, які відхиляються від норми);

застосування сили на робочому місці, ворожа поведінка групи відносно окремих осіб;

неефективне керівництво, неадекватна поведінка керівництва (зокрема, нечітке формулювання завдань і правил, управління за допомогою залякування).

3. Суспільний та економічний контекст:

несприятливі економічні умови (важка економічна ситуація для підприємства);

санкції проти того, хто порушив закон підприємства;

ігнорування соціальних цінностей (наприклад, неетична поведінка відносно клієнтів або з точки зору громадської думки);

конфлікти між виробничими вимогами і суспільними цінностями (наприклад, забруднення довкілля);

негативна дія географічного розташування або регіональної культури.

Однією з визначальних складових збалансованого розвитку може бути інтелектуальний капітал підприємства [4]. Згідно із транзактною моделлю Лазаруса [5] системні дисбаланси на підприємствах і в організаціях можна розглядати як результат взаємного впливу і зміни співробітників та їх оточення. Погоджуючись із висновком про важливість впливу взаємодії співробітників і середовища, слід зауважити, що в розглянутій роботі не були запропоновані конкретні підходи до оцінки дисбалансів або збалансованості. Крім того, немає доказу, що всі дисбаланси на підприємстві можна звести виключно до міжособистісних взаємодій і психологічних чинників. Також слід зазначити, що психологічні чинники є лише одними з чинників, що визначають збалансованість підприємства як економічної системи. Проте в контексті прийняття управлінських рішень більш доцільно враховувати також і інші чинники (виробничі, ринкові, інфраструктурні, фінансові тощо).

Для комплексного аналізу причин, проміжних змінних і наслідків виникнення

дисбалансів на рівні організацій у роботі [3] рекомендується причинно-наслідковий аналіз на основі проведення інтерв'ю із співробітниками і використання фактичних даних про різні характеристики діяльності підприємства. Відзначається, що стандартні методи можуть бути непридатними для динамічних дисбалансів на рівні підприємства, які можуть бути дуже складними і різноплановими. Наголошується, що якісний аналіз стану підприємства має здійснюватися виключно на основі кількісних даних (зокрема, динаміки таких показників, як співвідношення товарообігу з кількістю працюючих, продуктивність праці, кількість скарг і рекламацій клієнтів, кількість нещасних випадків на виробництві, простої устаткування тощо). У деяких випадках для здійснення якісної оцінки стану і розвитку підприємства можна застосовувати результати анкетування й інтерв'ювання співробітників та інші матеріали, які можна перевести у якісну оцінку (рівень бажання підвищити кваліфікацію, загальні настрої персоналу тощо). Таким чином, збільшення збалансованості має ґрунтуватися на аналізі поточних економічних даних і документів підприємства у поєднанні з агрегованими результатами опитувань, що не лише дозволяє проаналізувати поточний стан підприємства, але і розробити рекомендації для змін.

Одним із способів подолання дисбалансів на підприємствах у літературі називається реалізація концепції «організації, що навчається» – підвищення здатності до навчання організації шляхом перетворення структур і процесів так, щоб в організації з'явилася здатність ефективно і динамічно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни. Класик теорії організацій, що навчаються, П. Сенге стверджує, що повне впровадження принципів організації, яка навчається, може майже повністю компенсувати всі внутрішні дисбаланси і значною мірою сприяти збалансованості організації у взаємодії із зовнішнім середовищем [6].

Незважаючи на привабливість ідеї організації, що навчається, цей підхід є досить абстрактним, а для оцінки того, наскільки організація є здатною до навчання, використовуються методи анкетування і вербальної

оцінки ситуації. Запропоновані критерії слабо піддаються формалізації (наприклад, наскільки швидко досліджувана організація навчається порівняно з конкурентами, скільки знань вона генерує, наскільки швидко до свід перетворюється на знання тощо).

М. Каптейн і Й. Вемпе у книзі «Збалансована компанія: теорія корпоративної цілісності» [7] трактують збалансовану організацію із деяким акцентом у бік парадигми збалансованого розвитку ООН, а також корпоративної відповідальності та корпоративної етики. При цьому стверджується, що розвиток етики і лояльності всередині компанії дозволяє збільшити збалансованість її фінансово-господарської діяльності. Незважаючи на безумовну корисність наведеного підходу у підвищенні якості людського капіталу і поліпшенні процесів, він є скоріше застосуванням психології до управління персоналом, ніж економічним дослідженням. Причому збалансованість у рамках цього підходу зводиться виключно до парадигми стійкого розвитку, корпоративної відповідальності, корпоративної етики і корпоративної лояльності персоналу.

Ролі інноваційного й інвестиційного аспектів в управлінні збалансованим розвитком підприємств присвячено роботи [8-11], які, однак, не охоплюють усіх аспектів, пов'язаних зі збалансованим функціонуванням і розвитком підприємств, а концентруються лише на важливості інноваційного й інвестиційного аспектів. Це дозволяє авторам зробити дещо перебільшений висновок про те, що збалансований розвиток інноваційного й інвестиційного аспектів більшою мірою рівнозначний збалансованому розвитку підприємств. В інших роботах, наприклад [12], збалансований розвиток ототожнюється зі збалансованістю корпоративного управління.

Розробка теоретичних і науково-практичних положень щодо управління збалансованим розвитком промислових підприємств у цілому і підвищення збалансованості окремих аспектів функціонування промислових підприємств зокрема потребує систематизації основних теоретичних і методичних передумов з метою зведення їх у цілісну систему. Отже, на першому етапі необхідно сформу-

лювати єдину концепцію управління збалансованим розвитком промислових підприємств.

Метою статті є розробка концепції управління збалансованим функціонуванням та розвитком промислових підприємств.

З урахуванням досить суб'єктивного характеру поняття збалансованості (залежно від трактування цього поняття, виходячи з цільових установок дослідника) слід зазначити, що в даній роботі питання управління збалансованим розвитком промислових підприємств розглядаються, насамперед, з позиції економічної збалансованості при цілеполюванні, орієнтованому передусім на поліпшення фінансово-господарських показників. У даному випадку не розглядаються питання збалансованості соціальної сфери, особистісного розвитку співробітників, збалансованості рівня винагород та оплати праці, расової, релігійної, культурної, статевої чи вікової збалансованості персоналу (ці питання останнім часом усе активніше розглядаються в західній літературі); також не розглядаються питання збалансованості на рівні регіону, держави чи міждержавного об'єднання.

Як свідчать результати аналізу літератури, існуючі наукові та практичні підходи до управління збалансованим розвитком промислових підприємств не відповідають потребам вітчизняних підприємств, що пов'язано з наявністю у них ряду недоліків, які ускладнюють їх застосування на практиці як дієвого інструменту обґрунтування управлінських рішень. Слід відзначити такі основні недоліки:

домінування реактивного, а не проактивного підходу: не враховується необхідність систематичного підвищення збалансованості бізнес-процесів підприємства, а замість цього всі пов'язані зі збалансованістю і дисбалансами управлінські дії орієнтовані на застосування вже після виникнення проблемної ситуації, викликаній низьким рівнем збалансованості, хоча основний потенціал ефективності заходів щодо управління збалансованим розвитком промислових підприємств полягає в систематичному підвищенні рівня збалансованості, завдяки чому, в ідеалі, може взагалі відпасти необхідність в екстрених заходах реагування на дисбаланси;

відсутність системності, що виражається в розгляді конкретних напрямів відстежування збалансованості та дисбалансів (наприклад, у фінансовій сфері, сфері персоналу, виробництва тощо) замість комплексного розгляду усієї діяльності підприємства;

розгляд збалансованості як самоцілі, поза контекстом основних фінансово-господарських показників і без урахування стратегій, що реалізуються на підприємстві, а також цілей керівництва і власників;

значна частина підходів тяжіє до одного з крайніх випадків:

а) мають виражений декларативний характер, сформульовані абстрактно та не враховують особливостей функціонування підприємств і не доведені до рівня інструментарію обґрунтування управлінських рішень, який зробив би можливим їх використання для отримання конкретних рекомендацій і оцінки переваги тих або інших рішень;

б) представлені у формі практичних рекомендацій з недостатнім рівнем наукової формалізації та універсальності, тобто розглядаються конкретні історії успіху або невдач, надаються конкретні рекомендації для різних ситуацій, які були актуальними для конкретних підприємств, але навряд чи підійдуть для обґрунтування рішень для інших підприємств або в інших ситуаціях.

Крім того, одним з основних недоліків розуміння збалансованості функціонування економічних систем є те, що багато авторів розглядають збалансованість як самоціль. Такий підхід не відображає основних цілей існування, функціонування та розвитку підприємств (до яких належить отримання економічного ефекту власниками: у формі або прибутку, або збільшення його ринкової вартості з метою подальшого продажу) і не пов'язаний зі стратегіями досягнення вказаних цілей (зокрема, стратегій збільшення частки ринку, зниження витрат, технологічного лідерства тощо). Сама по собі збалансованість не є синонімом успішності підприємства, а ступінь збалансованості тих або інших сфер діяльності підприємства при розгляді поза контекстом основних фінансово-господарських показників і без урахування стратегій, що реалізуються на підприємстві, а та-

кож цілей керівництва і власників не може служити достатнім показником для оцінки стану підприємства.

Збалансованість не є характеристикою, компліментарною досягненню основних цілей і реалізації основних завдань підприємства – підвищення збалансованості не завжди має своїм наслідком наближення до досягнення основних цілей підприємства. Застосування підходів, що використовують показники збалансованості як єдині орієнтири для прийняття управлінських рішень, може викривити цілеполягання на підприємстві та призвести до неправильного встановлення основних критеріїв оцінки діяльності підприємства. У результаті цього може постраждати економічна ефективність діяльності підприємства. Таким чином, критерії збалансованості мають використовуватися разом із фінансово-господарськими критеріями, а також критеріями, що відображають цілі стратегії підприємства.

По суті, виявлення дисбалансів в економічній системі є результатом оціночного судження дослідника про стан економічної системи. Збалансованість або, на противагу їй, дисбаланс не є іманентними властивостями економічної системи, а відображають суб'єктивну думку дослідника або результат виконання деякої процедури класифікації (з використанням даних про стан системи, математичного інструментарію тощо). Судження про дисбаланс завжди є суб'єктивним (нехай навіть воно було винесене в рамках деякої наукової парадигми, теоретичного підходу або практичного методу), і на його винесення впливає точка зору спостерігача (з яких позицій він досліджує систему) та цільові установки. Той стан, який може бути класифікований як дисбаланс з однієї точки зору, може не бути дисбалансом з іншої точки зору (при іншій цільовій установці). Тобто дисбаланс не можна розглядати у відриві від цілей, для досягнення яких, на думку дослідника, існує система (або які мають досягатися при функціонуванні системи). Наприклад, з точки зору профспілок дисбалансом буде відсутність зростання заробітної плати при підвищенні прибутковості підприємства, а з точки зору власника – відсутність зростання прибутку при збільшенні обсягу реалізації продукції. Збалансованість економічної сис-

теми можна трактувати як ступінь відповідності між характеристиками одних елементів системи і потребами інших, а також між характеристиками системи та об'єктами зовнішнього середовища, що сприяє досягненню заданих цілей і критеріїв функціонування та розвитку системи.

Як і у будь-якого іншого явища, у дисбалансу мають бути явища, що йому передують і є його причиною, а також явища, причиною яких є дисбаланс. У рамках даного дослідження використовуватимуться такі визначення основних понять (що позначають відповідні явища), пов'язаних із дисбалансами:

Причини дисбалансу – це фактичні обставини у внутрішньому або зовнішньому середовищі економічної системи, що безпосередньо викликають явища або процеси, які можна охарактеризувати як дисбаланси з урахуванням трактування дисбалансів у рамках цього дослідження. Сутність причини – породження причиною наслідку (яким у даному випадку є дисбаланс). Причина викликає перехід економічної системи з попереднього стану (у якому цього дисбалансу не спостерігалось) у її наступний стан (у якому цей дисбаланс вже спостерігається).

Прояви дисбалансу – це особливості перебігу процесів, викликані наявністю дисбалансів (тобто за відсутності деякого дисбалансу процес відбувається інакше, ніж при цьому дисбалансі). Це свого роду проекція дисбалансу на функціонування економічної системи, його відображення на перебігу її процесів.

Наслідки дисбалансу – це важливі з точки зору функціонування економічної системи події або явища, які можуть бути викликані дисбалансами (тобто причиною яких може бути дисбаланс). Наслідки можуть бути або фактичними (які вже мають місце), або потенційними (які з певною вірогідністю можуть мати місце в майбутньому при збереженні дисбалансу).

Різниця між проявами і наслідками дисбалансів полягає в такому: прояви доступні для пізнання через аналіз процесів, а наслідки визначаються за результатами аналізу показників, на основі яких оцінюється ефективність функціонування системи (у тому числі з урахуванням досягнення нею заданих цілей). Тобто прояви – це вплив дис-

балансів на процеси, а наслідки – їх вплив на результати.

Виявити дисбаланс можна за його проявами: встановити деякі прояви, після чого визначити їх причинно-наслідковий взаємозв'язок із деяким дисбалансом. Якщо прояви дисбалансу вже викликали деякі наслідки, то ці наслідки можуть стати відправною точкою ідентифікації дисбалансу за ланцюжком «наслідки → прояви → дисбаланс». Після виявлення дисбалансу можна встановити його причини.

Загальною метою виявлення дисбалансу є запобігання його наслідкам (якщо вони є однозначно негативними) або коригування наслідків так, щоб отримати найбільш прийнятний для підприємства результат. Отже, виявлення дисбалансів у функціонуванні економічної системи необхідне не просто для їх дослідження як самоцілі, а для подальшого використання результатів аналізу дисбалансів у процесі управління економічною системою, тобто для підтримки прийняття управлінських рішень.

Якщо йдеться про однозначно негативні дисбаланси, то в ідеальній ситуації управляюча система має ще на ранній стадії ефективно виявляти причини дисбалансів і адаптувати систему так, щоб виявлені причини або не могли сформувати дисбаланси в цій конкретній системі, або щоб мінімізувати негативні наслідки.

Позитивні дисбаланси можна відрізнити від негативних за такими ознаками:

ситуація, що характеризується позитивним дисбалансом, краща, ніж якби дисбаланс був зворотним існуючому на даний момент;

ліквідація позитивного дисбалансу може дати економічний ефект;

позитивний дисбаланс можна вербально описати скоріше як можливість або перспективу, ніж як проблему або загрозу.

Наприклад, якщо є дисбаланс між кваліфікацією персоналу і технологічним рівнем обладнання, то дисбаланс буде позитивним у кожному з двох випадків:

якщо кваліфікація персоналу нижче технологічного рівня обладнання, то підвищення кваліфікації персоналу (яке призведе до ліквідації дисбалансу) має коштувати дешевше, ніж придбання нового обладнання, і принести економічний ефект;

якщо кваліфікація персоналу вище технологічного рівня обладнання, то придбання нового обладнання (яке призведе до ліквідації дисбалансу) має коштувати дешевше, ніж підвищення кваліфікації персоналу, і принести економічний ефект.

Позитивними і негативними можуть бути тільки дисбаланси відносно зовнішнього середовища, тоді як дисбаланси всередині підприємства в довгостроковій перспективі завжди мають негативний характер. Безумовно, можна навести контраргумент про те, що можливі ситуації, коли дисбаланс викликаний більш активним розвитком якогось об'єкта або процесу на підприємстві, яке потім активізує і «підтягує» за собою розвиток інших об'єктів/процесів. Проте в разі внутрішніх дисбалансів, на відміну від дисбалансів відносно зовнішнього середовища, позитивно характеризується не сама наявність дисбалансу, а поліпшення характеристик об'єкта/процесу. При цьому сам факт наявності дисбалансу залишається негативним і продовжує свідчити про нераціональне використання ресурсів, недостатній рівень ефективності тощо.

Отже, будь-які внутрішні дисбаланси на підприємстві (з урахуванням прийнятого за основу в рамках даного дослідження поняття дисбалансу) є негативним явищем, яке потрібно в той або інший спосіб компенсувати, а безумовно бажаним у перспективі станом є стан збалансованості. У той же час дисбаланси відносно зовнішнього середовища можуть бути як позитивними, так і негативними. Як приклад позитивного дисбалансу можна навести більш високі показники результатів фінансово-господарської діяльності підприємства порівняно з конкурентами, а негативного – більш високу собівартість продукції, використання застарілих технологій виробництва тощо.

Коли йдеться про дисбаланси, що вже мають місце, то завдання управляючої системи зводиться до своєчасного виявлення можливих негативних проявів дисбалансів і їх компенсації, щоб уникнути настання відповідних наслідків. Якщо наслідки вже мають місце, то доцільно впливати безпосередньо на наслідки, щоб мінімізувати їх негативний вплив на внутрішнє середовище еко-

номічної системи. Залежно від характеру дисбалансів (об'єктивні чи суб'єктивні), підсумком діяльності керуючої системи (з урахуванням можливостей економічної системи, а також співвідношення витрат і результатів того або іншого типу реагування) може бути або усунення причин дисбалансів, або мінімізація його проявів, або коригування наслідків. Тобто йдеться або про адаптацію до дисбалансів (якщо їх неможливо або недоцільно усувати), або про вплив на причини, прояви або наслідки. Прикладом адаптації до дисбалансу є введення відрядної оплати праці для найбільш продуктивних робітників Ясинуватського машинобудівного заводу, що пов'язано з браком кваліфікованої робочої сили та небажанням найбільш продуктивних робітників працювати на фіксовану зарплату. Якщо у підприємства були би відповідні можливості, воно могло б переселити робітників до Ясинуватої з інших міст чи підготувати молодих вищої кваліфікації, що служило б прикладом ліквідації дисбалансу.

Об'єктивні дисбаланси викликані явищами, на які керівництво підприємства не може вплинути взагалі або може вплинути лише в досить віддаленій перспективі. Суб'єктивні дисбаланси безпосередньо викликані управлінськими рішеннями, що приймаються керівництвом підприємств.

Приклади об'єктивних дисбалансів: невідповідність між необхідною кількістю персоналу деякої кваліфікації та потребами підприємства в ньому (надмірне завантаження персоналу), відсутність сировини і матеріалів у результаті їх несвоєчасного замовлення, високий відсоток рекламацій унаслідок недостатнього контролю якості готової продукції.

Приклади суб'єктивних дисбалансів: невідповідність між попитом на продукцію підприємства на ринку і виробничими потужностями (занадто низький або занадто високий попит), невідповідність між технологічним рівнем виробництва на підприємстві та сучасним технологічним рівнем виробництва аналогічної продукції світовими лідерами у цій сфері, невідповідність між необхідністю і фактичним залученням кредитних ресурсів у результаті фінансової кризи.

На погляд автора, існують такі способи виявлення дисбалансів (як існуючих, так і потенційних):

1. Виявлення й оцінка дисбалансу на основі аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища. Оцінюються чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які сприяють виникненню дисбалансів, формуючи їх причини. На основі таких даних краще визначати потенційні дисбаланси або ризики виникнення дисбалансів, оскільки якщо дисбаланс вже має місце, то його доцільніше аналізувати на основі даних про його прояви або наслідки. Проте через те, що саме процеси та явища в зовнішньому і внутрішньому середовищі формують причини для виникнення дисбалансів, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища може бути корисним як для розуміння природи дисбалансів, що вже мають місце, так і для прогнозування й оцінки ризику виникнення нових дисбалансів.

2. Виявлення й оцінка дисбалансу на основі аналізу його причин. У даному випадку аналізуються конкретні обставини, які можуть бути (або вже є) безпосередньою причиною дисбалансів.

3. Виявлення й оцінка дисбалансу на основі його проявів. Аналізуються особливості перебігу процесів, причинами яких можуть бути дисбаланси, і встановлюється причинно-наслідковий зв'язок між дисбалансидами й особливостями перебігу процесів. У даному випадку дисбаланси виявляються постфактум на основі їх причинності відносно до деяких особливостей процесів підприємства.

4. Виявлення й оцінка дисбалансу на основі його наслідків. У даному випадку здійснюється аналіз тих подій і явищ, що мають місце в економічній системі (як позитивних, так і негативних), і пошук можливих дисбалансів, які могли би бути причинами цих процесів і явищ. Тоді метою буде виявлення не всіх дисбалансів, а саме тих, які пов'язані з подіями або явищами, що цікавлять дослідника.

Очевидно, що найбільш ґрунтовний і повний аналіз дисбалансу може бути виконаний на основі комплексного дослідження всіх елементів ланцюжка: від аналізу зов-

нішнього і внутрішнього середовища до аналізу його проявів і наслідків.

Зводячи концепцію збалансованості до практичних аспектів діяльності підприємства, можна представити такі прояви збалансованості:

ступінь відповідності суб'єктивних або об'єктивних потреб і вимог, що відображає ступінь задоволення одним елементом системи об'єктивних (наприклад, вимог до якості напівфабрикатів і сировини, чисельності персоналу тощо) чи суб'єктивних (наприклад, побажання споживачів до характеристик продукції, вимоги до оформлення документації тощо) потреб іншого елемента системи;

ступінь забезпеченості деяким ресурсом, що відображає відповідність рівня наявності або доступності деякого ресурсу в економічній системі (сировина і матеріали, фонд часу, фінансові ресурси) потребам у цьому ресурсі окремих елементів системи;

ступінь правильності співвідношення – ситуація, коли для деякої характеристики одного елемента економічної системи існує оптимальне значення характеристики іншого елемента, що може бути виражено у вигляді деякого цільового значення співвідношення між цими двома характеристиками, причому відхилення від оптимального значення співвідношення небажане (як убік його збільшення, так і убік зменшення);

ступінь достатності для досягнення певної мети – виявляється в тому, що існують процеси, для бажаного функціонування яких необхідний певний рівень деякої характеристики, причому важливе не конкретне значення даної характеристики, а його перебування у межах не нижче (або не вище) деякого порогового значення. При цьому відхилення у більший (або менший, залежно від конкретної ситуації) бік не є небажаним.

На особливу увагу заслуговує співвідношення між збалансованістю та фінансово-господарськими результатами діяльності підприємства. Можна стверджувати, що дотримання критеріїв збалансованого функціонування та розвитку підприємства створюватиме умови для досягнення інших цілей і стратегій підприємства, у тому числі пов'язаних із одержанням заданих фінансово-господарських результатів (рис. 1).

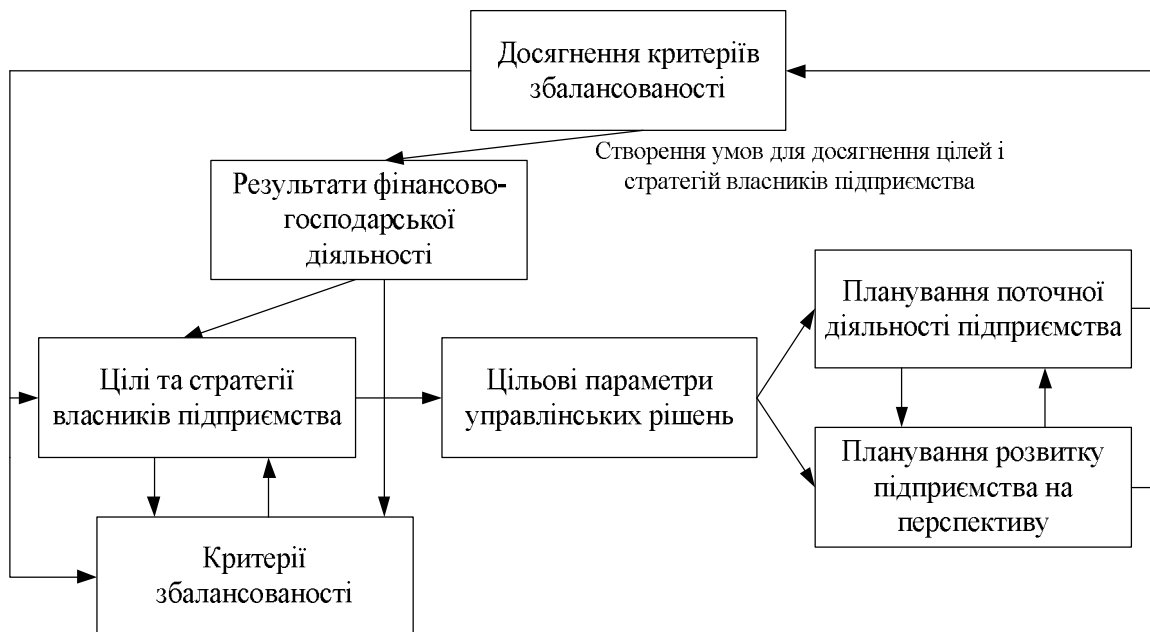


Рис. 1. Взаємозв'язок збалансованості підприємства як економічної системи та досягнення цілей і стратегій власників підприємства

Це пояснюється таким:

у критерії оцінки збалансованості окремих елементів економічної системи (зокрема, підприємства) закладається раціональний компонент – збалансованість тим вище, чим більше вона сприяє досягненню основних цілей і стратегій підприємства;

збалансованість є додатковим показником оцінки оптимальності окремих параметрів функціонування підприємства;

збалансованість є свого роду випереджаючим індикатором динаміки функціонування підприємства – її зниження передуює зниженню економічної ефективності через зниження ефективності перебігу процесів.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що підвищення збалансованості функціонування підприємства як економічної системи сприяє досягненню високих фінансово-господарських результатів у довгостроковій перспективі.

Можна виділити дві сфери збалансованості – збалансованість поточного функціонування і збалансованість розвитку підприємства. У даному випадку функціонування відрізняється від розвитку перш за все часовим діапазоном (функціонування трактується як діяльність підприємства у поточній і короткостроковій перспективі) та якісної скла-

дової (функціонування не пов'язане із внесенням будь-яких істотних змін у процеси, а розвиток передбачає якісну зміну системи або окремих її елементів – більш радикальних змін, ніж ті, які передбачаються при оптимізації поточного функціонування).

Таким чином, збалансованість функціонування та розвитку – це два рівні одного і того самого явища. Збалансованість розвитку в даній роботі, по суті, трактується як збалансованість функціонування у майбутньому. Збалансоване функціонування створює умови і накопичує ресурси для збалансованого розвитку, а також є його інформаційною базою, необхідною для планування масштабних заходів. Водночас цілі збалансованого розвитку служать для формування пріоритетів поточного функціонування.

З точки зору процесного підходу до управління в даному випадку можна провести паралель між підвищенням збалансованості функціонування і поступовим поліпшенням процесів, а заходів щодо збалансованого розвитку – з реінжинірингом бізнес-процесів. Завдання підвищення збалансованості може стояти на всіх етапах реінжинірингу, оскільки інструментарій реінжинірингу спеціально розроблений для використання в обставинах масштабних змін [13], які не можуть бути

забезпечені стандартними схемами поліпшення бізнес-процесів. Інструментарій оцінки та підвищення збалансованості функціонування і розвитку підприємства має використовуватися як при підготовці до реінжинірингу, так і після реінжинірингу деякого процесу, коли потрібне застосування методів безперервного поліпшення процесів.

Так, якщо існує метод оцінки впливу тих або інших управлінських рішень на збалансованість збутової системи, то він може використовуватися як при оцінці впливу незначних коригуючих змін (рівень функціонування), так і при обґрунтуванні більш масштабних проектів у збутовій сфері (рівень розвитку).

При оцінці збалансованості розвитку підприємств можна виділити дві принципово різні сфери, для яких оцінюється збалансованість розвитку або ставиться завдання її забезпечення: збалансованість розвитку внутрішнього середовища підприємства (агенти, що діють усередині підприємства, і їх відносини, які виникли у процесі фінансово-господарської діяльності); збалансованість розвитку підприємства відносно розвитку зовнішнього середовища (зовнішніх відносно підприємства сил і контрагентів: споживачів, постачальників, торгових посередників, інвесторів, конкурентів, а також чинників макросередовища – соціально-демографічних, географічних, економічних тощо).

Принципова відмінність оцінки і забезпечення збалансованості розвитку у випадку внутрішнього і зовнішнього середовища полягає в тому, що відносно внутрішнього середовища підприємство може ставити завдання активного забезпечення збалансованого розвитку окремих елементів внутрішнього середовища шляхом регулювання параметрів усіх наявних елементів, а відносно зовнішнього середовища підприємство може ставити завдання забезпечення збалансованості своїх параметрів відносно зовнішнього середовища, параметри якого є екзогенно заданими.

Дисбаланси відносно зовнішнього середовища пов'язані з відмінністю ключових показників процесів/об'єктів даного підприємства від аналогічних показників процесів/об'єктів зовнішнього середовища. У той

же час внутрішні дисбаланси викликані невідповідністю показників або характеристик внутрішніх процесів/об'єктів підприємства потребам інших внутрішніх процесів/об'єктів підприємства, а також глобальним цілям функціонування або розвитку підприємства.

Слід зазначити, що збалансованість показників розвитку або функціонування підприємства сама по собі не може бути самоціллю. Таким чином, можна виділити основні цілі, що визначають необхідність збалансованого розвитку підприємства.

Цілі для внутрішньої збалансованості полягають у такому:

1. Найбільш повне задоволення потреб об'єктів/процесів підприємства.
2. Максимальна ефективність процесів підприємства.
3. Найбільш повне використання можливостей і потенціалу об'єктів підприємства.
4. Оптимізація взаємодії об'єктів і перебігу процесів.

Серед цілей збалансованого розвитку промислового підприємства відносно зовнішнього середовища можна виділити такі:

1. Недопущення відставання від конкурентів. У даному випадку під збалансованістю розуміється динаміка основних показників (насамперед, обсягів реалізації як у натуральному, так і в грошовому вираженні; прибутку, чистих активів і т.д., з урахуванням масштабу підприємства) на рівні або краще, ніж в основних конкурентів. Відповідно дисбаланс характеризуватиметься відхиленнями динаміки основних показників досліджуваного підприємства від аналогічних показників основних конкурентів і може бути як позитивним (показники кращі, ніж у конкурентів), так і негативним (показники гірші, ніж у конкурентів). Отже, мета збалансованого розвитку полягатиме в тому, щоб забезпечити таку динаміку основних показників, яка буде не гірше, ніж співставні показники конкурентів.

2. Відповідність світовому рівню розвитку виробництва. У даному випадку метою є запобігання або максимальне скорочення відставання в рівні (насамперед, в ефективності та результативній якості) використовуваних технологій від провідних світових виробників. Тоді дисбаланс характеризува-

тиметься або технологічним відставанням (нижчим рівнем використовуваних технологій), або технологічною перевагою. Другий випадок менш вірогідний для українських підприємств, тому скоріше йтиметься про моніторинг розвитку технологій у світі та максимально можливе скорочення технологічного відставання.

3. Використання наявних можливостей. На практиці часто зустрічається ситуація, коли недостатність рівня розвитку процесів/об'єктів підприємства перешкоджає ефективному використанню можливостей, що надаються ринком. Наприклад, брак виробничих ресурсів не дозволяє задовольнити наявний на ринку попит, недостатня якість продукції – зайняти вільну ринкову нішу, відсутність адекватної інвестиційної політики – притягати доступні інвестиції тощо. У такому разі збалансований розвиток підприємства має бути націлений на максимально повне використання наявних можливостей, а критерієм збалансованості виступатиме повнота використання можливостей.

4. Зниження ризиків. Як правило, виникнення дисбалансів відносно зовнішнього середовища є свідченням менш успішного функціонування і розвитку підприємства порівняно із зовнішнім середовищем і пов'язане зі збільшенням ризиків негативних процесів та явищ (втрати конкурентних позицій, погіршення показників фінансово-господарської діяльності тощо). Тоді розвиток, що характеризується збалансованістю показників відносно аналогічних показників зовнішнього середовища, сприятиме мінімізації ризиків різкого погіршення стану підприємства: якщо підприємство розвивається не гірше зовнішнього середовища, то можна прогнозувати, що динаміка його показників буде, як мінімум, у короткостроковій перспективі не гірше, ніж динаміка зовнішнього середовища.

5. Забезпечення динаміки основних показників не гірше, ніж динаміка зовнішнього середовища. Оскільки будь-яке промислове підприємство функціонує в умовах взаємодії із зовнішнім середовищем і досягає своїх цілей через взаємодію із ним (залучаючи ресурси, реалізуючи продукцію тощо), то доцільно ставити такі завдання, згідно з яки-

ми воно розвивалося б не гірше, ніж зовнішнє середовище. Якщо динаміка основних показників підприємства буде гірша за динаміку зовнішнього середовища, то це свідчатиме про те, що контрагенти підприємства (постачальники, конкуренти, споживачі) працюють ефективніше. При цьому можливі два трактування такої ситуації: по-перше, підприємство може бути просто неефективним, виробляти незатребувану ринком продукцію тощо; по-друге, підприємство може недостатньо ефективно взаємодіяти з контрагентами, що призводитиме до перетікання його доданої вартості до постачальників, споживачів, конкурентів тощо. У даному випадку критерієм збалансованості буде досягнення і дотримання в динаміці певного співвідношення (вигідного для підприємства) показників підприємства та ключових елементів зовнішнього середовища.

Однак деякі ситуації, що характеризуються наявністю дисбалансів, можна вважати позитивними, оскільки показники досліджуваного підприємства перевершують показники конкурентів, зовнішнього середовища тощо. Таким чином, дисбаланс може бути не тільки негативним, але і позитивним явищем.

Крім того, на підставі вищевикладеного можна зробити такий висновок:

Позитивними і негативними можуть бути тільки дисбаланси відносно зовнішнього середовища, тоді як дисбаланси всередині підприємства в довгостроковій перспективі завжди мають негативний характер. Безумовно, можна навести контраргумент про те, що можливі ситуації, коли дисбаланс викликаний більш активним розвитком якогось об'єкта або процесу на підприємстві, яке потім активізує і «підтягує» за собою розвиток інших об'єктів/процесів. Проте в разі внутрішніх дисбалансів, на відміну від дисбалансів відносно зовнішнього середовища, позитивно характеризується не сама наявність дисбалансу, а поліпшення характеристик об'єкта/процесу. При цьому сам факт наявності дисбалансу залишається негативним і продовжує свідчити про нераціональне використання ресурсів, недостатній рівень ефективності тощо. Отже, будь-які внутрішні дисбаланси на підприємстві (з урахуванням прийнятого за основу в рамках даного до-

слідження поняття дисбалансу) є негативним явищем, яке потрібно в той або інший спосіб компенсувати, а безумовно бажаним у перспективі станом є стан збалансованості. У той же час дисбаланси відносно зовнішнього середовища можуть бути як позитивними, так і негативними. Як приклад позитивного дисбалансу можна навести більш високі показники результатів фінансово-господарської діяльності підприємства порівняно з конкурентами, а негативного – більш високу собівартість продукції, використання застарілих технологій виробництва тощо.

Прикладом такого негативного дисбалансу є те, що у середньому українські металургійні підприємства витрачають майже в 2 рази більше енергії на виробництво 1 т готової продукції (у перерахунку на 1 т умовного палива), ніж виробники США, Японії та західної Європи [14].

Небажаність дисбалансів (тих, які характеризуються як небажані) пояснюється таким:

по-перше, дисбаланси є свідченнями негативних явищ, сигналізуючи про небажаність або неефективність деяких показників процесів або об'єктів на підприємстві;

по-друге, дисбаланси створюють загрозу для функціонування і розвитку підприємства у майбутньому, спричиняючи консервацію небажаних ситуацій, неефективне використання ресурсів, закріплення неправильних пріоритетів управління (коли керівництво підприємства сприймає негативну ситуацію як позитивну або неминучу).

На основі аналізу системи збалансованого розвитку можна виділити такі основні заходи і цілі, пов'язані зі збалансованим розвитком:

1. Підвищення рівня збалансованості, що дозволить краще реагувати на виникнення дисбалансів, збільшить стійкість підприємства перед коливаннями зовнішнього і внутрішнього середовища, підвищить ефективність його діяльності.

2. Ефективна організація заходів щодо підвищення збалансованості. Ефективність заходів має проявлятися в досягненні максимального приросту показників збалансованості в розрахунку на одиницю витрат ресурсів на реалізацію заходів щодо підвищення збалансованості.

3. Ефективне і своєчасне реагування на дисбаланси. Завчасне виявлення дисбалансів дозволяє реагувати ще до того, як дисбаланси негативно вплинуть на фінансово-господарську діяльність підприємства. Крім того, чим раніше виявлений небажаний стан, тим легше його виправити.

4. Інтенсифікація використання можливостей. Наявність дисбалансу часто свідчить про існування на підприємстві певних можливостей, які ще не використовуються. Наприклад, якщо виявлений дисбаланс між кваліфікацією персоналу і наявним технологічним рівнем виробництва, то його скорочення (шляхом підвищення технологічного рівня або кваліфікації персоналу), по суті, є використанням існуючих резервів.

У теорії управління організаціями управління розглядається як взаємопов'язаний процес, що включає декілька функцій (елементів), необхідних для формулювання і досягнення цілей організації. У літературі найчастіше виділяються такі функції: планування, організація, мотивація і контроль [15, с. 5]. Управління збалансованим розвитком не є винятком і його можна розглядати як сукупність зазначених функцій управління, зокрема:

1. Функція планування включає планування заходів щодо підвищення збалансованості, планування системи моніторингу збалансованості.

2. Функція організації включає організацію моніторингу показників збалансованості, організацію реагування на дисбаланси, організацію систематичної роботи з підвищення збалансованості.

3. Функція мотивації включає мотивацію співробітників при реалізації інших функцій, пов'язаних з управлінням збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства.

4. Функція контролю включає систематичний моніторинг показників збалансованості, оцінку ефективності заходів щодо підвищення збалансованості. На основі вищевикладеного можна запропонувати концептуальну схему управління збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства (рис. 2).

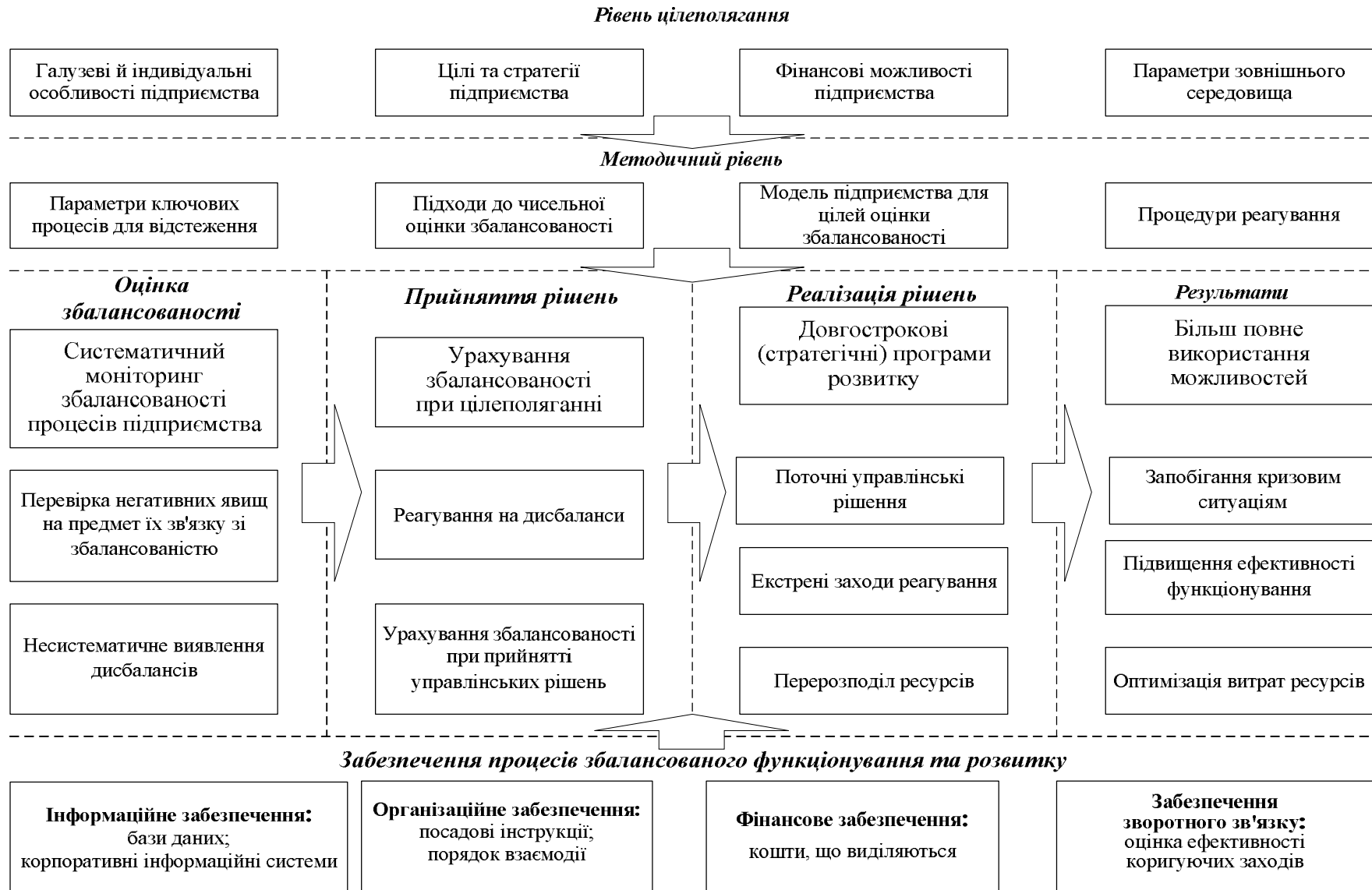


Рис. 2. Концептуальна схема управління збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства

Управління збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства на практичному рівні представлено етапами оцінки збалансованості, прийняття та реалізації рішень; відзначені основні результати, а також методичний рівень, рівень цілеполягання і рівень забезпечення процесів управління збалансованим розвитком.

Висновки. Таким чином, розроблена концепція управління збалансованим функціонуванням і розвитком промислових підприємств заснована на впровадженні практики систематичної оцінки збалансованості комплексу його елементів у коротко- і довгостроковій перспективі, виявленні дисбалансів і реагуванні на них, а також урахуванні збалансованості при прийнятті рішень на всіх рівнях управління, що націлено на більш повне використання можливостей, запобігання кризовим ситуаціям і оптимізацію витрат ресурсів.

Основними відмінностями запропонованої концепції від існуючих підходів є такі:

1. Цілісність і комплексність – проаналізовані вище підходи, у своїй основній масі, націлені на певні аспекти діяльності підприємств, які можна охарактеризувати як дисбаланси, проте в запропонованій концепції зроблено акцент на організацію систематичної роботи з виявлення та компенсації або ліквідації дисбалансів.

2. Акцент на проактивне виявлення передумов та попередження дисбалансів, а не лише реагування на дисбаланси, які вже виникли та призвели до негативних наслідків.

3. Інтеграція системи виявлення та реагування на дисбаланси у систему управління підприємством, коли не лише здійснюється моніторинг збалансованості, але й кожне важливе рішення під час його планування перевіряється на предмет впливу на збалансованість підприємства.

4. Використання широкого кола засобів забезпечення – інформаційного, організаційного та фінансового.

Реалізація концепції управління збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства спрямована на ефективну організацію заходів щодо підвищення збалансованості, забезпечення відповідності результатів фінансово-господарської діяльності

підприємств встановленим керівництвом критеріям, ефективне і своєчасне реагування на дисбаланси, підвищення стійкості підприємства перед коливаннями зовнішнього і внутрішнього середовища й інтенсифікацію використання можливостей підприємства.

Перспективи подальших досліджень. Далі концепцію необхідно конкретизувати до рівня організаційно-економічного механізму, який потім має бути реалізований у вигляді науково-методичних підходів, що за необхідності, у свою чергу, доводяться до рівня економіко-математичних моделей або практичних методів

Для конкретизації положень запропонованої концепції управління збалансованим розвитком промислових підприємств і доведення її до рівня, достатнього для практичного впровадження і використання, необхідна розробка відповідного механізму, який буде запропоновано у подальших дослідженнях. Реалізація механізму дасть змогу враховувати пріоритети збалансованого розвитку в управлінні промисловими підприємствами шляхом інтеграції засобів підтримки прийняття рішень з організаційним та інформаційним забезпеченням.

Література

1. Greif S. Die Arbeits und Organisationspsychologie. – Gegenstand und Aufgabenfelder – Lehre und Forschung – Fort und Weiterbildung / S. Greif, E. Bamberg. – Göttingen: Hogrefe, 1994. – 175 s.
2. Miner J. Industrial Organizational Psychology / J. Miner. – New York: McGraw-Hill College, 1991. – 704 p.
3. Бауманн У. Клиническая психология / У. Бауманн, М. Перре. – СПб.: Питер, 2002. – 1312 с.
4. Андрушків Б.М. Щодо ефективного використання інтелектуального потенціалу, який лежить в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин України та який може підняти її економіку/ Б.М. Андрушків // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2. – С. 3-7.
5. Lazarus R. Psychological Stress and the Coping Process / R. Lazarus. – New York: McGraw-Hill College, 1996. – 466 p.

6. Senge P. The Fifth Discipline: The Art&Practice of The Learning Organization / P. Senge. – NewYork: Doubleday, 2006. – 445 p.

7. Kaptein M. The Balanced Company: A Corporate Integrity Theory / M. Kaptein, J. Wempe. – New York: Oxford University Press USA, 2002. – 360 p.

8. Анисимов Ю.П. Инновационное развитие экономических систем: моногр. / Ю.П. Анисимов, Е.Л. Смольянова, С.В. Шапошникова. – Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 2009. – 407 с.

9. Гринько Т.В. Управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств: економічне обґрунтування та концептуальні засади: моногр. / Т.В. Гринько; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 352 с.

10. Товажнянский В.Л. Инновационные технологии в антикризисном развитии машиностроительных предприятий / В.Л. Товажнянский, П.Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 113-119.

11. Толкаченко О.Ю. Управление сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного цикла предприятия / О.Ю. Толкаченко // Транспортное дело России. – 2009. – № 11. – С. 41-50.

12. Дли И.М. Корпоративное управление и сбалансированное развитие промышленного предприятия / И.М. Дли, О.С. Масютин // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4. – Вып. 2 (89). – С. 125-129.

13. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Юнити, 1997. – 224 с.

14. Kawabata N. A Comparative Analysis of Integrated Iron and Steel Companies in East Asia / N. Kawabata // The Keizai Gaku, Annual Report of the Economic Society, Tohoku University. – 2013. – Vol. 73, No. 1, 2. – P. 23-42.

15. Тьетар Р.А. Менеджмент: пер. с фр. / Р.А. Тьетар. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 96 с.

Надійшла до редакції 15.07.2014 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338:005.966.1:662.749.2

Валентин Андрійович Гавриленко,

д-р екон. наук, професор,

Євгенія Геннадіївна Черникова

*Донецький національний
технічний університет*

ВИЯВЛЕННЯ ВПЛИВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Коксохімічна промисловість України є складовою частиною горно-металургійного комплексу країни, а тому однією із пріоритетних галузей вітчизняної економіки. Кокс використовується як відновник, джерело тепла, розпушувач шихтових матеріалів у процесі виробництва металу [1], тому не дивно, що його виробництво за останнє десятиліття в країнах СНД зросло на 29% [2]. Україна серед найбільших світових виробників коксу впродовж цього часу незмінно посідала п'яте місце, поступаючись першістю Китаю, Японії, Росії, Індії, залишаючи після себе США, Південну Корею, Бразилію, Польщу та Німеччину [3]. У загальнодержавних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції частка коксохімічної продукції за останні роки коливалася у межах 5-10%, причому близько 50% загального її виробництва припадало на Донецьку область [4, 5]. Проте на сьогодні в Україні склалася неоднозначна ситуація в галузі – більша частина, тобто сім із чотирнадцяти, коксохімічних підприємств є збитковими впродовж кількох років або в декількох періодах впродовж 2003-2013 рр. [4-6]. Таке становище не має глибокого економічного обґрунтування і свідчить про наявність штучного регулювання фінансових результатів.

Як відзначають експерти, в Україні частка тінізації економіки від валового внутрішнього продукту складає від 20 до 50%, за офіційним та неофіційними даними відповідно [4, 5, 7]. Вагомий внесок у дослідження тінізації економіки України зробили відомі вітчизняні вчені: З.С. Варналій [8], І.І. Мазур [9], В.А. Предборський [10], О.М. Тищенко [11] та ін., у роботах яких розглядаються

термінологічні визначення та сутність тінювої економіки, її види та класифікація, особливості прояву і методи оцінки впливу на економічну та соціальну сфери країни. До невирішених проблем необхідно віднести питання оцінки та прогнозування впливу тінізації економіки на результати діяльності промислових підприємств держави.

На сьогодні загальні проблеми підвищення ефективності управління та функціонування підприємств коксохімічної галузі досить широко розглядаються в роботах таких науковців, як: В.І. Рудика [2, 3]; Г.О. Власов, В.І. Саранчук, В.М. Чуїшев, В.В. Ошовський [12]; Ю.Б. Іванов, О.Є. Мадар [13]; І.С. Вода, Т.В. Овчаренко [14]; О.М. Тищенко, І.М. Волик, Н.В. Белікова [15]; Н.О. Перевозчикова, Г.П. Шавкун [16] та ін.

У першу чергу необхідно відзначити роботу Ю.Б. Іванова та О.Є. Мадара [13], у якій автори розглянули питання факторного впливу на формування системи управління коксохімічним підприємством з урахуванням галузевих особливостей.

Заслуговує на увагу стаття І.С. Води та Т.В. Овчаренко [14], доробок яких полягає у визначенні перспективних напрямів підвищення ефективності функціонування коксохімічних підприємств за рахунок модернізації виробництва.

Вагомий внесок у дану сферу зробили О.М. Тищенко, І.М. Волик та Н.В. Белікова [15], у роботі яких подано аналіз можливих напрямків стабілізації фінансово-економічного стану вітчизняних коксохімічних підприємств, що суттєво потерпають від наслідків світової фінансово-економічної кризи.

© В.А. Гавриленко, Є.Г. Черникова, 2014

Проте, незважаючи на значну кількість проведених наукових досліджень, питанням оцінки впливу функціонування тіньових схем на результати діяльності коксохімічних підприємств та побудови системи їх обліку не приділено достатньої уваги. Це зумовлює необхідність розробки ефективних методів обліку і контролю за формуванням кінцевих результатів діяльності коксохімічних підприємств, які б урахували специфіку галузі.

Мета статті полягає у виявленні неузгодженості і протиріч, які виникають під впливом негативних факторів, викликаних тінізацією економіки, а також у розробці рекомендацій, спрямованих на посилення контролю за формуванням фінансових результатів роботи коксохімічних підприємств з урахуванням галузевих особливостей.

Коксохімічна промисловість довгі роки вважалася частиною металургійного комплексу і в силу своєї специфіки, яка полягає у проміжному положенні у виробничому ланцюгу «вугілля-кокс-метал», завжди була закритою для аналізу та економічних досліджень галуззю. Про це свідчить відсутність окремої статистичної інформації щодо показників роботи коксохімічної галузі до 2000 р., окрім відомостей про обсяги виробництва коксу в Україні та по областях [4, 5]. На сьогодні ж існує три незалежні галузі промисловості, а саме: вугільна, коксохімічна та металургійна. Утворення фінансово-промислових груп (Метінвест (Групи СКМ та «Смарт-холдинг»), Evraz Group, Група АрселорМіттал, Індустріальний союз Донбасу, Донецьксталь) [17] дозволяє підприємствам з

активами в коксохімічній промисловості використовувати різноманітні схеми штучного викривлення фінансових результатів: це може бути трансфертне ціноутворення, коли виробники відпускають готову продукцію афільованим фірмам за цінами нижче собівартості [18], або корпоративне шахрайство з виводу грошових та матеріальних активів із господарського обігу підприємства [19].

У 2011 р. коксохімічні підприємства України наростили чистий виторг від реалізації коксохімічної продукції порівняно з попереднім роком на 39,47%, до 37,3 млрд грн, проте приріст виручки по підприємствах був нерівномірний, а саме [17]: 1) Донецькокс збільшив доход від реалізації більш ніж у 8 разів, до 978 млн грн, після того як підприємство припинило роботу на давальницькій сировині; 2) Авдіївський КХЗ збільшив свій доход від реалізації на 65,28%; 3) Єнакіївський коксохімпром – на 44,77%; 4) найнижчий приріст виторгу від реалізації показали Evraz Дніпродзержинський коксохімічний завод – 9,21% та EVRAZ Баглійкокс – 4,24%. У 2011 р. лише Харківський КЗ скоротив виторг від реалізації коксохімічної продукції порівняно з попереднім роком на 9,6%. Виторг за тонну коксу впродовж 2011 р. збільшився порівняно з 2010 р. та коливався у межах від 2541 до 3489 грн/т і від 1964 грн/т до 2018 грн/т відповідно [17]. Інформація про чистий виторг від реалізації коксохімічної продукції досліджуваних коксохімічних підприємств України за період 2007-2013 рр. наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Дані про чистий виторг коксохімічних підприємств України за період 2007-2013 рр.

№ з/п	Підприємство	Чистий виторг коксохімічних підприємств по роках					
		2007		2008		2009	
		тис грн	%*	тис грн	%	тис грн	%
	1	2	3	4	5	6	7
1	Авдіївський коксохімічний завод	4867887	48,83	7732042	58,84	3714995	-51,95
2	Єнакіївський коксохімпром	614182	52,17	1148507	87,00	**	**
3	Азовсталь	16377321	30,77	21235349	29,66	15704523	-26,05
4	Алчевський коксохімічний завод	3254700	52,36	4993816	53,43	3953645	-20,83
5	Запоріжкокс	1921647	18,37	2833543	47,45	1719489	-39,32
6	EVRAZ Дніпродзержинський коксохімічний завод	767262	9,72	1200034	56,40	724427	-39,63
7	EVRAZ Баглійкокс	458461	-33,91	1147494	150,29	729141	-36,46

№ з/п	Чистий вииторг коксохімічних підприємств по роках							
	2010		2011		2012		2013	
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%
	8	9	10	11	12	13	14	15
1	7040714	89,52	11637080	65,28	8830122	-24,12	7334500	-16,94
2	1573874	**	2278479	44,77	897621	-60,60	1081192	20,45
3	23832774	51,76	30876257	29,55	22790013	-26,19	20882305	-8,37
4	5934181	50,09	7691880	29,62	7022294	-8,71	5204527	-25,89
5	2870374	66,93	3514758	22,45	3226073	-8,21	2778026	-13,89
6	1310019	80,84	1430608	9,21	1046936	-26,82	902727	-13,77
7	1365496	87,27	1423422	4,24	1159368	-18,55	1396568	20,46

* Відхилення чистого виоторгу коксохімічних підприємств України по роках, %.

** Немає даних.

Джерело: розроблено авторами за даними [4-6, 17].

Фінансовий результат коксохімічних підприємств, незважаючи на очікування, виявився негативним, перебивши прибуток попереднього року. У 2011 р. чистий збиток підприємств галузі склав -356,7 млн грн порівняно з 205,9 млн грн прибутку в 2010 р. Найбільш збитковими були Авдіївський КХЗ -258,25 млн грн і Запоріжжкокс -227,4 млн грн. [6, 17]. Інформація про фінансовий результат семи досліджуваних коксохімічних підприємств України з чотирнадцяти за період 2007-2013 рр. наведена в табл. 2, з якої можна побачити, що вони є збитковими, причому така ситуація в галузі спостерігалася останніми роками.

Незначні розміри показників як рентабельності, так і збитковості свідчать, скоріше за все, про штучне регулювання фінансових результатів діяльності коксохімічних підприємств з метою ухиляння від оподаткування чи виводу активів з господарського обігу, наприклад, за допомогою однієї з оптимізаційних схем: 1) маніпуляції із цінами при закупівлях сировини і матеріалів (схема «відкатів»); 2) приймання сировини з викривленням показників якості; 3) нормування витрат (необґрунтоване завищення норм); 4) випуск неврахованої в обліку готової продукції (невраховане виробництво); 5) виведення прибутків шахрайськими шляхами (вбудований, «кишеньковий» бізнес) [19].

Таблиця 2

Дані про фінансовий результат коксохімічних підприємств України за період 2007-2013 рр.

№ з/п	Підприємство	Фінансовий результат коксохімічних підприємств по роках					
		2007		2008		2009	
		тис грн*	%**	тис грн	%	тис грн	%
		1	2	3	4	5	6
1	Авдіївський коксохімічний завод	-207103	-4,25	803987	10,40	-494702	-13,32
2	Єнакіївський коксохімпром	613	0,10	-4845	-0,42	***	***
3	Азовсталь	2122712	12,96	1959072	9,23	-211938	-1,35
4	Алчевський коксохімічний завод	229708	7,06	28463	0,57	73230	1,85
5	Запоріжжкокс	35288	1,84	33127	1,17	-55170	-3,21
6	EVRAZ Дніпродзержинський коксохімічний завод	-64860	-8,45	57585	4,80	-73098	-10,09
7	EVRAZ Баглійкокс	-70934	-15,47	-12802	-1,12	-117479	-16,11

№ з/п	Фінансовий результат коксохімічних підприємств по роках							
	2010		2011		2012		2013	
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%
	8	9	10	11	12	13	14	15
1	-21532	-0,31	-258248	-2,22	-1109593	-12,57	-195249	-2,66
2	24768	1,57	-10769	-0,47	-19479	-2,17	36161	3,34
3	-178572	-0,75	-507502	-1,64	-2695424	-11,83	-2513100	-12,03
4	-34461	0,58	-6676	-0,09	-4061	-0,06	19942	0,38
5	152364	-5,31	-227407	-6,47	-18039	-0,56	-52569	-1,89
6	1363	-0,10	-57587	-4,03	-247165	-23,61	-129965	-14,40
7	-13328	0,98	-46006	-3,27	-172692	-14,90	-53370	-3,82

* Величина прибутку (збитку) по роках, тис. грн.

** Рентабельність продажу (збитковість), %.

*** Немає даних.

Джерело: розроблено авторами за даними [4- 6, 17].

Із даних табл. 2 важко зрозуміти, яким чином «приватний бізнес» може впродовж такого проміжку часу «працювати збитково», бо логічно припустити, що в умовах, наприклад, несприятливої цінової кон'юнктури на зовнішніх ринках коксохімічні підприємства мали б знизити обсяги виробництва до мінімальних або взагалі зупинити свою роботу до часу встановлення конкурентних переваг. Проте обсяги виробництва коксу впродовж періоду 2003-2013 рр. коливалися у межах 19-20 млн т без суттєвих тенденцій до зниження [4, 5], за виключенням кризового періоду 2009 р., в умовах якого виробництво знизилось до 17,4 млн т. Причини збитковості керівництво підприємств галузі пояснює тим, що існуючі на ринку ціни не покривають витрат на виробництво коксової і хімічної продукції в умовах жорсткої конкуренції з боку Китаю та інших країн-виробників коксу.

Однак із таким твердженням неможливо погодитись, бо в зазначених умовах підприємства протягом тривалого періоду повністю витратили б усі свої оборотні засоби і припинили б їх функціонування, а з огляду на те, що цього не сталося, оприлюднені ними фінансові результати викликають обґрунтовані сумніви щодо їх реальності.

Така ситуація в одній із пріоритетних для України галузей має свої негативні наслідки і неминує призводити до зменшення надходжень до бюджету другого за значенням платежу – податку на прибуток. При

цьому чинне законодавство через його недосконалість надає широкі та різноманітні можливості для так званої мінімізації податків і ухилення від їх сплати. Одним із таких напрямів є передача готової продукції підприємствам усередині однієї фінансово-промислової групи (в ланцюгу «вугілля-кокс-метал») за цінами нижче собівартості або за допомогою інших «тіньових схем», які передбачають виведення з обігу готової продукції і штучне завищення її собівартості. У будь-якому випадку зазначені варіанти призводять до штучної збитковості коксохімічних підприємств, що зменшує надходження платежів у бюджет у вигляді податку на прибуток.

Легкість, з якою здійснюються маніпуляції з показником собівартості металургійного коксу, можна пояснити таким: складністю технології виробництва, наявністю багатьох технологічних переділів, виробництвом розгалуженої номенклатури і недосконалістю обліку основних та супутніх продуктів, відсутністю ефективних методик складання матеріальних балансів, що як наслідок призводить до суттєвих недоліків у калькулюванні собівартості.

У таких складних ситуаціях контролюючі органи повинні користуватися не лише стандартними методиками аналізу оприлюдненої звітності, а, як у зарубіжній практиці, використовувати непрямі методи оцінки грошових потоків і вживати відповідні

заходи, якщо їх розрахункові параметри будуть значно відрізнятися від задекларованих підприємствами. Тільки в результаті таких заходів буде відбуватися ефективний контроль за реальним відображенням фінансових результатів і наповнення бюджету через своєчасне нарахування податку на прибуток у повному обсязі.

Коксохімічне виробництво і за радянських часів, і у «доприватизаційний» період було прибутковим та доволі рентабельним, наприклад: у період з 1965 по 1970 р. рентабельність виробництва коксу складала 9,1-19,3%, у 1995 р. – 17,0, у 1996 р. – 8,0, у 1997 р. – 7,2, у 1998 р. – 17,5, у 1999 р. – 11,3%. Основними умовами таких досягнень були: по-перше, суворий контроль за калькулюванням і формуванням собівартості продукції, що забезпечувало необхідний рівень рентабельності; по-друге, цьому сприяла відсутність умов для тінізації економіки, тобто були чітко встановлені нормативи втрат сировини на всіх етапах виробництва, а саме: від транспортування сировини до відвантаження готової продукції споживачам, аналіз яких розкривав реальні резерви зниження собівартості через упровадження принципу ресурсозбереження; по-третє, максимально повно використовувалися усі основні та супутні продукти, наприклад, у 1970 р. використання коксового газу і смоли для виробництва широкого асортименту хімічних продуктів призводило до зниження собівартості валового коксу в цілому по коксохімічній промисловості на 10-18%, а в УРСР зокрема на 10,7% [20].

Якщо враховувати недосконалість технології того часу і неможливість використання усіх корисних компонентів з коксового газу, то на сьогодні показник зниження собівартості металургійного коксу мав би бути набагато вищий, що призводило б до ще більшого зниження собівартості. Економічний механізм встановлення нормативів та планових показників спонукав і стимулював коксохімічні підприємства до режиму економії та ресурсозбереження заради отримання й максимізації прибутку, завдяки чому всі підприємства коксохімічної галузі за радянських і «доприватизаційних» часів працювали рентабельно, реалізуючи свою продукцію та забезпечуючи подальшу прибутковість

в економічному ланцюгу «вугілля-кокс-метал».

На думку авторів, збитковість галузі є результатом дисонансу в інтересах держави та власників підприємств: 1) з одного боку, «держава», використовуючи механізм оподаткування, прагне одержати максимально можливі надходження до бюджету у вигляді податку на прибуток; 2) з іншого боку, власники підприємств «не бажають» показувати зароблений прибуток у повному обсязі у фінансовій звітності, а то і взагалі за допомогою оптимізаційних схем, наприклад, завищення виробничої собівартості коксової і хімічної продукції, весь зароблений прибуток виводять з обігу, роблячи тим самим підприємство збитковим та неспроможним сплачувати податок на прибуток.

Так склалося, що у держави на сьогодні немає механізму виявлення таких оптимізаційних схем, контролюючі органи не можуть дослідити реальний фінансовий стан коксохімічних підприємств та обсяги їх прибутків, у тому числі і виведених власниками з господарського обліку. Першопричина такого становища, на думку авторів, криється в самому визначенні собівартості, бо трактування вчених-економістів, нормативно-законодавчі акти, Положення (станданти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) та Податковий кодекс України (далі – ПКУ) не містять усіх необхідних елементів, що спонукали б до розрахунку реального показника собівартості та ресурсозбереження.

До того ж контролюючі органи, що перевіряють підприємства галузі, не в змозі виявити випадки ухиляння від сплати податку на прибуток через безпідставне завищення показника собівартості з ряду причин: 1) складність технології коксохімічного виробництва, що має свої особливості і потребує глибоких знань специфіки галузі; 2) відсутність розроблених механізмів та методик таких перевірок для умов коксохімічного виробництва; 3) неврегульованість проблеми на законодавчому рівні, а саме: наявність лише загальних методичних рекомендацій з калькулювання собівартості для промислових підприємств і недосконалість аналогічних галузевих методичних рекомендацій та інструкцій. А керуючись у ході перевірок загальними методиками, П(С)БО та ПКУ, які

не дають вичерпного визначення собівартості, контролюючі органи не в змозі розробити та впровадити на законодавчому рівні механізм виявлення оптимізаційних схем ухиляння від сплати податків за рахунок необгрунтованого завищення собівартості. Керуючись П(С)БО 16 «Витрати», а також завдяки його «недоробленості» спеціалісти підприємств з оптимізації витрат мають можливість маніпулювати показником собівартості, а відповідно і показником прибутку та податку з нього. Ця неврегульованість призводить до того, що у матеріалоемних галузях, таких як коксохімічна, виникають способи «наповнити» собівартість непродуктивними витратами та втратами і тим самим збільшити її показник до розмірів, які можуть доводити до збитковості коксохімічні підприємства.

Для підприємств коксохімічної промисловості України характерною є висока питома вага матеріальних витрат у собівартості виготовлення готового продукту – більше 90% [4]. У зв'язку з цим питання про напрями і резерви зниження таких витрат з метою ефективного контролю формування собівартості набувають на сьогоднішній день першочергового значення. Проблемним моментом в обліку матеріальних витрат на коксохімічних підприємствах є випуск широкого асортименту коксової і хімічної продукції, що потребує значної уваги при формуванні фактичних витрат на всіх етапах виробничого процесу.

Сировиною для виробництва є рядове вугілля відповідних марок або покупний концентрат. Перетворення сировини в готову продукцію відбувається в умовах ряду послідовних виробничих процесів, тому застосовується попередільний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. При цьому методи обліку витрати, які враховані у першому переділі, включаються у собівартість другого. У другому переділі підсумовуються витрати першого і другого переділів і передаються в наступний переділ, і так далі аж до останнього, у результаті здійснення якого виходить готова продукція. Такий перехід вихідної сировини з одного процесу в інший, при відсутності суворого контролю за її збереженням, може призвести до значних

втрат або розкрадання цінних матеріальних ресурсів.

Дослідженням встановлено, що з метою забезпечення достовірності визначення показника собівартості металургійного коксу в основу методики калькулювання покладено матеріальні баланси, які мали б забезпечувати контроль за кількістю витраченої сировини та отриманих готових і супутніх продуктів. Проте на практиці матеріальні баланси складаються дуже умовно, у довільній формі, і мають вигляд таблиці, у якій зіставляються показники витрачених матеріалів та виробленої готової продукції без урахування будь-яких значень втрат та відходів виробництва. Така форма і структура, побудована лише на ваговому принципі без урахування якісного, унеможлиблює використання зазначених балансів з метою контролю та робить можливими маніпуляції із сировиною і поворотними відходами. Безконтрольність у складанні матеріальних балансів призводить до штучного завищення собівартості готової продукції через віднесення усіх нестач і наднормативних втрат на витрати виробництва [21]. На думку авторів, через те, що підприємство понесло певні витрати на закупівлю вугілля відповідних марок, а воно у повному обсязі не надійшло у процес виробництва, частина витрат (у сумі втрат) має бути виключена зі складу собівартості готової продукції і віднесена на витрати іншої звичайної діяльності.

На підставі економічно обгрунтованих розрахунків фактичні значення матеріальних витрат можна привести до їх реального значення. З метою визначення негативного впливу наднормативних втрат сировини, на всіх етапах виробничого процесу, на показник собівартості авторами запропоновані відповідні моделі складання матеріальних балансів, що мають будуватися з урахуванням вмісту цінних речовин сировини та закону збереження матерії. Складання балансів процесів транспортування, зберігання, збагачення вугілля та формування шихти полягає у співставленні горючих речовин у покупному вугіллі із сумарною їх кількістю, що буде міститися у похідних продуктах. Для забезпечення точності розрахунків баланси мають складатися за кожним етапом руху сировини окремо (табл. 3).

Таблиця 3

Матеріальні баланси процесів транспортування, зберігання, збагачення вугілля та формування шихти, коксування і переробки коксового газу

Найменування показника	Символ
<i>Матеріальний баланс процесу транспортування $Q^{\Phi}_1 - \Delta Q^H_1 = Q^{\Phi}_2 + \Delta Q^{H,n}_1$</i>	
Фактичний вміст горючих речовин у придбаному вугіллі відповідної марки, т	Q^{Φ}_1
Фактичний вміст горючих речовин в отриманому вугіллі відповідної марки, т	Q^{Φ}_2
Нормативні втрати горючих речовин вугілля під час транспортування, т	ΔQ^H_1
Наднормативні втрати горючих речовин під час транспортування, т	$\Delta Q^{H,n}_1$
<i>Матеріальний баланс процесу зберігання $Q^{\Phi}_3 + Q^{\Phi}_2 - \Delta Q^H_2 - Q^{\Phi}_4 = Q^{\Phi}_5 + \Delta Q^{H,n}_2$</i>	
Фактичний вміст горючих речовин у залишках вугілля відповідної марки на складі на початок періоду, т	Q^{Φ}_3
Нормативні втрати горючих речовин під час зберігання вугілля, т	ΔQ^H_2
Фактичний вміст горючих речовин у вугіллі, що направляється впродовж періоду на збагачення, т	Q^{Φ}_4
Фактичний вміст горючих речовин у залишках вугілля відповідної марки на складі на кінець періоду, т	Q^{Φ}_5
Наднормативні втрати горючих речовин вугілля під час зберігання впродовж періоду на складі, т	$\Delta Q^{H,n}_2$
<i>Матеріальний баланс процесу збагачення $Q^{\Phi}_4 - \Delta Q^H_3 = Q^{\Phi}_6 + Q^{\Phi}_7 + Q^{\Phi}_8 + \Delta Q^{H,n}_3$</i>	
Нормативні втрати горючих речовин під час збагачення вугілля, т	ΔQ^H_3
Фактичний вміст горючих речовин у концентраті, т	Q^{Φ}_6
Фактичний вміст горючих речовин у промпродукті, т	Q^{Φ}_7
Фактичний вміст горючих речовин у поворотних відходах, т	Q^{Φ}_8
Наднормативні втрати горючих речовин вугілля під час збагачення, т	$\Delta Q^{H,n}_3$
<i>Матеріальний баланс процесу формування шихти $Q^{\Phi}_9 - \Delta Q^H_4 = Q^{\Phi}_{10} + \Delta Q^{H,n}_4$</i>	
Фактичний обсяг витраченого покупного і власного концентрату на формування шихти заданої якості і складу, т	Q^{Φ}_9
Нормативні втрати покупного і власного концентрату при формуванні шихти заданої якості і складу, т	ΔQ^H_4
Фактичний обсяг виробленої шихти у звітному періоді, т	Q^{Φ}_{10}
Наднормативні втрати покупного і власного концентрату під час формування шихти, т	$\Delta Q^{H,n}_4$
<i>Матеріальний баланс процесу коксування вугільної шихти $Q^{\Phi}_{11} - \Delta Q^H_5 = Q^{\Phi}_{12} + Q^{\Phi}_{13} + Q^{\Phi}_{14} + Q^{\Phi}_{15} + \Delta Q^{H,n}_5$</i>	
Фактичний обсяг шихти, витраченої у процесі коксування у звітному періоді, т	Q^{Φ}_{11}
Нормативні втрати шихти у процесі коксування у звітному періоді, т	ΔQ^H_5
Фактичний обсяг виробленого металургійного коксу, коксового горішка, коксового дріб'язку відповідно у звітному періоді, т	$Q^{\Phi}_{12,13,14}$
Фактичний обсяг уловленого коксового газу у звітному періоді, т	Q^{Φ}_{15}
Наднормативні втрати вугільної шихти у процесі коксування, т	$\Delta Q^{H,n}_5$
<i>Матеріальний баланс на стадії переробки сирого коксового газу $Q^{\Phi}_{16} - \Delta Q^H_6 = Q^{\Phi}_{17} + Q^{\Phi}_{18} + \dots + Q^{\Phi}_{25} + Q^{\Phi}_{26} + \Delta Q^{H,n}_6$</i>	
Фактичний обсяг сирого коксового газу, що уловлено за звітний період, т	Q^{Φ}_{16}
Нормативні втрати сирого коксового газу при його переробці, т	ΔQ^H_6
Фактичний обсяг (смоли кам'яновугільної, концентрату германієвого, сирого бензолу, котельного палива, дорожніх в'язучих покриттів, нафталіну очищеного, бензину, моторних палив, сульфовугілля, зміцненої сірчаної кислоти), отриманий при переробці сирого коксового газу у звітному періоді, т	Q^{Φ}_{17-26}
Наднормативні втрати коксового газу у процесі переробки газу, т	$\Delta Q^{H,n}_6$

Розроблено авторами.

Науковим підґрунтям складання матеріальних балансів процесу коксування та переробки коксового газу є закон збереження речовин у природі, за яким усі речовини не зникають нікуди і не беруться з нічого, а лише перетворюються з одного стану в інший (табл. 3).

На підставі запропонованої методики складання матеріальних балансів і визначення наднормативних втрат для приведення показника собівартості металургійного коксу до реального значення рекомендовано відкоригувати зміст калькуляцій виробництва продукції першої та другої виробничих стадій. Так, до стандартної структури калькуляційного листа виробництва кам'яновугільної шихти та металургійного коксу треба додати такі рядки-розшифровки: 1) видів супутньої продукції і відходів (з використанням відповідної методики їх оцінки, залежно від варіантів подальшого використання); 2) розмірів наднормативних втрат сировини, готової і супутньої продукції на всіх етапах виробничого циклу, що можуть свідчити про безгосподарність чи функціонування схем виведення активів з господарського обігу.

Запропонований підхід складання матеріальних балансів є вельми дієвим та дозволить виявити і реалізувати значні внутрішні резерви зниження собівартості продукції на коксохімічних підприємствах. Головною умовою реалізації запропонованих рекомендацій є: ведення чіткого добового обліку усіх продуктів, втрат і відходів за їх видами із зазначенням якісних характеристик; встановлення нормативних коефіцієнтів утворення втрат, відходів та продуктів їх переробки на всіх стадіях виробничого процесу, які мають бути затверджені та обов'язковими до виконання у коксохімічній галузі.

Удосконалення законодавчої бази щодо визначення показника собівартості, у сукупності з розробкою методики перевірки достовірності фінансових результатів коксохімічних підприємств на основі складання матеріальних балансів, можуть зробити суттєвий вклад у боротьбу з тінізацією фінансових результатів і оптимізаційними схемами щодо податку на прибуток та ухилянням від його сплати у бюджет.

Подальших досліджень потребує напрям раціональнішого використання ресурсного потенціалу коксохімічних підприємств, економії всіх видів ресурсів та залучення до виробничого процесу поворотних відходів і супутньої продукції. Особливу увагу слід приділити питанню забезпечення переведення економіки підприємств галузі на ресурсозберігаючий напрям розвитку.

Література

1. Лазаренко А.Я. О производстве кокса для широкого использования в различных отраслях народного хозяйства / А.Я. Лазаренко // Кокс и химия. – 2002. – № 4. – С. 8-13.
2. Рудыка В.И. Внешняя среда и ее влияние на производство продукции предприятий коксохимической промышленности: моногр. / В.И. Рудыка. – Харьков: ИД «Инжек», 2007. – 128 с.
3. Рудыка В.И. Сталь, кокс, уголь в 2010 году и далее – состояние, посткризисные прогнозы и перспективы / В.И. Рудыка, В.П. Малина // Кокс и химия. – 2010. – № 12. – С. 2-11.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Головне управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua/>.
6. Річна фінансова звітність коксохімічних підприємств за період з 2003 по 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
7. Майданевич Ю.П. Изучение проблем и причин тенизации экономики Украины / Ю.П. Майданевич, Э.А. Хаирова // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 128. – С. 18-21.
8. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Сасенко. – Київ: Знання України, 2011. – 299 с.
9. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія і практика: моногр. / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 239 с.
10. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних

процесів: моногр. / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.

11. Тищенко О.М. Забезпечення економічної безпеки держави в контексті моніторингу сплати податків: моногр. / О.М. Тищенко, М.О. Кизим, А.О. Єніна-Березовська; за заг. ред. О.М. Тищенка. – Харків: ВД «Інжек», 2012. – 305 с.

12. Власов Г.А. Системный анализ коксохимического производства / Г.А. Власов, В.И. Саранчук, В.М. Чуищев, В.В. Ошовский. – Донецк: «Східний видавничий дім», 2002. – 296 с.

13. Іванов Ю.Б. Формування системи управління коксохімічним підприємством / Ю.Б. Іванов, О.Є. Мадар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2312>.

14. Вода І.С. Напрями підвищення ефективності функціонування коксохімічних підприємств (на прикладі ПрАТ «Макіїв-кокс») / І.С. Вода, Т.В. Овчаренко // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2 (61-62). – С. 47-53.

15. Тищенко О.М. Фінансово-економічна криза та можливості подальшого розвитку коксохімічних підприємств України / О.М. Тищенко, І.М. Волик, Н.В. Белікова // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 67-73.

16. Перевозчикова Н.О. Підхід до комплексної оцінки ефективності управління витратами коксохімічного підприємства / Н.О. Перевозчикова, Г.П. Шавкун // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2011. – № 2 (39). – С. 151-157.

17. Рынок кокса и коксохимические предприятия Украины. Результаты 2011 года / Национальное рейтинговое агентство «Рюрик». – Киев, 2012. – 13 с.

18. Убыточные миллиардеры. Сколько олигархи не платят в украинский бюджет? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ostro.org/general/economics/articles/355618/>.

19. Черникова Є.Г. Шахрайство в умовах коксохімічного виробництва: основні схеми та методи протидії / Є.Г. Черникова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2012. – № 5. – С. 47-51.

20. Городецкий Н.И. Организация и планирование на предприятиях коксохимической промышленности / Н.И. Городецкий, Г.П. Кулиш, Е.М. Рабинович. – М.: Металлургия, 1975. – 370 с.

21. Черникова Є.Г. Удосконалення методики калькулювання собівартості продукції коксохімічних підприємств / Є.Г. Черникова // Економіка Крима. – 2011. – № 2 (35). – С. 336-341.

Надійшла до редакції 03.09.2014 р.

**МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ПРАЦІВНИКІВ
ЗА ВИДАМИ РОБІТ НА ПРИКЛАДІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В останні десятиріччя у практиці управління підприємствами все більша роль приділяється проблемам ефективного використання людських ресурсів. На вітчизняних та зарубіжних підприємствах серед найбільш актуальних проблем виступають задачі управління персоналом та формування відповідної кадрової політики, націленої на зміцнення та використання трудового і людського потенціалу працівників [1, 2, 4, 12].

Проблемам дослідження управління людськими ресурсами присвячено чимало робіт зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, у фундаментальних працях М. Армстронга та Х. Грехема [1, 4], у роботах Г. Десслера [5] приведено еволюцію концепцій щодо управління людськими ресурсами, визначено роль міждисциплінарного підходу та системного аналізу при дослідженні окремих проблем управління персоналом, а саме: оцінки його стану, організації праці та збільшення її продуктивності, використання різних методів мотивації. Складність цих проблем та необхідність використання системного підходу при дослідженні різних завдань управління персоналом підкреслюється у роботах В.С. Половинко, О.П. Єгоршина, І.В. Гуськова та ін. [11, 12]. Так, однією з важливих проблем управління персоналом є планування чисельності працівників та визначення потреби у працівниках при виконанні тих чи інших робіт. У працях Ю.В. Іванова та О.Ф. Мельникова представлено підходи до раціоналізації чисельності персоналу, організації праці персоналу та вимірювання її продуктивності [7-9].

Особливо важливими є проблеми планування людських ресурсів та ефективного їх використання у великих міжнародних та

національних корпораціях і підприємствах [2, 7]. Характеристики процесів управління людськими ресурсами на підприємствах суттєво залежать від специфіки галузі, розміру підприємства, форми власності, напрямків спеціалізації підприємства тощо. Енергетична галузь визначається складністю технологічних процесів, що передбачає особливі вимоги до різних категорій персоналу на цих підприємствах і необхідність забезпечення відповідними кадрами. Дуже актуальною є проблема підвищення ефективності праці на енергетичних підприємствах із застарілими основними фондами, де необхідно часто проводити ремонт і заміну пристроїв, машин та механізмів; оновлювати обладнання та впроваджувати новітні вітчизняні й зарубіжні технології, залучати до праці на підприємствах фахівців, здатних до безперервного професійного навчання та удосконалення кваліфікації, командної роботи, використання навичок управління людськими ресурсами.

Сучасна практика управління енергетичними підприємствами потребує удосконалення ефективності праці персоналу, що є одним із критеріїв підвищення конкурентоспроможності підприємств цього сектору [3]. Як свідчать чисельні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М. Армстронг, В.В. Гончаров, Г. Десслер, Ю.В. Іванов, Е. Мерманн, С.В. Сніжко, Р. Хен та ін. [1, 2, 5, 7, 8, 10, 13], на багатьох великих підприємствах недостатньо повно використовується міцний потенціал методів підтримки управлінських рішень. Залежно від ситуації прийняття рішень можуть бути використані різні підходи та моделі, від чітко формалізованих до експертних [6, 15]. Досить часто

© О.В. Мінкович, 2014

застосовуються їхні комбінації, коли частина інформації якісного характеру обробляється за допомогою експертних методів, а потім перетворена у кількісну форму використовується при розробці різних економіко-математичних моделей. При розв'язанні відповідних економічних проблем в умовах повної інформації, де треба знайти найкращі рішення за одним або кількома критеріями, використовуються різні класи оптимізаційних моделей та методів. Проте, незважаючи на добре розроблений математичний апарат та можливість його використання у різних програмних продуктах, у практиці українських підприємств ці моделі використовуються рідко [6, 9, 13].

Так, досить часто управлінські рішення, особливо в кадровій політиці, носять інтуїтивний характер, поточна інформація не достатньо обробляється і не аналізується за допомогою економіко-математичних методів, тому переважна кількість прийнятих рішень необґрунтована й нераціональна.

Як доводить аналіз ряду публікацій українських вчених (О.В. Грішнєвої, С.Г. Дубової, О.Ф. Мельникова, С.В. Сніжко), присвячених проблемам планування персоналу та організації праці персоналу, оцінки його компетенцій та продуктивності праці, при прийнятті управлінських рішень на практиці на багатьох підприємствах взагалі не використовується міцний потенціал економіко-математичних методів [3, 6, 9, 13]. У багатьох методичних матеріалах та посібниках з питань управління персоналом пропонуються або досить прості моделі, або формули, які враховують лише формальні ознаки праці персоналу. Часто при визначенні необхідної кількості персоналу використовуються лише дані від кадрових служб та експертні оцінки потреб у тих або інших категоріях персоналу [1, 4, 5, 11].

Слід зазначити, що проблема обґрунтування оптимальної чисельності персоналу з використанням і кількісних, і якісних методів, врахуванням критеріїв ефективності праці є актуальною, потребує подальшого опрацювання як з теоретичної точки зору, так і з практичних аспектів – для удосконалення діяльності окремих підприємств.

Таким чином, з урахуванням вищевказаних причин виникає потреба в розробці й апробації економіко-математичних моделей, що можуть бути застосовані при проведенні кадрової роботи та підвищенні ефективності праці персоналу енергетичних підприємств.

У даній статті поставлена *мета* – розробити оптимізаційну модель призначення персоналу за видами робіт з урахуванням критерію ефективності праці, де враховуються якісні експертні оцінки.

Для оцінки ефективності діяльності кожного працівника запропонована розроблена автором модель, яка ґрунтується на використанні зважених оцінок кожного працівника за сьома критеріями: 1) професійна компетентність; 2) креативність; 3) відповідальність; 4) лідерство; 5) урівноваженість рис характеру, доброзичливість, толерантність, вміння знаходити компроміси; 6) управлінські навички та вміння; 7) загальний стан здоров'я.

Перші два критерії мають окремі додаткові критерії, за якими виставляються бали для працівника.

Критерій „професійна компетентність” має 7 локальних критеріїв: 1.1) оцінка професійних знань за результатами теоретичних випробувань; 1.2) оцінка професійних знань за результатами практичних випробувань та тестів; 1.3) загальний рівень оцінки знань за фаховими та основними дисциплінами для даної спеціальності, наданий у дипломі про вищу або середню спеціальну освіту; 1.4) загальний рівень оцінки знань та вмінь, який здобуто на курсах підвищення кваліфікації; 1.5) наявність додаткової освіти; 1.6) володіння сучасними інформаційними технологіями та базовими комп'ютерними програмами; 1.7) володіння іноземними мовами.

Критерій „креативність” має 3 локальних критерія: 2.1) вміння вирішувати нестандартні завдання або діяти у нестандартній ситуації; 2.2) здатність до самонавчання та системного мислення, оволодіння новою технікою, методами аналітичної роботи; 2.3) наявність запропонованих раціоналізаторських пропозицій.

За кожним основним або локальним критерієм виставляється атестаційною комісією підприємства оцінка окремим працівни-

кам від „0” до „100”. Експерти атестаційної комісії ставлять „0” у разі відсутності виконання цього основного або локального критерію. У разі повного 100% виконання критерію експерти проставляють найбільше значення – 100. В усіх інших випадках можливі оцінки знаходяться у межах від 0 до 100.

Для кожного основного або локального критерію експертами підприємства було визначено питомі ваги, сума яких дорівнює 1. Питомі ваги можуть змінюватися для окремих професій та посад залежно від значущості окремих критеріїв при виконанні функціональних обов'язків того чи іншого працівника.

Нижче представлена модель визначення оцінки ефективності праці інженерно-технічних працівників енергетичних підприємств.

Оцінка оцінки ефективності праці визначається на підставі такої формули:

$$OEP = 0,7 \cdot PK + 0,07 \cdot KR + 0,05 \cdot VD + 0,05 \cdot LD + 0,03 \cdot CH + 0,05 \cdot UP + 0,05 \cdot ZD, \quad (1)$$

де *OEP* – оцінка ефективності праці; *PK* – оцінка професійної компетентності; *KR* – оцінка креативності; *VD* – оцінка відповідальності; *LD* – оцінка лідерства; *CH* – оцінка індивідуальних рис характеру; *UP* – оцінка управлінських навичок та вмінь; *ZD* – оцінка загального стану здоров'я.

Професійна компетентність визначається таким чином:

$$PK = 0,2 \cdot OPZ + 0,3 \cdot OPP + 0,1 \cdot ZOZ + 0,2 \cdot ZOK + 0,1 \cdot DO + 0,05 \cdot VIT + 0,05 \cdot VIM, \quad (2)$$

де *PK* – професійна компетентність; *OPZ* – оцінка професійних знань за результатами теоретичних випробувань; *OPP* – оцінка професійних знань за результатами практичних випробувань та тестів; *ZOZ* – загальний рівень оцінки знань за фаховими та основними дисциплінами для даної спеціальності, наданий у дипломі про вищу або середню спеціальну освіту; *ZOK* – загальний рівень оцінки знань та вмінь, який здобуто на курсах підвищення кваліфікації; *DO* – наявність додаткової освіти; *VIT* – володіння сучасними інформаційними технологіями та базовими комп'ютерними програмами; *VIM* – володіння іноземними мовами.

Креативність визначається за такою формулою:

$$KR = 0,4 \cdot VNZ + 0,3 \cdot ZSM + 0,3 \cdot NZR, \quad (3)$$

де *KR* – креативність; *VNZ* – вміння вирішувати нестандартні завдання або діяти в нестандартній ситуації; *ZSM* – здатність до самонавчання та системного мислення, оволодіння новою технікою, методами аналітичної роботи; *NZR* – наявність запропонованих раціоналізаторських пропозицій.

Підвищення ефективності праці персоналу можна досягнути, використовуючи оптимальний розподіл працівників та їх закріплення за окремими видами робіт з урахуванням найбільшої продуктивності праці.

Прикладом вирішення такої задачі є задача оптимального розподілу, яка відноситься до класу цілочисельних задач математичного програмування.

Можливість застосування цієї задачі та її вирішення була показана на підставі даних Управління магістральних газопроводів "Харківтрансгаз". Це підприємство є державним підприємством – філією дочірньої компанії "Укртрансгаз" Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України".

До складу УМГ "Харківтрансгаз" організаційно входять 15 підрозділів, у тому числі: лінійні виробничі управління магістральних газопроводів (ЛВУ МГ); виробничі управління підземного зберігання газу (ВУ ПЗГ) та інші допоміжні структурні підрозділи.

За результатами поточного плану десяти робіт на різних об'єктах УМГ „Харківтрансгаз” слід оптимальним чином провести призначення 10 працівників цього підприємства.

Список робіт наведено нижче.

1. Обслуговування та ремонт ПЛ 220-750кВ на об'єкті Харківської МЕС.
2. Експлуатація обладнання ПЛ 220-750кВ на об'єкті Сумської МЕС.
3. Налагоджування та технічне обслуговування панелі релейного захисту типу „ЕПЗ-1636” на об'єкті Полтавської МЕС.
4. Налагоджування та технічне обслуговування прийомопередавача ПВЗ для високочастотних захистів на об'єкті Харківської МЕС.
5. Експлуатація ЗДТУ енергосистеми на об'єкті Сумської МЕС.
6. Експлуатація обладнання ПЛ 220-750кВ на об'єкті Полтавської МЕС.

7. Налагоджування та технічне обслуговування панелі релейного захисту типу „ЕПЗ-1636” на об’єкті Харківської МЕС.

8. Налагоджування та технічне обслуговування прийомопередавача ПВЗ для високочастотних захистів на об’єкті Сумської МЕС.

9. Експлуатація ЗДТУ енергосистеми на об’єкті Полтавської МЕС.

10. Обслуговування та ремонт ПЛ 220-750кВ на об’єкті Сумської МЕС.

На підставі експертної інформації була дана для кожного з можливих працівників, яких слід відрядити для виконання робіт, оцінка потенційної ефективності їх праці при виконанні тієї чи іншої роботи.

Експерти заповнювали відповідні форми щодо кожного працівника при виконанні ним кожної з робіт 1-10.

Загальна оцінка ефективності праці e_{ij} для кожного працівника i при виконанні робіт j розрахована на підставі розробленої нами моделі. За результатами розрахунків ефективності праці e_{ij} для кожного працівника може коливатися від 0 до 100 одиниць.

У табл. 1 наведено показники ефективності праці e_{ij} для 10 працівників УМГ „Харківтрансгаз”, яких можливо призначити для виконання окремих видів робіт на об’єктах, що належать підприємству.

Таблиця 1

Показники ефективності праці e_{ij} щодо видів робіт на об’єктах, що належать УМГ „Харківтрансгаз”

Працівники	Види робіт на об’єктах, що належать УМГ „Харківтрансгаз”									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	67	72	81	45	54	78	62	81	75	59
2	36	42	56	78	63	51	65	86	60	41
3	74	61	38	47	64	76	42	51	72	87
4	65	78	65	45	89	56	76	71	60	82
5	34	65	67	59	90	45	47	81	88	71
6	40	56	45	62	78	54	43	57	61	64
7	90	87	67	37	57	78	34	76	71	68
8	56	78	51	58	81	43	59	48	84	40
9	41	54	87	67	78	54	53	65	64	66
10	65	83	56	89	34	49	67	78	49	60

Треба таким чином зробити розподіл працівників для виконання робіт, щоби загальна ефективність їхньої праці була найвищою.

Математична модель цієї задачі має вигляд.

Цільова функція, що показує загальну ефективність праці працівників, яких призначено для виконання робіт:

$$Z = \sum_{i=1}^{10} \sum_{j=1}^{10} e_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \max, \quad (4)$$

при обмеженнях:

$$\sum_{j=1}^{10} x_{ij} = 1, \quad i = \overline{1,10}, \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^{10} x_{ij} = 1, \quad j = \overline{1,10}, \quad (6)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad i = \overline{1,10}, \quad j = \overline{1,10}. \quad (7)$$

Згідно припущень моделі оптимального призначення лише один працівник може бути призначений для виконання окремого виду роботи.

Оптимальне рішення для цієї математичної моделі було знайдено за допомогою середовища Excel та відповідних процедур пошуку оптимального рішення, що містяться у меню Сервіс→Пошук рішення.

Оптимальний план призначення працівників для виконання робіт на різних об’єктах УМГ „Харківтрансгаз” представлено в табл. 2.

Оптимальне рішення задачі про призначення працівників для виконання робіт

	x_{i1}	x_{i2}	x_{i3}	x_{i4}	x_{i5}	x_{i6}	x_{i7}	x_{i8}	x_{i9}	x_{i10}
x_{1j}	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
x_{2j}	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
x_{3j}	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
x_{4j}	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
x_{5j}	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
x_{6j}	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
x_{7j}	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
x_{8j}	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
x_{9j}	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
x_{10j}	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0

Згідно із цим планом працівник №1 призначається для виконання роботи № 6 „Експлуатація обладнання ПЛІ 220-750кВ на об’єкті Полтавської МЕС”; працівник № 2 буде відряджений для виконання роботи № 8 „Налагоджування та технічне обслуговування прийомопередавача ПВЗ для високочастотних захистів на об’єкті Сумської МЕС”; працівнику № 3 слід виконувати роботу № 10 „Обслуговування та ремонт ПЛІ 220-750кВ на об’єкті Сумської МЕС”; працівник № 4 призначається для виконання роботи №7 „Налагоджування та технічне обслуговування панелі релейного захисту типу „ЕПЗ-1636” на об’єкті Харківської МЕС”; працівнику № 5 слід доручити виконання роботи № 9 „Експлуатація ЗДТУ енергосистеми на об’єкті Полтавської МЕС”; працівник № 6 є відповідальним за виконання роботи № 5 „Експлуатація ЗДТУ енергосистеми на об’єкті Сумської МЕС”; працівнику № 7 слід доручити виконання роботи №1 „Обслуговування та ремонт ПЛІ 220-750кВ на об’єкті Харківської МЕС”; працівник №8 буде призначений для виконання роботи №2 „Експлуатація обладнання ПЛІ 220-750кВ на об’єкті Сумської МЕС”; працівник № 9 буде виконувати роботу № 3 „Налагоджування та технічне обслуговування панелі релейного захисту типу „ЕПЗ-1636” на об’єкті Полтавської МЕС”, а працівника №10 слід призначити для виконання роботи № 4 „Налагоджування та технічне обслуговування прийомо-передавача ПВЗ для високочастотних захистів на об’єкті Харківської МЕС”.

Загальна ефективність праці працівників при виконанні означених вище робіт буде максимальною і досягне 837 одиниць.

Запропоновані автором економіко-математичні моделі є удосконаленням використання кількісних підходів до задач управління персоналом; вони дозволяють провести оцінку ефективності праці кожного працівника за основними критеріями і використати ці оцінки при оптимальному призначенні працівників за видами робіт за допомогою моделі математичного програмування, яка була адаптована для однієї із задач управління людськими ресурсами на газотранспортних підприємствах на прикладі енергетичного підприємства газотранспортної сфери УМГ “Харківтрансгаз”.

Слід зазначити, що представлений у статті підхід до розробки моделей оптимального призначення працівників з урахуванням оцінок ефективності праці окремих працівників на підставі запропонованих різних якісних критеріїв може бути розвинутий у подальших дослідженнях на прикладах діяльності інших підрозділів УМГ “Харківтрансгаз” або подібних підприємств енергетичної галузі.

Література

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.
2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управленческого персонала. В 2-х томах. – Т.1: Опыт лучших промышленных фирм

США, Японии и стран Западной Европы [Текст] / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 2007. – 816 с.

3. Грiшнова О.В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грiшнова, О. Шпирко // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3-5.

4. Грэхем Х.Т. Управление человеческими ресурсами: пер. с англ. / Х.Т. Грэхем. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 600 с.

5. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер. – М.: БИНОМ, 1997. – 432 с.

6. Дубова С.Г. Застосування інформаційних технологій в управлінні персоналом підприємства / С.Г. Дубова // Прогресивні інформаційні технології в науці і освіті: міжвуз. наук.-практ. конф., 4-5 жовтня 2007 р.: зб. наук. праць. – Вінниця: ВСЕІ Університету «Україна», 2007. – С. 221-225.

7. Иванов Ю.В. Рационализация численности персонала государственного предприятия / Ю.В. Иванов, С.В. Колесникова, Л.Н. Холодова // Управление персоналом. – 2007. – № 4 (158). – С. 50-52.

8. Иванов Ю.В. Современные методы организации и оплаты труда / Ю.В. Иванов // Управление персоналом. – 2006. – №5(135). – С. 56-71.

9. Мельников О.Ф. Основні моделі управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс] / О.Ф. Мельников // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2 (34). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu/2008_2/doc/5/01.pdf.

10. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э. Мерманн. – Х.: Гуманитарный Центр, 2004. – 184 с.

11. Методология управления трудовыми ресурсами: моногр. / А.П. Егоршин, И.В. Гуськова. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.

12. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация: моногр. / В.С. Половинко. – М.: Информ-Знание, 2002. – 484 с.

13. Сніжко С.В. Менеджмент у паливно-енергетичному комплексі / С.В. Сніжко, К.О. Великих; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.:ХНАМГ, 2009. – 344 с.

14. Хен Р. Как руководить людьми. Практика менеджмента предприятия [Текст] / Р.Хен, Г. Беме – Бад. – Гарцбург: Евромеджмент, 1993. – 31 с.

15. Эддоус М. Методы принятия решения / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

Надійшла до редакції 28.08.2014 р.

**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ 2013:
АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ, ВЫЗОВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ**

**Научно-аналитический доклад НАН Украины
Часть 2 (Продолжение. Начало в №2/2014)**

**1.5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**1.5.1. Тенденции развития мировой
экономики**

Современное состояние и потенциал роста экспортоориентированной промышленности Украины в значительной степени зависит от тенденций развития мировой экономики (рис. 1.19-1.20). Главная из них – подъем мирового Юга¹ и отставание стран зоны евро. Эти процессы будут продолжаться, хотя и с некоторыми особенностями, в ближайшие годы².

Наибольшие темпы роста ВВП в 2013 г. наблюдались в Азии – 6,4% (за исключением Японии – ≈ 2%), меньшие – в Центральной и Южной Африке (4,8%), Латинской Америке (3,9%), на Ближнем Востоке (регион MENA) (3,8%), Восточной Европе (2,9%), Северной Америке (2,2%), еще меньшие – в Западной Европе (0,3%).

В 2013 г. удельный вес США в мировом экономическом росте превысил удельный вес Китая (по рыночному курсу валют), а удельный вес Японии – Индии. Но при этом темпы роста ВВП КНР и Индии были выше, чем в США и Еврозоне.

Производство одновременно росло в трех крупных регионах – США, Японии и Европе, что в последние годы случалось нечасто.

¹ Программа развития Организации Объединённых Наций. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире / пер. с англ. изд-ва "Весь Мир". – The United Nations Development Programme, New York, USA, 2013. – 203 с.

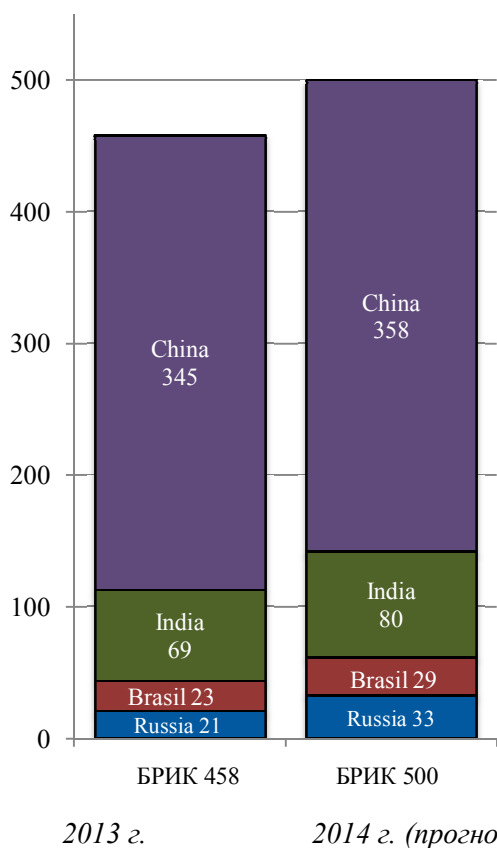
² National Intelligence Council, USA. Global Trends 2030: Alternative Worlds, 2012. –140 p.

За 2012-2013 гг. экономика США создала 4 300 000 новых рабочих мест, а в течение 2014 г. планируется создать еще 2 млн. Федеральная резервная система США, которая в последние годы постоянно «допечатывала» деньги, остановила этот процесс, так что теперь ожидается рост процентных и учетных ставок, а также стоимости американской валюты.

Начался экономический рост в Европе. Страны Еврозоны вышли из рецессии и доверие к евро растет вследствие соответствующих мер со стороны Германии. Однако банковский союз – критически важное мероприятие для стабилизации евровалюты – остался лишь проектом, а экономический рост будет и дальше обуславливаться главным образом режимом экономии. Производительность труда постепенно растет, затраты на рабочую силу сокращаются, а значительный дефицит платежного баланса в Италии, Испании и Португалии в течение 2013 г. сократился.

Экономика Японии также характеризуется определенным ростом. Длительное сокращение цен в течение двух последних десятилетий в 2013 г. стало «шоковой терапией» для экономики страны, но эмиссия денег Центральным банком Японии обусловила снижение курса иены и рост цен.

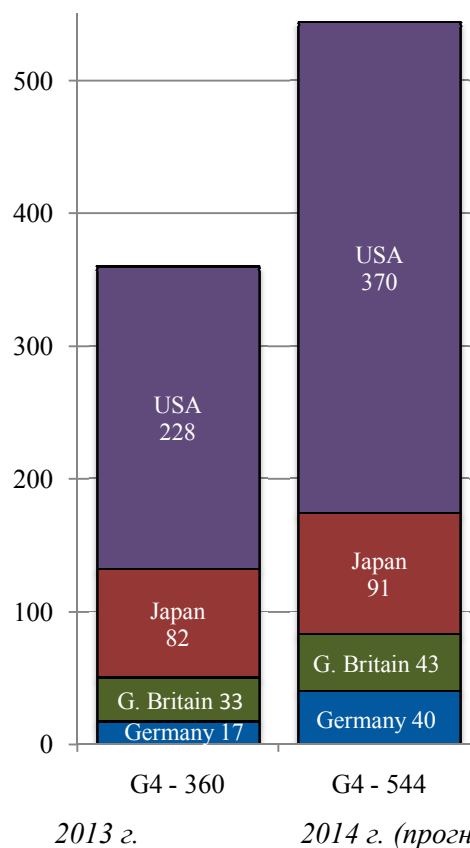
Таким образом, в течение 2013 г. экономика США выросла почти на 3%, Японии – на 2%, а экономика Еврозоны – на 1,2%. Большинство развивающихся стран достигли лучших результатов, однако разрыв между ними усилился. Особенно это касается дифференциации уровней экономического развития стран-членов ОЭСР и стран, которые не являются участниками данной организации.



Составлено по данным официального сайта Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>).

Рис. 1.19. Рост ВВП стран БРИК, млрд дол. США

Что касается Украины, то, несмотря на преимущества ее геоэкономического положения, исполнение правительством обязательств по уплате внешнего долга (согласно графику погашения заимствований в 2013 г. Украина осуществила выплаты МВФ на сумму 5,6 млрд долл. США), оптимизацию институционального обеспечения внешнеэкономической деятельности (внесение изменений в Таможенный и Налоговый кодексы – ст. 141 «Помещение товаров под таможенный режим беспошлинной торговли», ст. 288 «Особенности обложения особыми видами пошлины» и др.), государство значительно ухудшило свои позиции в Глобальном рейтинге конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, Всемирный экономический форум), заняв 84 место из 148 (на



Составлено по данным официального сайта Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>).

Рис. 1.20. Рост ВВП стран «Большой четверки G4», млрд дол. США

11 позиций ниже в сравнении с предыдущим периодом)¹.

Хотя в целом Украина сохранила свои конкурентные преимущества в 2013 г. благодаря большому размеру рынка (38 место) и относительно качественной системе образования, однако вопросы повышения конкурентоспособности товаров и услуг (124 место) и реформирования финансового и банковского секторов (117 место) требуют немедленного решения. Также важными проблемами в стране традиционно остаются бюрократизм, отсутствие прозрачности и фаворитизм. Вследствие отмеченных недостат-

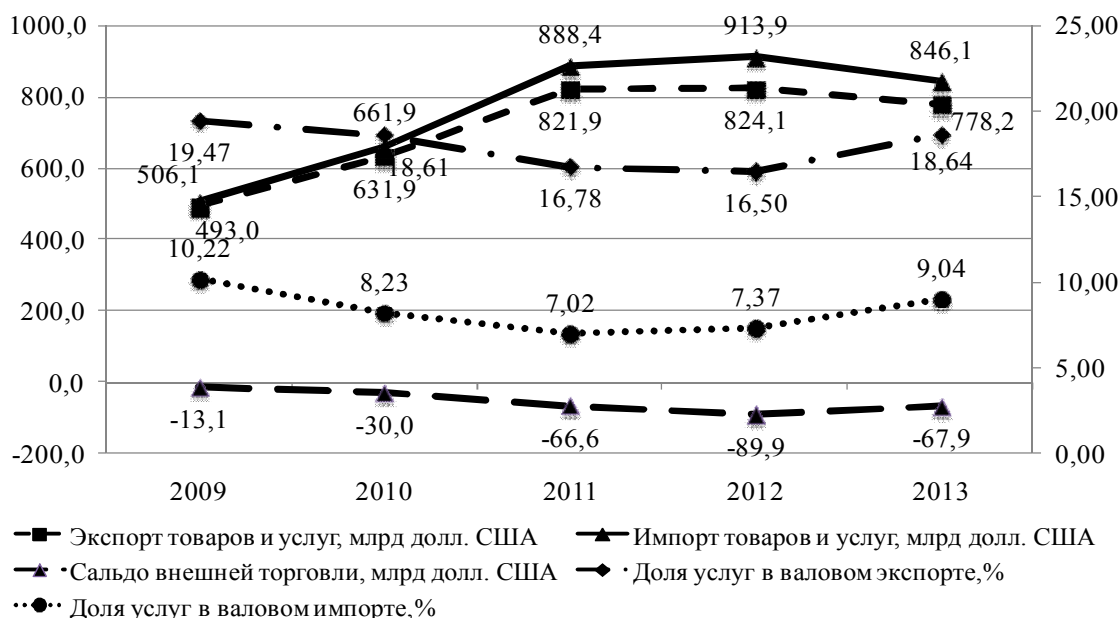
¹ The Global Competitiveness Index 2013-2014: Country Profile Highlights [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_CountryHighlights_2013-2014.pdf.

ков, агентством Standard&Poor's долгосрочный рейтинг дефолта эмитента Украины в иностранной валюте был снижен с уровня В-до ССС и подтвержден долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в национальной валюте на уровне В-. Краткосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте снижен с уровня В до С¹.

В государстве заметно возросла политическая нестабильность, что оказало негативное влияние на суверенную кредитоспособность Украины. Среди факторов, повлиявших на снижение рейтинга, можно отметить высокую уязвимость банковской системы, риск дальнейшей девальвации национальной валюты и слабость делового окружения.

1.5.2. Промышленность Украины на внешних рынках

В целом по экономике Украины в 2013 г. экспорт товаров, среди которых большую часть составляет продукция промышленности, составил 63,3 млрд долл. США, а импорт – 77,0 млрд долл. США. В сравнении с 2012 г. экспорт сократился до 92%, импорт – до 90,9%. Отрицательное сальдо составило 13,7 млрд долл. США (за 2012 г. сальдо также отрицательное – 15,9 млрд. (рис. 1.21).



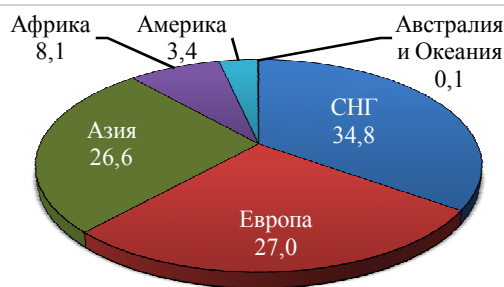
Составлено по данным Государственной службы статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Рис. 1.21. Динамика внешней торговли Украины, млрд долл. США

Географическая структура экспорта и импорта товаров представлена на рис. 1.22 и 1.23. Как видно из приведенных данных, у Украины сложились наиболее тесные хозяйственные связи со своими географическими соседями – странами СНГ (с востока) и стра-

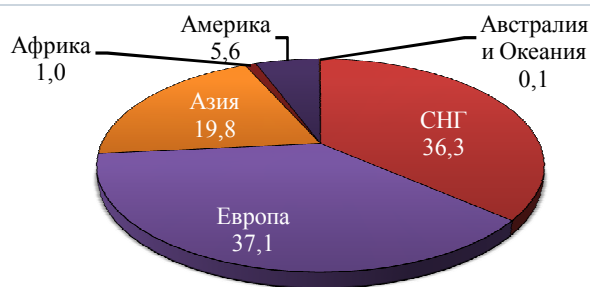
нами Европы (с Запада). По видам экономической деятельности наибольшие экспортные поставки (рис. 1.22) осуществляли предприятия, основным видом деятельности которых является металлургическое производство – 25,7% от общего объема экспорта (сокращение в сравнении с 2012 г. составило 6,9%), оптовая торговля и посредничество в торговле – 20% (сокращение составило 15,2%), производство пищевых продуктов, напитков – 5,6% (рост составил 9,8%), добыча металлических руд (рост 18,6%), произ-

¹ Ratings.standardandpoors.com. Europe, Middle East and Africa, Spotlight on Russia and Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ratings.standardandpoors.com/economic-research/europe-middle-east-and-africa/Russia-CIS.html>.



Составлено по данным Государственной службы статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Рис. 1.22. Географическая структура товарного экспорта Украины в 2013 г., %



Составлено по данным Государственной службы статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Рис. 1.23. Географическая структура товарного импорта Украины в 2013 г., %

водство других транспортных средств – 5,5% (сокращение на 27,3%), химическое производство – 4,7% (сокращение на 26,2%), производство машин и оборудования – 3,8% (сокращение на 6,6%) и сельского хозяйства, охоты и связанных с ними услуг – 3,6 % (сокращение на 2,1%).

Минеральные продукты составили 29,1% объема импорта товаров (сокращение составило 18,8%) (рис. 1.23). На поставки механических и электрических машин приходилось 16,2% (сократились на 5,4%), продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности – 11% (импорт сократился на 1,8%), средств наземного транспорта, летательных аппаратов, плавучих средств – 7,7% (сокращение на 26,8%), недрагоценных металлов и изделий из них – 6,5% (сокращение 4,5 %), в том числе черных металлов и изделий из них – 4,5% (сокращение на 4,1%), полимерных материалов, пластмасс и изделий из них – 6% (рост импорта составил 2,8%), готовых пищевых продуктов – 4,2% (рост составил 8,5%) , продуктов растительного происхождения – 3,5% (рост на 9,9%), текстильных материалов и текстильных изделий – 3,2% (сокращение на 5%) от общей стоимости импорта.

В отчетном периоде увеличился экспорт отдельных промышленных товаров: железнодорожных локомотивов, локомотивных тендеров – на 69,2% (РФ, Азербайджан, Латвия), каменного угля – на 20,9% (Турция, Словакия, Болгария), руд и концентратов железных – на 19,4% (Китай, Чехия, Польша), сигарет, папирос с содержанием табака – на 12,4%

(Грузия, Азербайджан, Молдова), лесоматериалов необработанных – на 11,7% (Китай, Турция, Румыния), чугуна передельного – на 7,6% (Италия, Турция, США), лесоматериалов обработанных – на 6,5% (Турция, Италия, Венгрия), лекарственных средств – на 4,2% (Узбекистан, РФ, Беларусь), хлебобулочных, мучных кондитерских изделий – на 4% (РФ, Казахстан, Азербайджан), сыров – на 1,1% (РФ, Казахстан, Молдова).

В отчетном периоде наблюдалось также увеличение импорта отдельных промышленных товаров: кокса и полукокса из каменного угля – на 30,4% (Польша, РФ, Казахстан), удобрений минеральных или химических, азотных – на 29,8% (РФ, Польша, Узбекистан), покрышек пневматических резиновых новых для легковых автомобилей – на 6,5% (РФ, Корея, Япония), машин сельскохозяйственных, садовых или лесохозяйственных для подготовки и обработки почвы – на 5% (США, Германия, Франция), удобрений минеральных или химических, содержащих два или три питательных элемента – на 3,4% (РФ, Беларусь, Финляндия).

Таким образом, во внешнеэкономической сфере основными для промышленности в 2013 г. были следующие тенденции:

во-первых, экономика Украины в целом и ее промышленность в частности продолжают ощущать последствия второй волны мирового финансового кризиса, что приводит к экономической турбулентности и росту неопределенности;

во-вторых, значительное влияние экзогенных факторов (гипертрофированная от-

крытость экономики, долговая и энергетическая зависимость и т.д.) вызывает высокий уровень тензирования экономики, что значительно затрудняет разработку стратегий и целевых программ экономического развития секторов национального хозяйства в целом и внешнего – в частности;

в-третьих, в 2013 г. мировые цены на сырье были волатильными и завершили год в целом практически без изменений; однако падение цен на металл и сельскохозяйственную продукцию уравновесило повышение цен на энергоресурсы, что и обусловило рост экспортной зависимости Украины;

в-четвертых, экономическая торговая интеграция по товарам с высокой добавленной стоимостью имела преимущественно восточный вектор – страны СНГ, Азии и Юго-Восточной Азии.

2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

2.1. ПРИОРИТЕТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Преодоление кризисных явлений и обеспечение стабильного развития промышленности Украины требуют разработки и реализации матричной промышленной политики европейского типа¹.

Такая политика основывается на том, что:

успехи промышленности зависят, в первую очередь, от действий бизнеса, который несёт ответственность за развитие продуктов, процессов и мастерства рабочих, необходимых для сохранения имеющихся, и открытие новых рынков в глобализированном мире, поиска новых возможностей роста с

учётом требований корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития;

главной задачей государственной промышленной политики является создание благоприятной среды для развития всего массива бизнеса путём реализации комплекса горизонтальных мероприятий по содействию инновациям, структурным сдвигам, конкурентоспособности при избегании селективных интервенций (в те или иные виды деятельности, отрасли или производства);

промышленная политика не может быть ограничена только широкими горизонтальными мероприятиями (см. п. 2.2 «Институциональные факторы»), а должна учитывать специфический контекст отдельных регионов и секторов, то есть предусматривать матричное сочетание базисных горизонтальных мероприятий, а также их региональных (территориальных) и секторальных (отраслевых) аспектов.

В контексте матричной политики постановка новых целей развития промышленности не является прерогативой правительства, а должна осуществляться в процессе государственно-частного партнёрства владельцев промышленных предприятий, с одной стороны, и украинского государства в лице правительства, научных и общественных организаций, с другой. Его результатом должно быть достижение стратегического консенсуса, в том числе о перспективных направлениях территориального и отраслевого развития.

Современные стратегические интересы украинского государства заключаются в сохранении и эффективном наращивании национального промышленного потенциала прежде всего на собственной территории и в основном на собственной ресурсной базе с учётом экологических требований и с достаточным уровнем диверсификации (по продуктовой и технологической структуре). При этом необходимо обеспечить баланс между промышленными отраслями (секторами, производствами), которые, с одной стороны, определяют стратегические перспективы Украины на глобальных рынках, а с другой – являются критическими с позиций национальной и экономической безопасности.

Исходя из этого в первоочередном порядке должен быть найден консенсус отно-

¹ Implementing the Community Lisbon Programme: A policy framework to strengthen EU manufacturing – towards a more integrated approach for industrial policy. – European Commission, 2005, COM (2005) 474 final; An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage SEC (2010) 1272, COM (2010) 614 final.

сительно перспектив развития таких отраслей, как:

научноёмкие машиностроительные производства (авиационная и ракетно-космическая отрасль, судостроение, сельскохозяйственное машиностроение, энергетическое и транспортное машиностроение, высокотехнологичное оборудование для добывающей и металлургической промышленности);

приборостроение (высокотехнологичные приборы и системы широкого функционального и отраслевого назначения, в частности для развития жилищно-коммунальной и социальной – здравоохранение, образование – сфер);

оборонно-промышленный комплекс (производство современных видов вооружения и военной техники);

производство экологически и биологически чистых пищевых продуктов;

добыча топливно-энергетических полезных ископаемых и новейшие виды производств по их комплексному использованию и переработке;

производство электроэнергии, в том числе на основе возобновляемых и нетрадиционных ресурсных источников;

базовые перерабатывающие производства (металлургия, химия и нефтехимия).

Традиционные базовые отрасли материально-сырьевого сектора промышленности также должны развиваться, но только на принципиально новом технико-технологическом фундаменте и в экономически целесообразных и экологически допустимых пределах.

При этом важно подчеркнуть, что современный научно-технический прогресс и инновации открывают новые возможности для развития всех без исключения отраслей промышленности – как традиционных базовых, так и авангардных производств. Ввиду этого принципиально важным становится не столько определение приоритетов как таковых, сколько организация стратегического публичного сотрудничества государства и бизнеса под контролем гражданского общества и такой координации их действий, которая способна обеспечить принципиальную согласованность планов правительства и владельцев предприятий как по стратегическим целям развития промышленности страны, так и по актуальным механизмам их реализации.

По сути, речь идёт о формировании Ukraine-corporation, т.е. страны, которая действует как большое, но единое и целенаправленное общество, как государство развития с активным правительством и национально-ответственной элитой, которые считают быстрое экономическое развитие своей первоочередной целью¹. При этом площадка для организации такого сотрудничества должна находиться на нейтральной территории – в том смысле, что ни правительство, ни доминирующие владельцы предприятий не должны иметь априорных преимуществ при отстаивании своих интересов.

На общенациональном уровне для восстановления управляемости промышленностью должен быть создан специальный орган управления развитием², обладающий правом законодательной инициативы и призванный формировать «длинные» правила игры экономических субъектов, независимые от текущих политических установок, определения и согласования стратегических интересов как результат совместного и открытого взаимодействия представителей власти, бизнеса и гражданского общества. Для этого данный орган должен наладить перманентное стратегическое сотрудничество и координацию действий между правительством, бизнесом и обществом, основанные в том числе на организационных возможностях известных из европейского опыта Технологических платформ, Групп высокого уровня и Совместных технологических инициатив³.

¹ Программа развития Организации Объединённых Наций. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире / пер. с англ. изд-ва "Весь Мир". – The United Nations Development Programme, New York, USA, 2013. – P. 66.

² Такие специальные органы управления имеются в большинстве успешных государств развития. См.: Gumede, W. Comparative development planning. Development Planning Division // Working Paper Series. – 2009. – № 8, DBSA: Midrand. – P. 7-8.

³ Подробнее см.: Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: моногр. / В.П. Вишневский, А.И. Амоша, Л.А. Збаразская, А.А. Охтеня, Д.Ю. Череватский; под общ. ред. В.П. Вишневского и Л.А. Збаразской / НАН Украины, Ин-т экономики пр-сти. – Донецк, 2013. – С. 43-79.

Результатами его деятельности должны стать: общественно признанные стратегические национальные приоритеты развития экономики и промышленности, имеющие статус закона; научно обоснованные прогнозы развития промышленного производства, в том числе в разрезе ключевых технологий и основных видов промышленной продукции; системно сбалансированный комплекс долго- и среднесрочных целевых программ развития, реализующих идею управления по принципу «от достижения к достижению» (вместо управления по принципу «от бюджета к бюджету»).

В контексте создания новой национальной системы управления промышленностью важно существенно повысить уровень научно-аналитического обоснования стратегических направлений развития промышленности Украины. Успешное экономическое «завтра» Украины невозможно без фундаментальных исследований новейших тенденций развития мировой экономики и промышленности, улавливающих не просто ситуативные изменения, а глубокие системные сдвиги в её процессах и структуре, которые раскрывают природу и последствия проявления новых закономерностей во всем их многообразии.

Для перехода на инновационный путь развития промышленности требуется, во-первых, повысить эффективность и увеличить объёмы бюджетного финансирования академического и вузовского секторов науки в параметрах, сопоставимых с практикой эффективно действующих государств развития, и, во-вторых, принять меры для восстановления сотрудничества науки и производства, возрождения отраслевого и заводского секторов науки, масштабного привлечения к их финансированию средств корпоративного сектора экономики, дефицит которых, как свидетельствует опыт ведущих индустриальных стран, не может быть компенсирован государством¹.

В рамках среднесрочной концепции промышленной политики для «запуска» неоиндустриализации в Украине на данном эта-

пе её развития чрезвычайно важно использовать возможности вхождения в новые глобальные цепочки создания стоимости – от доступа к сырью и энергии до послепродажного обслуживания и утилизации промышленных товаров, – отдельные звенья которых расположены, как правило, в разных географических местах в соответствии с конкурентными преимуществами отдельных предприятий, стран и мировых регионов. Для этого нужно определить наиболее перспективные для национального производства глобальные цепочки создания стоимости, встраивание в которые обеспечит новое качество роста в промышленном секторе. Необходимо найти формы действенной государственной поддержки вхождения в такие цепочки, связанного с переходом от технологически устаревших производств, которые доминируют в настоящее время в украинской промышленности и определяют её место в низкодоходных первичных звеньях глобальных цепочек, к производствам, встроенным в более доходные наукоёмкие звенья.

При этом должны быть учтены новейшие глобальные тенденции, определяющие перспективы мировой экономики, в частности экономическая стагнация традиционных промышленных лидеров (в том числе ЕС), подъем мирового Юга, ускорение процессов региональной экономической интеграции как альтернативы глобальной конкуренции и т.д. Очевидно, что факторами выбора для Украины (особенно в ближайшей перспективе) будут использование природно-ресурсного (с ограничениями по экологии и национальной безопасности), трудового и транзитного потенциалов. В данном ракурсе оценки вектора на вхождение в цепочки, ориентированные на быстро растущие экономики мирового Юга, дают больше шансов для успешного решения задач неоиндустриализации Украины, чем европейский вектор, отягощённый к тому же проблемами замедления экономического роста и обострением межцивилизационных противоречий².

¹ Heymann E. Europe's re-industrialisation. The gulf between aspiration and reality / Eric Heymann, Stefan Vetter. – Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research, 2013. – P.13.

² Buchanan, Patrick J. The Death of the West. How Dying Populations and Immigrant Invasions Imperil Our Country and Civilization / Patrick J. Buchanan / New York. – St. Martin's Press, 2002. – 308 p.

2.2. СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СРЕДЫ

2.2.1. Институциональные факторы развития промышленности

Развитие промышленности Украины обусловлено тем, какие потенциальные возможности имеются в этом секторе экономики и с какими рисками и угрозами связана реализация таких возможностей. При этом, поскольку промышленность не является изолированным элементом экономики страны, а его неотъемлемой частью, сфера действия современных возможностей, рисков и угроз выходит за пределы самого промышленного сектора и определяется особенностями общей хозяйственной среды, исторически сложившейся на территории государства.

Уже много лет международные рейтинговые агентства (Pricewaterhouse Coopers, The World Bank and International Finance Corporation и др.) составляют отчеты, в которых оцениваются условия осуществления хозяйственной деятельности в стране, сформировавшиеся в том числе под влиянием механизмов государственного регулирования (Doing business, Paying taxes т.п.).

Из анализа оценок Doing business за 2011-2013 гг., а также прогнозов на 2014 г. (табл. 2.1), следует вывод о том, что в Украине ситуация с условиями для ведения бизнеса, в том числе в промышленности, постепенно улучшается, хотя страна до сих пор занимает низкие места в мировом рейтинге (2014 г. – 112 место), значительно уступая не только странам-лидерам, но и соседям – РФ (2014 г. – 92 место), Беларуси (2014 г. – 63 место), Польше (2014 г. – 45 место).

Таблица 2.1

Отдельные сведения о лёгкости ведения деловой активности в Украине

Показатели	2011	2012	2013	2014 (перспективы)
Легкость ведения бизнеса, место	149 (из 183)	152 (из 183)	137 (из 185)	112 (из 189)
В частности: Возможность открытия бизнеса, место	118	112	50	47
Получение разрешений на строительство, место	179	180	183	41
Регистрация собственности, место	164	166	149	97
Получение кредитов, место	32	24	23	13
Защита инвесторов, место	109	111	117	128
Ведение международной торговли, место	139	140	145	148
Выполнение обязательств по контрактам, место	43	44	42	45
Уплата налогов, место	181	181	165	164

Составлено по данным: The World Bank and International Finance Corporation (<http://www.doingbusiness.org>).

Так, в период с 2011 по 2013 г. происходило упрощение требований к открытию бизнеса, регистрации собственности, а также уплате налогов. Отдельные условия ведения бизнеса – получение кредитов и выполнение обязательств по контрактам – были сравнительно благоприятными в Украине. Однако такие важные для развития экономики показатели, как легкость ведения международных

торговых операций и защита инвесторов, из года в год демонстрируют тенденции к ухудшению.

В целом же в Украине остается очень много проблем и недостатков, препятствующих развитию не только её промышленного сектора, но и экономики в целом. Такие недостатки, наблюдающиеся как в части правового обеспечения, так и специфических норм

ведения хозяйственной деятельности, нужно последовательно исправлять для создания новых стимулов развития промышленности.

Решению этой задачи в определенной степени может способствовать имплементация в украинское хозяйственное законодательство европейских норм (вставка 2.1). Однако в целом проблема является более сложной и комплексной, затрагивая в том числе базовые институты, определяющие мотивацию экономических субъектов.

Как свидетельствуют статистические данные (см. п. 1.1.3), в настоящее время в Украине сложилась критическая ситуация с прибыльностью бизнеса. Это видно как из анализа показателей рентабельности, так и финансовых результатов деятельности промышленных предприятий. В частности, доля прибыли в ВВП страны опустилась до минимальных значений за последние 15 лет. Уровень прибыли предприятий и предпринимателей в совокупных доходах экономики в настоящее время находится на историческом минимуме. Уже более 40% предприятий являются нерентабельными, и эта цифра продолжает расти. Отмеченное даёт основания утверждать, что в украинской экономике ещё с докризисного 2008 г. прослеживается тенденция к снижению нормы прибыли. Пик показателя рентабельности операционной деятельности (по видам экономической деятельности) был достигнут в 2005 г.

Ограничение способности национальной экономики создавать добавленную стоимость и прибыль является одной из основных причин кризисных явлений, с которыми столкнулась промышленность Украины. Отсутствие доходов или их ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли влекут за собой отсутствие мотивации к ведению бизнеса и, как следствие, к инвестициям и расширению производства. Это предопределяет и ограниченность финансовых ресурсов для частных инвестиций, и сокращение бюджетных доходов, за счет которых также возможно стимулировать развитие национальной экономики. Данные явления указывают на кризис институциональной модели, на которой основано получение прибыли.

В период до 2014 г. в Украине сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации прибыли в бизнесе, кроме использования природных преимуществ, стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса. В то же время основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения прибыли, стала экономическая власть, к которой относятся: монополия рыночная власть; вертикальная интеграция; внутрикорпоративная власть, диктующая режим и условия оплаты труда; доступ и использование в частных целях государственной, в частности правоохранительной и судебной власти; использование частного насилия как легализованного (структуры безопасности), так и уголовного характера и т.д.

Однако такой механизм получения экономической прибыли путем захвата и раздела ренты власти имеет свои пределы, которые уже можно считать исчерпанными.

Для этого есть ряд причин.

Во-первых, искусственное занижение цен на издержки производства возможно только до некоторого критического уровня, при пересечении которого возникает нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для ведения производственной деятельности.

Во-вторых, интересы максимизации прибыли и соответственно минимизации затрат производства входят в противоречие с интересами государства, его социальной и инфраструктурной политикой.

В-третьих, к негативным последствиям институциональной модели получения прибыли, сложившейся в настоящее время в Украине, следует отнести отторжение инноваций, углубление диспропорций в развитии видов экономической деятельности, низкое качество экономического роста.

В-четвертых, высокие темпы научно-технического прогресса в мировой экономике, благодаря чему ускоренное снижение физических издержек производства (как результат авангардных технологий) опережает возможности отечественных предприятий по поддержанию заниженных цен на ресурсы (природные и трудовые). Кроме того, внедре-

Хозяйственное законодательство: перспективы 2014

В 2013 г. в развитии законодательства продолжают тенденции прошлых лет – увеличение числа нормативных актов с одновременным игнорированием их кодификации на базе Хозяйственного кодекса Украины (ХКУ). Практически все принятые за этот период правовые акты носят ситуативный характер и не решают главных задач. Из положительных тенденций развития соответствующего законодательства можно отметить его некоторую экологизацию, а на сегодняшний день – попытку децентрализовать управление экономикой, примером чего является внесение 27.02.2014 г. в Верховную Раду Украины законопроекта о Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине, главной целью которого является надлежащее и эффективное распределение полномочий между уровнями органов местного самоуправления и органами исполнительной власти на основе децентрализации публичного управления и subsidiarity*.

Важную роль в правовом регулировании отношений в промышленной сфере и достижении положительных результатов в её развитии играют также государственные программы, направленные на решение важнейших проблем экономики**.

В контексте подписания Соглашения об ассоциации с ЕС (СА) можно прогнозировать значительные изменения в отечественном законодательстве, в частности в сфере металлургии. Так, в июне 2013 г. Европейская комиссия представила мероприятия по восстановлению металлургической промышленности в ЕС – «План действий по конкурентоспособности и устойчивости сталелитейной промышленности в Европе», где особое внимание уделено экологии***. Это важно, поскольку в соответствии с Приложением XXIX к главе 6 "Окружающая природная среда" СА Украина обязана (в срок от 2 до 10 лет) приблизить свое законодательство к законодательству ЕС по нескольким направлениям, одним из которых является промышленное загрязнение и техногенные угрозы (41 Директива 24 Регламента и др.), где основные риски для украинской металлургии состоят в значительной технологической отсталости.

Аналогичные риски для отечественных предприятий лежат и в основе Директив ЕС по государственным закупкам, которые вступили в силу с 01.01.2014 г. При экспорте товаров в ЕС украинские производители столкнутся с требованиями, предусматривающими активное использование государственных закупок как средства реализации задач в сфере охраны окружающей среды и труда. Заказчики могут в любой момент выдвинуть экологические требования к поставщикам, тем самым усложняя их участие в закупках в рамках ЕС.

В последние годы хозяйственное законодательство стало включать положения экономического законодательства ЕС. Однако этот процесс отстаёт от необходимых с учётом требований СА темпов. В случае отсутствия имплементированных в отечественное законодательство норм и при условии подписания экономического блока СА, который не предусматривает механизмов прямого действия норм ЕС, состоится прямое замещение (правовая экспансия) значительного массива законодательства Украины нормами права ЕС.

Одним из возможных направлений в таких обстоятельствах является полная реализация положений преамбулы ХКУ, согласно которой он способствует гармонизации с другими экономическими системами (в том числе и ЕС). При этом кодекс способен путём увеличения числа статей за счёт наиболее важных норм, заимствованных из СА и актов ЕС, стать стержнем процесса адаптации, что представляется оптимальным, учитывая необходимость работы с одним базовым законом вместо около 20 тыс. нормативных актов одновременно в условиях ограниченности во времени.

* Проект Закону про Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=50013.

** Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 17.07.2013 р. № 603-р // Офіційний вісник України. – 2013. – №66. – Ст. 2402.

*** Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe / European Commission. – Brussels, XXX COM(2013)407. – 23 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/steel-action-plan_en.pdf.

ние новых технологий ведёт к созданию продукции с такими качественными характеристиками, которые отечественная экономика производить уже в принципе не в состоянии.

В результате наблюдается постепенное понижение качественной «ниши» украинской продукции на мировых рынках и реальная угроза её вытеснения с лучших мировых рынков в целом.

Исчерпание ресурсных резервов создания прибыли (резервов для занижения расходов производства) приводит к исчерпанию источников экономического роста.

Центральной проблемой экономической и особенно промышленной политики должно стать воссоздание источников получения прибыли и формирование эффективных институциональных моделей её максимизации, без чего невозможно обеспечить устойчивый экономический рост вследствие отсутствия необходимой мотивации и инвестиционных ресурсов. Для этого необходимо перейти от нынешних институциональных форм ведения бизнеса и максимизации прибыли, основанных на избытке экономической власти и искусственном занижении расходов на ведение бизнеса. То есть в Украине нужно устранить частную экономическую власть как источник получения экономической ренты и создать условия для перехода к бизнес-стратегиям, в которых получение и максимизация прибыли основываются на таких конкурентных преимуществах, как эффективность организации бизнеса, инновационная стратегия роста, повышение качества и скорости бизнес-процессов.

Осуществление такой политики должно происходить за счет комплекса первоочередных институциональных преобразований:

ограничение монополизма и принятие мер по защите экономической конкуренции. Это положение должно реализовываться путем введения ответственности за антиконкурентные действия со стороны органов власти, органов местного самоуправления, органов административно-хозяйственного управления и контроля, что необходимо утвердить внесением соответствующих изменений в Закон Украины «О защите экономической конкуренции»;

приведение номинального акционерного капитала в соответствие с реальным капиталом. Необходимо провести реальную корпоратизацию целостных хозяйственных структур, сложившихся к настоящему времени. Речь идет о преобразовании в открытые акционерные общества существующих закрытых бизнес-структур, которые контролируют стратегические хозяйственные комплексы (ИСД, СКМ и др.), вследствие чего их нынешние владельцы должны стать обычными держателями акций (пусть даже в размере контрольного пакета) вместе с другими возможными совладельцами;

ограничение режима собственности физических лиц в крупных корпоративных структурах; необходима институализация собственности, в частности, путем расширения перекрестного владения акциями между акционерными предприятиями, которые образуют сетевые структуры ведения бизнеса;

пересмотр корпоративного законодательства в направлении расширения прав представительства в органах корпоративного контроля для «соучастников» (персонала предприятия, поставщиков, потребителей, местных органов власти и др.);

ограничение вертикальной интеграции бизнеса, сокращение административных барьеров и принятие мер по снижению трансакционных издержек и повышению скорости бизнес-процессов;

введение действенных законодательных ограничений на использование оффшорных структур с целью трансфертного ценообразования.

Цель указанных институциональных преобразований заключается в ограничении рентных механизмов создания и получения прибыли, активизации инновационных процессов частных бизнес-структур и содействию повышению эффективности организации бизнес-процессов.

Так, в период с 2011 по 2013 г. происходило упрощение требований к открытию бизнеса, регистрации собственности, а также уплате налогов. Отдельные условия ведения бизнеса – получение кредитов и выполнение обязательств по контрактам – были сравнительно благоприятными в Украине. Однако такие важные для развития экономики пока-

затели, как легкость ведения международных торговых операций и защита инвесторов, из года в год демонстрируют тенденции к ухудшению.

2.2.2. Денежно-кредитное законодательство

В соответствии с правительственной Государственной программой активизации развития экономики на 2013-2014 гг. предполагается последовательное реформирование финансового сектора, направленное на удержание низкого уровня инфляции, обеспечение стабильности и повышение уровня капитализации финансовой системы, увеличение объёма предоставления финансовых услуг, возобновление кредитования экономики с одновременным снижением уровня рисков финансовой системы, развитие фондового рынка и рынка финансовых услуг.

В Основных принципах денежно-кредитной политики НБУ¹ отмечается, что работа в этой сфере будет концентрироваться прежде всего в плоскости создания условий для активизации кредитной деятельности банков. В зависимости от ситуации на денежно-кредитном рынке будет рассматриваться вопрос о предоставлении соответствующих монетарных стимулов, будут приниматься меры по повышению уровня капитализации банков, улучшению качества их кредитного портфеля, совершенствованию законодательной базы, регулирующей кредитную деятельность, стимулированию сберегательной активности населения.

Основу мер НБУ по совершенствованию доступа промышленных предприятий к финансам должны составлять формирование денежного предложения во взаимосвязи с задачами промышленной политики, приоритетность использования внутренних источников финансирования, совершенствование механизмов рефинансирования кредитных институтов, обеспечивающих инвестиции в реальный сектор экономики.

Однако пока основными факторами, тормозящими наращивание объёмов креди-

тования банками промышленности Украины, являются недостаточный уровень капитализации банковского сектора, ухудшение качества активов банков из-за наличия сравнительно большой доли проблемных кредитов, высокий уровень рисков, связанных с кредитованием малых и средних предприятий, что обусловлено низкими кредитоспособностью и финансовой устойчивостью этих предприятий, нестабильностью валютно-курсовой динамики, высокими инфляционными рисками в стране. Указанное приводит, с одной стороны, к необходимости компенсации этих рисков банками путём повышения процентных ставок по кредитам и формирования дополнительных резервов на покрытие возможных потерь, а с другой – к неопределённости в части возможностей погашения задолженности предприятиями.

Интеграция отечественного банковского сектора в мировую финансовую систему будет требовать постепенного введения положений Базеля-III для приведения банковского регулирования и надзора в соответствие с международными стандартами². Этот процесс потребует проведения комплексной подготовительной работы со стороны НБУ, а именно: внесения изменений в нормативно-правовую базу, совершенствования и изменения принципов регулирования и надзора, разработки методических основ оценки эффективности Базеля-III, рискованности отечественной банковской системы.

Главную проблему для украинских банков в этом контексте составят новые требования к управлению риском ликвидности. Следует ожидать усиления требований к портфелю активов и соответственно к заёмщикам банков, что приведёт к повышению процентных ставок и ограничению доступа промышленных предприятий к кредитам.

Для облегчения доступа украинских промышленных предприятий к финансовым и кредитным рынкам, в том числе международным, в среднесрочной перспективе необходимо:

¹ Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік // Вісник НБУ. – 2013. – № 1. – С. 7-10.

² Бондарчук П.К. От Базеля II к Базелю III: шаг вперёд? / П.К. Бондарчук, К.М. Готьмянина // Лизинг. Технологии бизнеса. – 2012. – № 5. – С. 3-17.

усовершенствовать методы управления кредитными рисками в банках за счет внедрения механизма регулирования отраслевой концентрации кредитных рисков в портфелях банков;

создать условия для повышения в активах банков доли долгосрочного кредитования инвестиционной направленности, в том числе за счёт введения налоговых льгот для банков, осуществляющих долгосрочное кредитование промышленных предприятий;

ввести механизмы государственного, частного и синдицированного гарантирования инвестиционных кредитов и определения критериев предоставления государственных гарантий;

усовершенствовать систему гарантирования банковских вкладов для формирования надёжной ресурсной базы банков;

развивать венчурное финансирование малых и средних предприятий за счёт предоставления государственных гарантий;

направлять деятельность Украинского банка реконструкции и развития (УБРР) на поддержку промышленных предприятий, имеющих стратегическое значение для экономики Украины, увеличить влияние и эффективность государственных банков в сфере инвестиционного кредитования за счёт льготных условий для их рефинансирования, предоставления государственных гарантий и т.п.

Однако реализация последнего предложения связана с определёнными рисками:

1) если УБРР будет предоставлять только рефинансирование банкам, то в этом случае он может стать вторым эмиссионным центром наряду с НБУ;

2) УБРР составит конкуренцию обычным коммерческим банкам за счёт демпинга кредитных предложений. В таком случае условия работы банковской системы Украины только ухудшатся;

3) УБРР первого уровня, финансируемый исключительно из государственного бюджета, может стать инструментом вложений в очень дорогие инфраструктурные проекты или пасть жертвой кредитования конъюнктурных решений. Поэтому важно, чтобы реализация всех проектов и выделение

средств осуществлялись максимально прозрачно и на конкурентной основе.

Варианты того, как преодолеть указанные недостатки, предложены в п. 2.3.

Активизация банковского кредитования промышленности обуславливает необходимость постепенной реализации стратегических мер по реформированию денежно-кредитной и банковской систем в средне- и долгосрочных перспективах:

лишение односторонней зависимости от мировых эмиссионных центров, расширение спроса на национальную валюту;

снижение учетной ставки НБУ, что будет способствовать снижению процентных ставок банков по кредитам и оживлению кредитования, в частности за счёт усиления роли правительства в непосредственном управлении банковской системой;

сокращение числа участников банковского рынка, в том числе за счёт повышения требований к капитализации банковских учреждений, консолидации банковских учреждений путём синдицированного кредитования, создания банковских объединений, слияния и реорганизации банков;

совершенствование механизма регулирования доступа иностранных банков на отечественный рынок, в частности законодательное закрепление обязанности для иностранных банков иметь в своем портфеле активов определенную долю долгосрочных кредитов, выданных национальным предприятиям инновационной направленности.

2.2.3. Налогово-бюджетное законодательство

В последние годы бюджетно-налоговая политика Украины со стратегической точки зрения находится в неопределённом состоянии, поскольку пока не существует ни одного документа, который бы отражал национальный консенсус и указывал основные направления развития отечественной бюджетно-налоговой системы на долгосрочную или, по крайней мере, среднесрочную перспективу. Ведь именно чёткое определение и соблюдение долгосрочных приоритетов в общественных финансах предопределяет стабильность условий хозяйственной деятельности и имеет

ключевое значение для принятия инвестиционных решений.

В Украине задачи бюджетно-налоговой политики регламентированы в Основных направлениях бюджетной политики на 2013 год¹. Анализ этих задач свидетельствует о том, что в отечественном законодательстве не прописано долгосрочных направлений развития налоговой системы: из двенадцати задач на 2013 г. семь относятся к текущим вопросам организации налогового процесса и администрирования, а остальные предусматривают изменения в налогообложении отдельных объектов. Однако государству нужно иметь более основательную и широкую концепцию развития налогов как целостной системы с определением приоритетных направлений её развития не только на ближайшее время, но и на долгосрочную перспективу. Это будет способствовать разработке и реализации последовательных мер по эффективному государственному регулированию, более широкому привлечению иностранных инвестиций и стимулированию деятельности отечественных инвесторов.

Мировые тенденции ускорения развития собственного промышленного производства на базе новейших передовых технологий определяют выбор неоиндустриального варианта развития промышленности Украины как оптимального на современном этапе. Позиционируя себя в быстро трансформирующейся мировой индустриальной структуре как активного участника и равноправного партнера нового международного разделения труда и реализации глобальных и региональных (регионов мира) производственно-экономических стратегий, Украина должна обеспечить новый структурный формат и современные экономические параметры собственной промышленности².

¹ Основні напрями бюджетної політики на 2013 рік, схвалені Постановою Верховної Ради України від 22.05. 2012 р. № 4824-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 41. – Ст. 1569, код акту 61814/2012.

² Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневыский, Л.А. Збарзская // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2. – С. 3-33.

В условиях глобализации и ускорения экономических процессов конкурентоспособности лидерами могут стать только те страны, которые работают «на опережение». Поэтому усиление внимания государства (правительства) к науке, её конкретная целенаправленная поддержка не имеют альтернатив и должны быть реализованы в параметрах, сопоставимых с практикой эффективно действующих государств развития. Для этого необходимо многократное (минимум в два раза) увеличением расходов на науку, прежде всего из государственного бюджета, при одновременном повышении эффективности научной деятельности, для того чтобы хотя бы в долгосрочной перспективе достичь порога 3% ВВП, что в настоящее время является целью и в США³, и в ЕС⁴.

Важным бюджетным инструментом воздействия на развитие промышленности должен стать государственный заказ (вставка 2.2), возможности которого пока используются недостаточно.

Что касается налоговой политики, то главным её направлением на долгосрочную перспективу должно стать создание благоприятных условий для устойчивого развития путём переноса акцентов с налогообложения результатов производства (прибыли и доходов) на налогообложение используемых ресурсов, прежде всего природных, и переход к реализации принципов "зеленой" налоговой реформы.

Ключевым направлением налоговой политики на среднесрочную перспективу должно стать создание благоприятных условий для инновационного развития путем формирования соответствующей институциональной среды с радикально уменьшенными транзакционными издержками на налогообложение и ведение хозяйственной деятельности в целом, а также предоставление действенных налоговых стимулов к научно-

³ Report to the President on ensuring American leadership in advanced manufacturing. – Washington, D.C.: Executive Office of the President. President's Council of Advisors on Science and Technology, 2011. – P. VI.

⁴ Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – European Commission, 2002, COM (2010) 2020 final. – P. 5.

исследовательской и инновационной деятельности.

В связи с этим целесообразно подчеркнуть, что в Украине, которая многократно отстает не только от развитых стран, но и от бывших союзных республик по объемам финансирования НИОКР и их доле в ВВП¹, налоговое стимулирование НИОКР и восстановление на этой основе публично-частного партнерства в сфере науки и техники является обязательным условием преодоления последствий финансово-экономического кризиса на основе развития передового производства. Как свидетельствует зарубежный опыт, именно частный сектор может заменить дефицит государственного финансирования НИОКР в высокотехнологичных и наукоемких секторах промышленности и сферы услуг. Так, в большинстве промышленно развитых стран финансирование НИОКР из частных источников составляет более 60%, а в Японии, Корее и Китае – превышает 70 %².

Основными инструментами налогового стимулирования НИОКР могут выступать ускоренное начисление амортизации, снижение базовой ставки налога, инвестиционная налоговая скидка, инвестиционный налоговый кредит, создание необлагаемых резервных фондов, налоговые каникулы.

Исходя из особенностей украинской институциональной среды, действенным инструментом для привлечения частного сектора к развитию научно-исследовательской и другой инновационной деятельности может стать (по примеру успешно развивающихся стран, например Бразилии) введение в Украине на постоянной основе налоговой скидки (tax allowance) для НИОКР, при которой обязательства плательщика налога на прибыль предприятий дополнительно уменьшаются на определенную часть (например, 60%) его квалифицированных расходов на НИОКР.

¹ World Development Indicators 2013. – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2013. – 123 p.

² Heymann E. Europe's re-industrialization. The gulf between aspiration and reality. EU Monitor / E. Heymann, Stefan Vetter. – Frankfurt am Main, Germany: Deutsche Bank AG, DB Research. – 2013, November 26. – P. 13.

Однако решение проблемы заключается не только в финансировании, но и в заинтересованности доминирующих собственников предприятий получать прибыль не путем поиска и извлечения ренты, а путем разработки и внедрения новой техники и технологий, в наличии научных и технических кадров, способных решать поставленные задачи, современного научного оборудования и т.п.

Ниже приведены конкретные направления реализации налоговой политики в отношении промышленности по отдельным элементам.

Рекомендации по реформированию системы налогообложения прибыли предприятий. В среднесрочной перспективе методы начисления налоговой амортизации, регламентированные Налоговым кодексом Украины (НКУ), должны быть пересмотрены с позиции их соответствия налоговой концепции амортизации. Так, из п. 145.1.5 ст. 145 «Классификация групп основных средств и других необоротных активов. Методы начисления амортизации» целесообразно исключить такой метод начисления амортизации, как производственный.

В долгосрочной перспективе правила начисления налоговой амортизации, как источника возникновения бухгалтерско-налоговых разниц, должны быть разделены на две составляющие: нейтральную – в виде налоговой амортизации для всех без исключения предприятий (ст. 144-146 НКУ) и стимулирующую – в виде инвестиционной налоговой скидки – для прибыльных инвестиционно активных предприятий. В связи с этим раздел III «Налог на прибыль предприятий» НКУ целесообразно дополнить пунктом «Особенности предоставления инвестиционной налоговой скидки», который должен включать подпункты о ставках, условиях и сроках предоставления инвестиционной налоговой скидки.

Рекомендации по реформированию системы общего налогообложения минерально-сырьевого комплекса (МСК). Нужно внести такие изменения в законодательство о налогообложении прибыли предприятий: введение одноразовой амортизации расходов добывающих предприятий на геологоразведку в начале добычи; использование

Проблемы и перспективы использования государственного заказа в контексте обеспечения приоритетов развития промышленности

Законодательством Украины государственный заказ отнесён к основным способам регулирующего влияния государства на работу субъектов хозяйственной деятельности.

Однако де-факто роль регуляторного инструмента сведена на нет в связи с тем, что установленные законодательством приоритетные направления формирования государственного заказа по сути таковыми не являются, поскольку не согласуются с приоритетами, закреплёнными в стратегических и программных документах страны, не соотносятся с важнейшими государственными целевыми программами, а потому не имеют стимулирующего воздействия на развитие экономики и промышленности. Критерии формирования госзаказа носят декларативный характер, отличаются «размытостью» трактовки, не имеют количественного выражения, не направлены на достижение конкретного результата и делают невозможным обеспечение эффективного использования бюджетных средств.

Планирование и формирование госзаказа осуществляют непосредственно государственные заказчики без надлежащего экономического обоснования объёмов государственного заказа в контексте его соответствия государственным целям и общественным потребностям, а процесс планирования заказа нормативно не обеспечен из-за отсутствия обоснованной регламентации норм потребностей в товарах, работах, услугах, которые планируется производить и закупать по государственному заказу. Процесс планирования заказа слабо увязан с бюджетным процессом. Отсутствие гарантированной жесткой привязки финансирования долгосрочных государственных контрактов к годовым бюджетам приводит к масштабным систематическим срывам их реализации, постоянному пересмотру объёмов запланированных под заказ бюджетных расходов, "замораживанию" финансирования контрактов и т.п.

В общей структуре запланированного госзаказа в последние годы львиную долю (80-90%) составлял заказ на подготовку специалистов, научно-педагогических и рабочих кадров. В структуре плановых расходов государственного бюджета госзаказ (без учета оборонного) колебался в пределах 5,3-7,3% , поэтому он не имел стимулирующего влияния на формирование динамики и структуры промышленного производства.

Так, в Украине не существует законодательно урегулированного и практически действующего единого технологического цикла обеспечения приоритетов развития экономики на основе использования института государственного заказа. Он должен включать: прогнозирование общественных потребностей, обоснование и планирование заказа; размещение заказа путём процедуры государственных закупок с последующим заключением государственного контракта; выполнение подрядчиком государственного контракта, оценку и мониторинг заказчиком хода выполнения контракта; приём и использование результатов контракта; управление заказчиком активами, созданными как результат контракта. Из всех перечисленных этапов в Украине законодательно урегулирован лишь этап размещения заказа, который реализуется на основании Закона Украины «Об осуществлении государственных закупок».

В функционировании и взаимосвязи систем государственного заказа и государственных закупок в Украине сложилась парадоксальная ситуация по сравнению с высокоразвитыми странами мира, где система госзакупок является лишь субститутотом системы государственного заказа, а сами госзакупки рассматриваются лишь как один из этапов и одновременно форма удовлетворения общественных потребностей, воплощением которых является государственный заказ. Первые не являются самодостаточным институциональным конструктом, а потому в зарубежной практике не существуют самостоятельно и не отделены от последнего.

В Украине институт государственного заказа и институт государственных закупок отделены и автономны друг от друга. Львиная доля государственных средств, за которые осуществляется приобретение (закупка) продукции органами власти, государственными учреждениями и организациями, государственными фондами, никоим образом не связана с государственным заказом. Например, в 2010-2012 гг. в общей сумме средств на закупки подавляющая доля (60-80%) приходилась на закупки государственных предприятий и хозяйственных обществ с государственной долей более 50%, средства бюджетов всех уровней составили 20-30%, средства государственных и местных целевых и социальных фондов, Пенсионного фонда находились в пределах 1%.

Вместе с тем средства государственного заказа вообще не нашли отражения в соответствующей отчетности Государственного комитета статистики из-за своей мизерности.

В целом объёмы государственных средств, которые тратились на закупки, составляли в 2010-2012 гг. треть ВВП Украины (31-33%), однако 95% этой суммы было потрачено вне рамок государственного заказа. Учитывая такой колоссальный финансовый ресурс, которым владеет и распоряжается государство, недопустимо его не применять как регуляторное средство, сделав институт государственных закупок исключительно промежуточным звеном института государственного заказа и подчинив последний задачам стимулирования внутреннего спроса, целям реструктуризации экономики и развития тех производств и видов деятельности, которые ориентированы на внутренний рынок потребительских и инвестиционных товаров.

Основной вектор реформирования институтов государственного заказа и государственных закупок в Украине целесообразно направить на создание государственной контрактной системы, в качестве нормативной модели которой могут быть использованы ведущие образцы таких систем в развитых странах мира. Она должна взять на себя роль хозяйственного механизма реализации государственного заказа, сформировав единый технологический цикл обеспечения общественных потребностей, начиная от обоснования и планирования заказа и заканчивая приемом и использованием его результатов. Для функционирования контрактной системы должны быть созданы соответствующая управленческо-организационная структура, правовое обеспечение, единая информационная среда для мониторинга всех этапов выполнения заказа, что позволит перевести цели и намерения государственной политики от деклараций в практическую плоскость.

В промышленности Украины государственный заказ следует широко применять для стимулирования производств в отраслях машиностроения и оборонно-промышленного комплекса, замыкающих на себе межотраслевые технологические цепи и являющихся «локомотивами», или «точками роста», из-за их способности создавать мультипликативный эффект роста экономической и инновационной активности в смежных производствах (п. 2.1).

ускоренной амортизации инфраструктурных расходов добывающих предприятий; предоставление горным предприятиям права на перенос налоговых убытков сроком не менее чем на 5 лет; предоставление инвестиционного налогового кредита геологоразведочным предприятиям в размере 15-20% от суммы капитальных затрат при ведении геологораз-

ведки на свой риск; предоставление права добывающим предприятиям уменьшать налоговую базу на сумму расходов на создание фондов на закрытие предприятий. Также необходимо внедрить специальный налог на финансовые, консультационные и другие услуги нерезидентов в размере 15-20% от стоимости капитальных расходов при отсут-

ствии договоров об избежании двойного налогообложения; предусмотреть для горных предприятий возможность возврата НДС на ранних стадиях ведения горных работ и в периоды убыточности; ввести пошлину на экспорт непереработанных полезных ископаемых.

Рекомендации по реформированию системы специального рентного налогообложения МСК. В этой сфере целесообразно внедрить использование роялти в процентах от скорректированного дохода, налоговой базой которого является валовой доход от реализации продукции горной компании без учета расходов, связанных с поставкой её потребителю; ставки роялти должны быть дифференцированы по каждому переданному недропользователю месторождению в целях опытно-промышленной разработки и добычи минеральных ресурсов и рассчитываться как отношение приведенной (к моменту начала реализации инвестиционного проекта) величины горной ренты к скорректированному доходу от реализации продукции за весь период эксплуатации месторождения. Методика расчета ставок роялти не должна допускать произвольных и неоднозначных толкований относительно исходных данных и правил расчета ставок.

Рекомендации по реформированию экологического налогообложения. Учитывая мировые тенденции "экологизации" производства и сложную экологическую ситуацию в Украине, для улучшения состояния окружающей среды в стране и возможности выполнения условий международных соглашений в сфере охраны окружающей природной среды в среднесрочной перспективе с целью повышения эффективности экологических налогов и уменьшения попыток уклониться от их уплаты целесообразно выполнить расчёты влияния установленных НКУ ставок экологического налога на уровень загрязнения окружающей среды и хозяйственной деятельности предприятий (в первую очередь – промышленных, как основных загрязнителей) для определения возможностей их повышения; разработать рекомендации по совершенствованию экологического налогообложения предприятий-загрязнителей; принять меры по недопущению нарушения пла-

тежной дисциплины относительно экологических налогов за счет более тщательного мониторинга деятельности предприятий-загрязнителей, установить ставки экологических налогов и штрафов на уровне, который будет мотивировать загрязнителей устанавливать очистные сооружения.

В долгосрочной перспективе необходимо обосновать результаты реализации в Украине концепции «двойного дивиденда», за счёт которой возможно стимулировать сокращение загрязнения и повысить легальную занятость на предприятиях.

2.3. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ

Обеспечение перспективных трансформаций национальной промышленности в условиях недостаточной действенности и эффективности традиционного инструментария государственной политики требует формирования институтов развития – специальных хозяйственных структур, создаваемых государством, по его инициативе и при его финансовой и материальной поддержке, находящихся в полной или частичной государственной собственности. Они являются инструментом регулирования экономики в приоритетных с позиции национальных интересов сферах деятельности, призванных обеспечивать их развитие при условии несостоятельности рыночных механизмов. На институты развития может быть возложено выполнение следующих функций:

обеспечение инвестиционного спроса реального сектора на долгосрочные кредитные ресурсы в условиях слабости и неразвитости финансового сектора страны, высоких рисков долгосрочного кредитования, непривлекательности реального сектора для инвестирования;

стимулирование и поддержка инновационных процессов в экономике, её диверсификация, преодоление экспортно-сырьевой моноспециализации на основе развития высокотехнологических производств глубокой переработки с высокой долей добавленной стоимости, направленных на обеспечение потребностей внутреннего рынка;

стимулирование создания «точек» кристаллизации новой производственной и технологической структуры промышленности путём консолидации капитала и формирования в приоритетных отраслях крупных вертикально интегрированных компаний с замкнутыми технологическими циклами производства продукции. Условием формирования таких субъектов является невозможность консолидации капитала под действием только рыночных механизмов вследствие имеющихся структурных, организационно-правовых и административных ограничений рынка и дефицита финансовых ресурсов при существовании перспектив кардинального расширения существующих и/или формирования новых рыночных ниш для отечественных производителей в результате осуществления этой консолидации;

снятие инфраструктурных ограничений для расширения и диверсификации производства, с учетом того, что развитие инфраструктуры по всем её видам повышает качество не только производственной кооперации субъектов, их кадрового обеспечения (социальная и образовательная функции), коммерциализации результатов НИОКР (инновационная функция), но и стимулирует развитие внутреннего производства и видов деятельности, продукция которых будет использоваться для строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры;

обеспечение национальной безопасности страны, в том числе по направлениям экономической, энергетической, продовольственной, военной, экологической безопасности;

преодоление региональных диспропорций развития, депрессивности и упадка (экономического, социального, демографического) отдельных территорий с монопроизводствами вследствие изменения рыночной конъюнктуры.

Учитывая указанные функции, в Украине целесообразно формировать институты развития четырех типов:

1) финансовые институты развития в виде специализированных финансовых учреждений (банков, фондов, агентств) для предоставления финансовой поддержки субъектам хозяйственной деятельности при реали-

зации инновационно-инвестиционных проектов;

2) субъекты производственной деятельности в приоритетных секторах, призванные осуществлять разработку, производство и продвижение на рынок перспективной инновационной продукции;

3) субъекты инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности, в частности те, которые предоставляют специализированные информационные, поисково-исследовательские, консультационные, посреднические услуги в тех сферах, где эти услуги отсутствуют или слабо развиты. К таким субъектам относятся технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны, центры трансфера технологий, субконтрактажи, развития дизайна и т.д.;

4) территории со специальными благоприятными условиями для привлечения частных инвестиций и организации производства в соответствии с приоритетными направлениями развития и задачами регионального выравнивания (особые зоны, «площадки развития»).

Среди всего многообразия финансовых институтов развития Украины следует остановиться на формировании Украинского банка реконструкции и развития, до практического воплощения которого дело еще не дошло. В процессе формирования этого банка в соответствии с параметрами таких учреждений в зарубежных странах следует сразу заложить в его организационную модель ряд отличий от коммерческих банков, чтобы не дублировать деятельность последних, вытесняя их с рынка, и соответствовать своему функциональному назначению.

В частности, этот банк должен:

задействовать специфический механизм мобилизации долгосрочных ресурсов. Их целесообразно формировать за счёт капитальных расходов бюджета, доходов от приватизации государственного имущества (особенно учитывая постоянное декларирование правительством необходимости инвестиционного использования средств от приватизации), эмиссионных и кредитных средств НБУ, долгосрочных кредитов коммерческих

банков, полученных под государственные гарантии на выполнение государственных инвестиционных программ, привлеченных правительством кредитов от иностранных и международных финансовых организаций, средств от эмиссии средне- и долгосрочных ОВГЗ, предназначенных на покрытие бюджетного дефицита, эмиссии собственных инвестиционных облигаций и т.п.;

создать особый механизм долгосрочного инвестирования в основной капитал реального сектора, например, через прямые долгосрочные и облигационные кредиты, вклады в акционерный капитал, эмиссионные и фондовые операции;

исходить в своей деятельности из общегосударственных интересов и задач социально-экономической политики, не преследуя цели максимизации прибыли при одновременном соблюдении принципа безубыточности; предоставлять гарантии другим финансовым институтам по возврату кредитов, перераспределяя тем самым их кредитный риск и стимулируя к расширению кредитования;

работать в коммерчески непривлекательных сферах, тем самым не создавая конкуренции коммерческим банкам. Основной акцент в кредитовании делать на приоритетных объектах социального и экономического развития – неприбыльных, малоприбыльных, капиталоемких, с длительным сроком окупаемости и высокими рисками потери средств;

получить систему институциональных привилегий под выполнение перечисленных задач.

Учитывая широкий спектр задач поддержки развития в организационном плане, государственный банк развития целесообразно сформировать в виде холдинга или корпорации в составе головного учреждения и подчиненных ему дочерних юридически обособленных специализированных учреждений, в том числе банков – инвестиционно-промышленного, аграрно-земельного, регионального развития, экспортно-импортного, ипотечного и коммунального, и фондов – поддержки малого и среднего бизнеса, поддержки инновационной деятельности.

Вместе с финансовыми институтами развития государство должно создать в при-

оритетных секторах промышленности ряд субъектов хозяйствования, которые станут «агентами» модернизации производства и обеспечат изменения в его структуре путём наращивания выпуска соответствующей продукции. Госпредприятия, в первую очередь государственные холдинги, корпорации и производственные объединения, должны использоваться как плацдарм для внедрения передовых технологий, быть инициаторами и координаторами широкомасштабных проектов модернизации отраслей на основе тесного сотрудничества государственных и частных компаний. В этом случае приоритетами для государственной поддержки должны выступать конкретные проекты с определенной эффективностью в определенных отраслях, а не сами отрасли как таковые, безотносительно к их проектной привязке. Для этого следует четко определить цели государственного предприятия, сферу и масштабы его деятельности.

Государство должно использовать государственные компании как основную модель реализации государственно-частного партнерства и приближение деятельности отечественного бизнеса к решению задач развития страны.

Расширение государственного сектора следует рассматривать как средство увеличения доходов бюджетов всех уровней. Оно может произойти путём создания высокодоходных предприятий и возвращения в государственную собственность прибыльных крупных предприятий из экспортноориентированных сырьевых и низкотехнологичных секторов, которые де-факто после приватизации уклоняются от налогообложения и выводят свою прибыль за границу. Предприятия этих секторов при переходе в государственную собственность должны выступить основными донорами экономики, а их доходы должны быть использованы для расширения объёмов государственного инвестирования в создание новых и модернизацию действующих производств, направленных на импортозамещение, решение социальных и оборонных проблем страны.

Среди механизмов возврата подобных предприятий в госсобственность могут рассматриваться такие радикальные, как нацио-

нализация, или более мягкие, как вхождение в капитал компаний в размере, позволяющем государству (согласно действующему корпоративному законодательству) влиять на принятие стратегических решений и осуществлять контроль над результатами их деятельности.

Исходя из соображений поддержания стабильности наполнения бюджета, также не следует поспешно приватизировать имеющиеся высокодоходные крупные государственные предприятия. Особенно это касается уникальных высокотехнологичных объектов, которые вместе с выполнением бюджетобразующих функций должны выступить движущей силой структурных изменений. На основе этих предприятий следует сформировать государственные вертикально интегрированные компании с замкнутым циклом проектирования и изготовления продукции в приоритетных секторах экономики. К формированию таких компаний может быть привлечен частный сектор на условиях дальнейшего совместного с государством владения ими, но с учётом необходимости сохранения за государством блокирующего или контрольного пакета акций.

«Портфель» государственных активов должен регулярно пересматриваться и при необходимости изменяться правительством в зависимости от перечня задач, которые уже решены или должны быть решены в перспективе. Целесообразно разработать и принять специальный нормативный документ о принципах управления государственной собственностью в соответствии с рекомендациями ОЭСР, касающимися принципов корпоративного управления в государственном секторе. В нем должны быть четко очерчены цели управления государственной собственностью, в зависимости от них осуществлена классификация предприятий, определены критерии оценки их деятельности и условия приватизации, установлены правила формирования совета директоров и принципы их взаимодействия с правительством, принципы назначения, оплаты и поощрения менеджмента.

Региональный аспект промышленной политики следует реализовать путём такого института развития, как особые экономические зоны. Они должны рассматриваться, во-

первых, как инструмент преодоления депрессивности промышленно отсталых территорий и территорий со структурным переизбытком, во-вторых, как активное средство межрегионального выравнивания, которое заключается в стимулировании хозяйственной деятельности в пределах указанных территорий.

Практика использования особых (специальных) экономических зон в Украине оказалась малоэффективной вследствие существования ряда законодательных пробелов. Не были разработаны и соответственно не применялись чёткие количественные критерии оценки состояния развития территории для получения особого статуса. Отсутствовали ограничения в выборе приоритетных сфер и видов деятельности, под которые предоставлялись льготы. Недостаточно эффективной была также сформированная система управления особыми зонами. Они не стали средством преодоления дисбалансов регионального развития, поскольку фактор депрессивности территорий при их создании не учитывался.

Для использования особых зон как инструмента регионального аспекта промышленной политики и их привлечения к решению задач структурно-технологической модернизации производства страны в целом правительством должны быть решены взаимосвязанные вопросы институционального обеспечения их деятельности. Они касаются согласования нормативно-правовых актов деятельности СЭЗ с законодательством о региональной политике, корректировке подходов к идентификации депрессивных территорий, выбора системы преференций. В рамочном законодательстве о СЭЗ и стимулировании развития регионов следует продублировать введение и закрепление норм, устанавливающих, что особые зоны являются одним из инструментов реализации государственной региональной политики и создаются с целью преодоления депрессивности территорий и обеспечения межрегионального выравнивания.

Для идентификации депрессивных территорий целесообразно уточнить перечень критериев. Оценка состояния территории следует осуществлять на основе производственных, воспроизводственных, социально-

демографических и экологических показателей ее жизнедеятельности в сравнении со средними по стране. Их целесообразно свести в интегральный индекс депрессивности территории, который будет отражать её рейтинговую позицию в стране. Определение мер и объёмов государственной поддержки по каждому региону следует осуществлять в зависимости от величины индекса и наиболее неблагоприятных факторов его формирования. Необходимо также увязать отечественное региональное и налоговое законодательство в части отражения в последнем возможностей применения специальных налоговых режимов на депрессивных территориях.

Развитие в рамках особых зон целесообразно осуществлять на основе кластерной организации. Вокруг крупных предприятий, создаваемых государством в особых зонах, которые будут выполнять функцию территориальных «точек роста», следует формировать производственные кластеры из числа средних и малых предприятий, деятельность которых должна быть подчинена цели замыкания технологического цикла производства основного предприятия.

Таким образом, институты развития могут стать действенным средством обеспечения инвестиционной и технологически-производственной составляющих структурных изменений в отечественной промышленности, формирования полицентрической региональной структуры производства, повышения конкурентоспособности отдельных предприятий, регионов и страны в целом.

2.4. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

На повестке дня стоит задача формирования новой региональной промышленной политики Украины, в которой приоритеты экономических реформ и модернизации должны быть органично переплетены с задачами регионального развития. Основы такой политики необходимо заложить в новую государственную стратегию регионального развития на период до 2020 г. После её утверждения в течение полугодия каждый реги-

он Украины должен разработать соответствующую стратегию регионального уровня, в которой цели, задачи и приоритеты модернизации будут согласованы с общенациональными и расширены за счёт региональной специфики. При разработке собственных стратегий региональные органы власти должны сделать особый акцент на развитии тесного межрегионального взаимодействия в различных сферах, активизации межрегиональной кооперации и сотрудничества в формировании новых интегрированных экономических макрорегионов.

Значительная часть территориальных стратегий развития в ведущих странах мира создаётся с учетом новой экономической географии¹, в соответствии с которой потенциал субгосударственных образований – регионов и особенно наиболее крупных городов – постоянно растет. В новых структурных координатах макрорегионы и мегаполисы становятся ключевыми командными высотами экономики, где в концентрированной форме происходит производство, накопление и преимущественное использование экономически значимых факторов: капитала, труда, знаний. Они формируют сетевую пространственную структуру новых экономических отношений, выполняя в ней роль «узлов», «хабов», «кладовых». Перспектива создать на территории Украины сеть подобных узлов, точек притяжения глобальных политических, социальных и экономических коммуникаций является желательным сценарием, в основе которого лежит стремление «поймать» соответствующий глобальный тренд. Наличие в стране макрорегионов или городов глобального, мирового уровня является одним из важнейших условий вхождения в мировое экономическое, социальное и культурное пространство.

Цель формирования сети макрорегионов и мегаполисов является сугубо оптимизационной. Основной акцент делается на структурное и институциональное обеспечение кумулятивного роста в экономике и социальной сфере отдельного региона или го-

¹ Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. Обзор / Международный банк реконструкции и развития. – Вашингтон: Всемирный банк, 2010. – 48 с.

рода, для чего следует осуществить его превращение в интеллектуальный, производственный и финансовый центр мирового или национального уровня с привлечением транснационального бизнеса, способствовать увеличению инновационных и кадровых, технологических и финансовых инвестиций. В перспективе появление «сильного региона» создаст эффект «переливания» благосостояния на сопредельные территории и в дальнейшем приведет к масштабным структурным перемещениям, оздоровит не только региональную, но и национальную экономику. Показательным примером в этом отношении является Центральнополесский экономический район Украины, который имеет одни из самых высоких индексов модернизации благодаря мегаполису – городу Киеву.

Успех в преобразованиях будет сопровождать те регионы, которые первыми поймут безальтернативность внедрения стратегии модернизации по указанной схеме и станут на путь преобразований. Именно эти регионы будут лидерами по уровню социально-экономического развития, устанавливать «правила игры» и формировать векторы развития, которых будут придерживаться другие регионы, не сумевшие вовремя сориентироваться в ситуации. Особенно актуален этот вопрос для промышленных регионов Украины, сохраняющих устаревшую производственную структуру. Этим регионам, уровень амбиций региональной элиты которых выходит далеко за региональные и национальные границы, необходимо восстанавливать свою важность для Украины на основе существенной модернизации системы межрегиональных отношений.

Для определения стадий и фаз модернизации регионов и экономических районов Украины была адаптирована к национальным условиям методика, предложенная Академией наук Китая для межстрановых сравнений¹. В соответствии с данной методикой были обоснованы три стадии модернизации: индустриальная, постиндустриальная и неоиндустриальная².

¹ Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010) / предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян; пер. с англ. под общ. ред. Н.И. Лапина. – М.: Весь Мир, 2011. – 256 с.

стриальная². Расчёты были осуществлены с целью количественной оценки процессов модернизации, которые происходят на их территориях, и определения направлений усиления их ориентации в сторону неоиндустриального развития.

Расчеты показали, что индустриальная модернизация в 2012 г. была завершена лишь в двух областях (Донецкой и Киевской) и г. Киеве. Следует отметить, что г. Киев имеет высокие рассчитанные значения индексов, что соответственно наложило свой отпечаток на индексы Центральнополесского экономического района, поэтому при дальнейшем сопоставлении результатов априори следует иметь это в виду.

Наличие высокого индекса индустриализации в Киевской области объясняется не мощностью её промышленной базы, а развитостью сферы услуг и неразвитостью сельского хозяйства, о чём свидетельствуют соответствующие индикаторы удельного веса добавленной стоимости и занятости в этих секторах экономики. Вследствие этого данная область имеет четвертый по значению уровень ВВП на душу населения после Днепропетровской, Донецкой и Полтавской областей.

Все промышленные регионы постепенно приближаются к завершению стадии индустриальной модернизации. Однако если учитывать фактор «теневой экономики» (по оценкам различных экспертов доля «теневой экономики» в Украине составляет от 30 до 50%), то исследуемые промышленные регионы эту стадию модернизации завершили уже в 2010 г. Соответствующие корректировки позволили Донецкому, Приднепровскому и Северо-Восточному экономическим районам завершить стадию индустриализации еще раньше – в 2008 г., что свидетельствует об актуальности объединения областей в боль-

² Под индустриальной модернизацией понимается переход от аграрного к индустриальному типу производства. Постиндустриальная модернизация – это переход от индустриального общества к обществу знаний. Неоиндустриальная модернизация представляет собой скоординированное развитие индустриальной и постиндустриальной модернизации.

шие агломерации для ускорения процессов модернизации.

Согласно оценке фазовых значений индустриальной модернизации в переходной к постиндустриальной стадии стабильно находятся только три области – Днепропетровская, Донецкая и Луганская (среди экономических районов один – Донецкий). Остальные либо не могут выйти из фазы так называемого расцвета¹ (Полтавская область и Северо-Восточный район), либо деградируют до этой стадии (Запорожская и Харьковская области, Приднепровской район). Однако если посмотреть на результаты расчета фазы постиндустриальной модернизации, то именно индустриальные регионы, которые уже длительное время находятся в переходной к постиндустриальной модернизации стадии, всё никак не могут сделать этот последний шаг. И наоборот, Полтавская и Запорожская области в отдельные годы такой шаг делали и входили в начальную фазу развития постиндустриальной модернизации. Что касается Харьковской области, то она стабильно удерживается в «фазе расцвета» постиндустриальной модернизации. Объяснением этого феномена является чрезмерная сырьевая специализация индустриального базиса таких промышленных областей, как Донецкая и Луганская, и значительная концентрация в г. Харькове научных, образовательных и инновационных ресурсов.

Для промышленных регионов и районов существует только один выход – развитие прогрессивных видов производства. В современном мире промышленность вновь выходит на первые роли. Однако это качественно новая промышленность, ориентированная не на процветание за счёт эксплуатации природной ренты, а построенная на принципах возрастающей отдачи. В настоя-

¹ Фазы развития индустриальной модернизации: традиционное общество – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3; переходная фаза – 4.

Фазы развития постиндустриальной модернизации: подготовительная фаза – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3.

Расчеты фаз индустриальной и постиндустриальной стадий модернизации приведены в таблицах приложения А.

щее время назрела необходимость в структурной перестройке, основу которой составит увеличение доли отраслей перерабатывающей промышленности, что позволит получать из одного типа сырья различные продукты для новых способов их использования. Рост в экономике доли промышленности, которая выпускает разнообразный продукт высокой добавленной стоимости, станет драйвером развития других секторов экономики – сельского хозяйства и сектора услуг.

Промышленная развитость Донецкого и Приднепровского экономических районов накладывает на них повышенные обязательства, отводя роль «локомотива» продвижения неоиндустриального развития в других экономических районах. Но для этого им необходимо обеспечить переход на новый индустриальный уровень собственного промышленного производства, что подразумевает диверсификацию промышленности, ориентированную на наукоемкие, ресурсосберегающие и безотходные производства, что будет способствовать росту потребности в квалифицированных кадрах и учреждениях, способных такие кадры выпускать.

Оценка второй стадии модернизации – постиндустриальной – свидетельствует, что промышленные регионы Украины имеют определенный потенциал для ее успешного прохождения. Лидером этой стадии, благодаря относительно мощным научной, образовательной и инновационной базам г. Харькова, является Харьковская область. Это также положительно отразилось на Северо-Восточном экономическом районе, уступившем по индексу постиндустриальной модернизации только Центральнополесскому, с которым трудно конкурировать, поскольку на его территории расположен самый мощный в Украине мегаполис, центр управленческого, интеллектуального, научного, образовательного и инновационного потенциала – г. Киев.

Индикаторы, характеризующие долю добавленной стоимости и труда в материальной сфере, ярко характеризуют отход от аграрной и сырьевой специализации регионального индустриального комплекса в сторону экономики знаний. Именно эти два показателя обуславливают низкий индекс качества экономики промышленных регионов.

Общий индекс постиндустриальной модернизации промышленных регионов формируется благодаря двум группам индикаторов – «Качество жизни» и «Инновации в знаниях», поскольку это урбанизированные регионы, в которых сконцентрировано большинство медицинских, научных и образовательных учреждений.

Донецкий экономический район занимает третье место, уступая Северо-Восточному (Слобожанскому) и Приднепровскому экономическим районам. Промышленная специализация Донецкого района позволяет ему на протяжении всего периода оценки наращивать индексы качества жизни за счет ускоренной урбанизации и низкого уровня детской смертности, но иметь низкие индексы в группе индикаторов, характеризующих качество экономики.

Факторы, сдерживающие процессы постиндустриальной модернизации Донецкой и Луганской областей, те же, что и указанные выше, – недиверсифицированная структура их экономики, ориентация на отрасли тяжелой промышленности, среди которых доминируют отрасли по добыче и первичной обработке ресурсов, характеризующиеся убывающей отдачей производства. Приоритетность их развития сдерживают области, производящие наукоёмкую продукцию, тем самым исключая в Донецкой и Луганской областях и Донецком районе в целом ускорение процессов постиндустриальной модернизации. Расчеты фаз данной стадии модернизации, в которых находится большинство исследуемых промышленных регионов и районов, свидетельствуют, что они застыли в подготовительной фазе.

Согласно оценке неоиндустриальной модернизации регионов и экономических районов Украины процессы завершения индустриальной модернизации не только не помогают её развитию, но и начинают тормозить её. Пока это незначительно сказывается на неоиндустриализации, однако долго так не может продолжаться и в ближайшем будущем, при отсутствии прогрессивных изменений, может прекратиться. Тогда имеется вероятность не просто стагнации модернизации, а проявления обратных модернизации процессов – демодернизации.

Полученные результаты свидетельствуют, что осуществление индустриализации в том смысле, в котором оно до сих пор понималось, уже не является актуальным для Украины. Регионам и районам, имеющим мощную промышленную базу, необходимо сконцентрироваться на структурных трансформациях в сторону неоиндустриальной модернизации. Для этого они должны пройти важный переходный этап – реиндустриализацию, – главной целью которого является подготовка условий и ресурсов для развертывания процессов неоиндустриализации. Такой поэтапный подход к осуществлению модернизации позволит запустить механизмы неоиндустриализации производственного потенциала промышленных регионов и активизировать процессы социально-экономического развития в других регионах Украины.

2.5. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Ситуация, сложившаяся в 2013 г. вокруг подписания Соглашения об ассоциации с Европейским Союзом (ЕС), продемонстрировала актуальность вопросов стратегического выбора векторов развития промышленности и обеспечения экономической безопасности внешнеэкономической деятельности. В данном процессе необходимо решить задачу максимально эффективной и результативной интеграции в мировую хозяйственную систему одновременно с обеспечением собственных национальных интересов и экономической стабильности на внутреннем рынке. Решить эту проблему можно только при условии реализации соответствующей последовательной государственной экономической политики и создания действенных механизмов обеспечения экономической безопасности внешнеэкономической сферы страны.

Предпосылками успешной интеграции выступает близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран; их географическая близость; общность экономических и других проблем, стоящих перед странами в области

развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества.

В частности, что касается курса на евроинтеграцию, то очевидным риском его реализации является то, что большинство государств Еврозоны входят в группу стран с высоким уровнем доходов, а Украина – в группу стран с доходами ниже средних. Они (ЕС и Украина) относятся к совершенно разным «весовым категориям» по геополитическим и социально-экономическим критериям. Этот фактор имеет принципиальное значение при выборе стратегических векторов экономического развития.

Целесообразно принимать во внимание то, что:

1) по объективным причинам соглашения между такими разными субъектами, как ЕС и Украина, не могут быть полностью равноправными (ведь есть сильная сторона переговоров и есть слабая сторона переговоров, и вероятность того, что сильная сторона окажется альтруистом, очень небольшая);

2) даже если считать, что соглашения являются равноправными, они, опять же, по объективным причинам не могут быть полностью полезными для Украины. Ведь те нормы, к которым намерена присоединиться Украина, которые органично подходят для ЕС как для общего экономического пространства с преимущественно высоким уровнем развития производительных сил, высокооплачиваемой рабочей силой, традициями использования формальных способов координации действий экономических субъектов, низким уровнем коррупции и т.д., так же органически не подходят для Украины с её низким уровнем развития производительных сил, относительно дешевой рабочей силой, традициями неформального решения деловых вопросов, высоким уровнем коррупции и т.п. ЕС и Украина решают различные проблемы, и для этого нужна разная институциональная среда.

Как справедливо отмечает Дж. Даймонд, «нельзя просто поделить опыт работы эффективных институтов с бедными странами вроде Парагвая и Мали и ожидать, что они применят полученные знания и по показателям ВВП на душу населения догонят США и Швейцарию ... Эффективные инсти-

туты – это не случайный параметр, который мог с равной вероятностью появиться у любого общества планеты, будь то Дания или Сомали. С моей точки зрения, эффективные институты всегда возникали как результат длинной цепочки исторических свершений – восхождение от исходных факторов географического характера к производным от них непосредственным факторам, среди которых есть и институциональные»¹.

Важным показателем, определяющим положение государства на мировой арене, также выступает соотношение объёмов внешней торговли страны к её ВВП – показатель открытости внешней торговли (*trade-to-GDP ratio, trade openness index*). В 2009 г. значение этого показателя в среднем по странам мира составило 52%; отмечается тенденция его постепенного увеличения – в 2012 г. он составлял 60%. В Украине в 2012 г. показатель открытости внешней торговли составил 110%. Это уровень таких стран, как Австрия, Дания, Зимбабве, Тунис и другие. Однако стоит отметить, что этот индикатор непосредственно не связан с развитостью экономики: он высок как для стран ЕС (84% в 2012 г.), так и для стран Среднего Востока и Северной Африки (95% в 2012 г.). Для стран с высоким уровнем дохода он составлял в 2012 г. 60,6%, для стран со средним уровнем дохода – 60,4%, для стран с низким уровнем дохода – 66% за этот период. То есть при анализе условий внешней торговли страны, которые позволяют делать выводы о степени развитости последней, следует принимать во внимание другие показатели, такие, например, как структура внешней торговли (преобладание в экспорте высокотехнологичной продукции или сырья, доля экспорта услуг и т.д.)².

Высокая открытость экономики Украины вызывает её чрезмерную зависимость от изменения внешней конъюнктуры. Также не

¹ Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: история человеческих обществ / Дж. Даймонд; пер. с англ. М. Колопотина. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2010. – С. 651.

² Trade (% of GDP) [Электронный ресурс]. – World Development Indicators. World Bank Group. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>.

способствует развитию национальной промышленности высокий уровень экспорта сырья и продукции низкой степени переработки в общем его объеме. Осложняет указанные проблемы недостаточно эффективная курсовая политика. В частности, увеличение дефицита бюджета и текущего платежного баланса, продолжающееся в течение последних лет в Украине, в сочетании с политикой фиксированного валютного курса привело к падению валютных резервов до критического уровня в начале 2014 г. В таких условиях девальвация гривны была неизбежной, и она произошла в начале 2014 г., превысив отметку в 11 грн за 1 долл. в апреле 2014 г., против стабильных 8 грн в течение 2013 г. (т.е. официальный курс доллара США вырос на $\approx 40\%$)¹.

В этих условиях девальвации можно ожидать как положительных, так и отрицательных последствий для промышленности Украины. В частности, наибольшие выгоды от девальвации могут получить предприятия машиностроения и металлургии, поскольку они в основном ориентированы на экспортные контракты, заключенные в долларовом эквиваленте. Поэтому при обналичивании валюты они получают больший объем средств в гривнах. Также выигрыш от данной ситуации будет более вероятным для контрактов с длительным сроком исполнения и расчетов.

Однако указанный вывод справедлив только при условии неизменных издержек и неизменности платежеспособности украинских покупателей предприятий этих отраслей. При возрастании издержек, особенно на приобретение импортных материалов и оборудования, выгоды от изменений обменного курса могут быть нивелированы ростом стоимости импорта. Это верно для предприятий химической промышленности, которые на 65-70% являются импортозависимыми. То есть для химической промышленности, в частности фармацевтических компаний и предприятий по производству удобрений, а также других импортозависимых отраслей (напри-

мер, коньячной) девальвация гривны может иметь в целом негативные последствия.

Кроме того, стремительная девальвация гривны приводит к росту рисков предприятий, имеющих валютные кредиты. В условиях незначительных объемов валютной выручки в зоне риска находятся предприятия добывающей промышленности, энергетические компании, компании перерабатывающей промышленности, транспортные предприятия, учреждения гостинично-ресторанного бизнеса, которые имеют значительные объемы валютных кредитов (более 50%).

Сложную ситуацию с девальвацией национальной валюты и высоким уровнем зависимости от внешних условий в международной торговле, согласно отдельным ожиданиям, должна улучшить отмена пошлины со стороны ЕС. Такое предположение базируется на ожидаемом введении для Украины автономного преференциального торгового режима (*Autonomous Preferential Trade Regime – APTR*)².

Целью указанных мероприятий является одностороннее сокращение или отмена таможенных сборов ЕС на товары, происходящие из Украины. Уже 14.04.2014 г. Совет ЕС принял решение об отмене пошлин на украинские товары. Применение автономных торговых преференций ориентировочно начнется с мая 2014 г. и продлится до 01.11.2014 г. Начиная с момента введения APTR ставки ввозной пошлины ЕС устанавливаются на уровне, который должен действовать в первый год после начала свободной торговли между Украиной и ЕС. Также внедрение APTR включает квотирование импорта украинской агропродукции по 16 товарным позициями в двусторонней торговле между Украиной и ЕС.

Предполагается, что временная отмена таможенных пошлин будет полной или частичной, в зависимости от сектора. Из 500 млн евро сэкономленных средств почти 400 млн евро придется на аграрный сектор. Будут немедленно сняты действующие тарифы на

¹ Bank.gov.ua. (2014). Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. Retrieved 3 May 2014, from <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>.

² Regulation (EU) No 374/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on the reduction or elimination of customs duties on goods originating in Ukraine // Official Journal of the European Union. – L118/1. – 22.04.2014.

промышленные товары с 94,7% продукции. Для нескольких других видов товаров (некоторые химические продукты и др.) тарифы будут снижены.

По некоторым экспертным оценкам введение АРТР наиболее благоприятно отразится на металлургии, сельском хозяйстве, предприятиях машиностроительного комплекса. По мнению аналитиков Fitch, наибольший выигрыш получит агропромышленный комплекс. Почти все крупные украинские сельскохозяйственные компании имеют значительный объём экспортных операций со странами Ближнего Востока, Азии и СНГ и одновременно рассматривают ЕС как привлекательный рынок для дальнейшего роста и диверсификации экспорта.

Сейчас около 75% украинского экспорта в ЕС составляют сырьевые товары. Отмена пошлины приведёт к увеличению объёмов экспорта сырья, что будет способствовать закреплению за Украиной имиджа страны – экспортера сырья. Поэтому так важно больше внимания уделять развитию производства и экспорта высокотехнологичных промышленных товаров, на которое следует направлять часть предоставляемой финансовой помощи от ЕС, в том числе в рамках выполнения положений Соглашения о создании зоны свободной торговли с ЕС. В частности, украинское машиностроение уже достаточно активно сотрудничает с ЕС (объёмы экспорта в ЕС составляют до 20% от общего экспорта отрасли). Введение АРТР, согласно условиям Соглашения о создании углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли с ЕС, содержит много элементов секторального сотрудничества в таких высокотехнологичных отраслях, как авиастроение, космос и т. д. Все это создает новые возможности, поскольку партнерам, объединённым Соглашением о свободной торговле, проще выходить на третьи рынки, реализуя совместные проекты в Африке, Латинской Америке, Азии. Однако в целом следует отметить, что в краткосрочной перспективе, в которой будет действовать АРТР, положительный эффект будет ограниченным и отходить на второй план из-за рисков и неопределенности в связи с политической и экономической ситуацией в Украине.

Кроме того, для украинской промышленности важно сохранять традиционные

кооперационные связи в сферах авиационной, атомной, ракетно-космической промышленности, металлургии и машиностроения. За январь-февраль 2014 г. по разным причинам объёмы экспорта из Украины в РФ по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократились более чем на 30%, что уже стало одной из причин уменьшения объёмов промышленной продукции в I квартале 2014 г. на 5% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

В условиях нынешних геоэкономических реалий Украины для интенсификации внешних торгово-экономических отношений и обеспечения ускоренного развития национальной экономики целесообразно ориентироваться в первую очередь не на государства с высоким уровнем доходов и насыщенными рынками, а на потребности своего внутреннего рынка и на те страны, которые, находясь на стадии экономического подъёма, стремятся повысить свои доходы (BRICS, MINT, MENA, ASEAN). Именно на развивающихся и быстро расширяющихся рынках, где, в отличие от рынков развитых стран, не выдвигают таких высоких требований, как в ЕС, к качеству технологических процессов и продуктов, Украина может найти новые ниши для сбыта своей продукции и новые источники для развития экономики.

Как отмечают сами европейские специалисты, одной из причин нынешних проблем с развитием индустрии в странах ЕС, особенно в южной Европе, «... является то, что их экспорт традиционно сильно сосредоточен на европейском континенте, который вырос очень мало в последние годы. Одновременно их экспорт в США и на ключевые развивающиеся рынки, такие как Китай, часто довольно незначительный. И наоборот, товары, экспортируемые, например, Германией, более диверсифицированы за пределами Европы, и именно поэтому эта страна получает выгоды от сильного экономического роста в таких регионах, как Азия»¹.

Очевидно, что Украине важно учитывать весь комплекс указанных обстоятельств

¹ Heymann E. Europe's re-industrialisation. The gulf between aspiration and reality. EU Monitor / E. Heymann, Stefan Vetter. – Frankfurt am Main, Germany: Deutsche Bank AG, DB Research. – 2013. – November 26. – P. 7.

и не противопоставлять одни векторы развития другим. На повестке дня – политика «открытых дверей», когда страна в целом и её промышленность, по примеру успешных государств развития, открыты для взаимовыгодного сотрудничества как со странами СНГ, так и ЕС, как Азии, так и Европы, Америки и всего мира.

ВЫВОДЫ

В последние годы промышленность Украины переживает не лучшие времена. Вместе с важными достижениями в части модернизации промышленных производств в отдельных сегментах отечественной индустрии (ВПК, тяжёлом машиностроении, чёрной металлургии и др.) и обеспечения их эффективного функционирования и устойчивого развития в новых условиях глобальной рыночной конкуренции в целом украинская индустрия теряет свои конкурентные позиции. Причём не только по сравнению с ведущими индустриальными державами (США, Китай, ФРГ), но и ближайшими соседними странами, которые также прошли через тяжёлые испытания периода рыночной трансформации (Беларусь, Польша, РФ). По сути, происходит дальнейшая деиндустриализация отечественной экономики, проявляющаяся в уменьшении объёмов и эффективности промышленного производства.

В прошлом 2013 г. эти неблагоприятные тенденции продолжились – индекс промышленной продукции к предыдущему году составил 95,7%. Остаётся неудовлетворительной отраслевая структура промышленности с высокой долей добывающей и низкой – перерабатывающей промышленности. Производительность труда в национальной индустрии в 2 раза ниже, чем в соседней РФ, и почти в десять раз ниже, чем в ЕС, и разрыв продолжает увеличиваться. Ухудшились финансовые результаты деятельности – выросла доля убыточных предприятий, которая в 2013 г. превысила 40%. Уменьшились капитальные инвестиции в промышленность и ухудшилась их технологическая структура. Крайне неудовлетворительно финансируется сфера НИОКР и остаётся очень низкой инно-

вационная активность предприятий промышленности – менее 20% от их общего количества. Неблагоприятными также остаются тенденции с капитализацией предприятий, региональными, социальными и экологическими аспектами развития промышленности. В сфере внешнеэкономической деятельности промышленности Украины остаётся чрезмерно зависимой от внешней конъюнктуры. Не способствует эффективному развитию промышленности высокий уровень экспорта сырья и продукции низкой степени переработки в общем его объёме.

Такая динамика экономических процессов в промышленности Украины свидетельствует о её системном кризисе и прямо противоречит доминирующим в мире тенденциям к неоиндустриализации национальных экономик путём создания новых промышленных производств, решорингу и реиндустриализации, формированию новых глобальных цепочек создания стоимости с распределением их отдельных элементов в соответствии с конкурентными преимуществами отдельных стран и мировых регионов. При этом ведущие индустриальные государства мира для решения данных задач не полагаются только на рыночные регуляторы, а применяют специальные проактивные меры по обеспечению опережающего развития промышленности на собственных территориях. Ведь от их успеха напрямую зависит экономическая безопасность государств и те новые места, которые они получают в быстро трансформирующейся структуре мировой экономики.

Очевидно, что указанные неблагоприятные тенденции развития украинской промышленности нужно переломить. Исходя из выполненного анализа ситуации, сложившейся в государстве и мире, для Украины можно вынести несколько уроков.

Первый. Развитием украинской промышленности нужно управлять. Проблемы промышленности нельзя оставлять только на усмотрение частных собственников, которые владеют теперь большинством промышленных активов, они требуют систематического использования организационных и финансовых возможностей государства, которое, в свою очередь, также не может самостоятель-

но, без участия бизнеса, найти пути эффективной неоиндустриализации национальной экономики. В связи с этим необходимо:

а) организовать перманентное государственно-частное партнёрство между правительством и доминирующими собственниками предприятий (с участием и под контролем общества) в сфере выбора путей развития промышленности, организации и финансирования необходимых для этого НИОКР, реализации совместных инновационных проектов (по созданию предкоммерческих технологий, продуктов и др.);

б) организовать на основе такого партнёрства стратегическое планирование развития промышленности, предусматривающее формирование стратегических национальных приоритетов в сфере промышленности (на 10-20 лет) и стратегических прогнозов, а также системы долго- и среднесрочных целевых программ, согласно которым должны разрабатываться краткосрочные планы и задачи развития промышленности;

в) создать специальный орган планирования развития, наделённый законом необходимыми полномочиями и ресурсами для формирования стратегических приоритетов в сфере промышленности и составления прогнозов, разработки и контроля за выполнением долго- и среднесрочных программ развития.

Второй. Для успешного решения актуальных промышленных задач в государстве необходимо сформировать разветвлённую инфраструктуру в виде институтов развития, призванных помогать экономическим субъектам более полно и эффективно использовать потенциал рыночной экономики. Речь идёт о комплексах специализированных финансовых учреждений (УБРР и др.), субъектов производственной деятельности (государственных холдингов, корпораций, производственных объединений) в приоритетных секторах промышленного развития, субъектов предпринимательской деятельности, которые предоставляют информационные, поисково-исследовательские, консультационные, посреднические услуги и т.д.

Третий. Следует стимулировать изменение мотивации доминирующих собственников промышленных предприятий с ны-

нешней ориентации – на получение прибыли за счёт использования ресурсов власти (политической, экономической), поиска ренты и сокрытия реальных финансовых результатов деятельности, на новую – ориентацию на прозрачное зарабатывание прибыли за счёт инновационного развития производства и эффективной организации бизнеса. Для этого необходимо изменить институциональную среду на основе применения стимулов:

а) положительных – привлечения доминирующих собственников к принятию стратегических решений в части национальных приоритетов, программ и планов развития промышленности на основе государственно-частного партнёрства, обеспечения защиты прав собственности и решения комплекса других вопросов, необходимых для создания более благоприятной бизнес-среды (защита прав инвесторов, уменьшение расходов на регистрацию собственности, уплату налогов, ведение внешнеэкономической деятельности и т.д.); по критерию «Doing Business» Украине нужно войти хотя бы в первую сотню государств (нынешняя позиция в соответствии с «Doing Business 2014» – 112);

б) отрицательных – введения ответственности органов власти, местного самоуправления, административно-хозяйственного управления и контроля за антиконкурентные действия, усиления принуждения к выполнению контрактов, повышения действенности законодательства о трансфертном ценообразовании, введения запрета чиновникам хранить средства за пределами территории страны, а также владеть ценными бумагами иностранных эмитентов, усиления реальной борьбы с коррупцией, прежде всего путём обеспечения неотвратимости наказания для всех виновных без исключений; по критерию «Corruption Perception Index» Украине нужно войти хотя бы в первую сотню государств (нынешняя позиция в соответствии с «Corruption Perception Index 2013» – 144, между Гвинеей и Папуа Новой Гвинеей).

Четвёртый. Необходимо обеспечить ускоренное развитие сферы НИОКР, которые являются общепризнанным важнейшим драйвером промышленных инноваций. Для этого нужно, во-первых, повысить эффектив-

ность и увеличить объёмы бюджетного финансирования академического и вузовского секторов науки в параметрах, сопоставимых с практикой эффективно действующих государств развития; во-вторых, возобновить взаимовыгодное сотрудничество науки и производства, добиться восстановления отраслевого и заводского секторов науки, обеспечить масштабное привлечение для их финансирования средств корпоративного сектора экономики, нехватка которых, как показывает опыт ведущих индустриальных стран, не может быть компенсирована государством. Решению последней задачи будет способствовать налоговое стимулирование НИ-ОКР путём введения налоговой скидки (*tax allowance*) на НИОКР для предприятий-плательщиков налога на прибыль.

Пятый. Промышленность, промышленные отношения и промышленное развитие Украины нужно вывести за рамки текущей политики и политических предпочтений очередной власти. Украина должна стать, по примеру успешных государств развития, страной «... с активным правительством и, чаще всего, аполитичной элитой, которые считают быстрое экономическое развитие своей первоочередной целью», где «... высокие темпы роста и улучшение жизненных стандартов предоставляют легитимность государственному аппарату и правящим элитам»¹.

При этом должны быть учтены объективные долгосрочные тенденции, определяющие перспективы развития мировой экономики, в частности экономическая стаг-

нация традиционных промышленных лидеров (отдельных стран и мировых регионов, в том числе ЕС), подъём мирового Юга, ускорение процессов региональной экономической интеграции как альтернативы глобальной конкуренции.

В целом стратегический курс развития украинской промышленности должен состоять в достижении её открытости для всего внешнего мира – в том смысле, что необходимо использовать все имеющиеся возможности развития национальной индустрии на основе взаимовыгодной долгосрочной кооперации со всеми странами и регионами мира, создание благоприятных условий для всех инвестиций – как отечественных, так и иностранных, обеспечение вхождения украинских предприятий во всевозможные – как уже существующие, так и вновь создаваемые цепочки формирования стоимости, но прежде всего в качестве участника высокотехнологичных производственных процессов и поставщика высокотехнологичных промышленных продуктов.

Результатом всех этих процессов должна быть неоиндустриализация национальной экономики, способная обеспечить её ускоренное развитие на инновационной основе. Без неё, конечно, также можно обойтись, но тогда Украина окончательно превратится в аграрно-сырьевой придаток ведущих стран мира и объект их экономической политики с униженным статусом страны с доходами ниже средних (*lower-middle income*) со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

¹ Программа развития Организации Объединённых Наций. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире; пер. с англ. изд-ва "Весь Мир". – The United Nations Development Programme, New York, USA, 2013. – С. 66.

АНОТАЦІЇ

Вишневецька О.М. *Національні економіки та національні промислові системи в сучасному світі: введення у проблему.* – С. 5.

Розглянуто поняття національної економіки, яку запропоновано розуміти як організм, що еволюціонує, має свою історію і характеризується унікальним поєднанням рушійних сил розвитку у просторі і часі. Обґрунтовано, що національні економіки й індустріальні системи згруповані в економічні популяції, які формуються під впливом географічних, соціобіологічних, мовних, релігійних, культурних та інших факторів.

Ключові слова: національна економіка, національна промислова система, економічна популяція, методологічний популяціонізм.

Гавриленко В.А., Черникова Є.Г. *Виявлення впливу тінзації економіки на результати діяльності коксохімічних підприємств.* – С. 57.

Виявлено неузгодженості і протиріччя, які виникають під впливом негативних факторів, викликаних тінзацією економіки. Розроблено рекомендації, спрямовані на посилення контролю за формуванням фінансових результатів роботи коксохімічних підприємств з урахуванням галузевих особливостей.

Ключові слова: коксохімічна промисловість, тіндова економіка, фінансові результати, калькулювання собівартості, матеріальний баланс.

Коверга С.В. *Концепція управління збалансованим розвитком промислових підприємств.* – С. 43.

Проаналізовано існуючі наукові та практичні підходи до управління збалансованим розвитком промислових підприємств, визначено їх недоліки. Систематизовано способи виявлення дисбалансів, основні заходи і цілі, пов'язані зі збалансованим розвитком. Запропоновано концептуальну схему управління збалансованим функціонуванням і розвитком підприємства.

Ключові слова: збалансований розвиток, дисбаланс, прояви збалансованості, концепція.

Коляда Т.А. *Фінансування видатків на економічну діяльність у контексті реалізації сучасної бюджетної політики держави.* – С. 13.

Здійснено експертну оцінку ефективності бюджетного фінансування видатків на еконо-

мічну діяльність та обґрунтовано недоцільність скорочення їх загального обсягу в сучасних умовах через посилення негативного впливу на темпи зростання економіки. Запропоновано напрямки оптимізації структури видатків бюджету на економічну діяльність та визначено можливості для здійснення урядом бюджетного маневру.

Ключові слова: структура видатків бюджету, видатки на економічну діяльність, функції держави, бюджетна стратегія.

Мінкович О.В. *Модель оптимального розподілу працівників за видами робіт на прикладі енергетичного підприємства.* – С. 66.

Наведено розроблену автором модель оцінки ефективності праці кожного працівника на підставі таких критеріїв: 1) професійна компетентність; 2) креативність; 3) відповідальність; 4) лідерство; 5) урівноваженість рис характеру, доброзичливість, толерантність, вміння знаходити компроміси; 6) управлінські навички та вміння; 7) загальний стан здоров'я. Результати оцінок ефективності праці персоналу були використані при розробці оптимального плану призначення працівників за видами робіт з урахуванням критерію ефективності на енергетичному підприємстві газотранспортної сфери.

Ключові слова: персонал, управлінські рішення, ефективність, оптимізаційна модель.

Чепелєв М.Г. *Моделювання та оцінка економічних наслідків зміни політики субсидіювання на ринку природного газу України.* – С. 25.

На базі статичної обчислювальної моделі загальної рівноваги України, з диференційованими за рівнем доходів домогосподарствами, досліджено соціально-економічні наслідки зменшення обсягів субсидіювання побутових споживачів природного газу, пари та гарячої води. Оцінено ефективність різних форм компенсаційних заходів, які дозволяють здійснити приведення тарифів на енергоресурси до економічно обґрунтованого рівня у соціально прийнятний спосіб.

Ключові слова: реформування субсидіювання, природний газ, тепlopостачання, побутові споживачі, компенсаційні заходи, обчислювальна модель загальної рівноваги.

АННОТАЦИИ

Вишневская Е.Н. *Национальные экономики и национальные промышленные системы в современном мире: введение в проблему.* – С. 5.

Рассмотрено понятие национальной экономики, которую предложено понимать как эволюционирующий организм, имеющий свою историю и характеризующийся уникальным сочетанием движущих сил развития в пространстве и времени. Обосновано, что национальные экономики и промышленные системы сгруппированы в экономические популяции, формирующиеся под влиянием географических, социобиологических, языковых, религиозных, культурных и иных факторов.

Ключевые слова: национальная экономика, национальная промышленная система, экономическая популяция, методологический популяционизм.

Гавриленко В.А., Черникова Е.Г. *Выявление влияния теннизации экономики на результаты деятельности коксохимических предприятий.* – С. 57.

Выявлены несогласованности и противоречия, которые возникают под влиянием негативных факторов, вызванных теннизацией экономики. Разработаны рекомендации, направленные на усиление контроля над формированием финансовых результатов работы коксохимических предприятий с учетом отраслевых особенностей.

Ключевые слова: коксохимическая промышленность, теневая экономика, финансовые результаты, калькулирование себестоимости, материальный баланс.

Коверга С.В. *Концепция управления сбалансированным развитием промышленных предприятий.* – С. 43.

Проанализированы существующие научные и практические подходы к управлению устойчивым развитием промышленных предприятий, определены их недостатки. Систематизированы способы выявления дисбалансов, основные мероприятия и цели, связанные с устойчивым развитием. Предложена концептуальная схема управления сбалансированным функционированием и развитием предприятия.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, дисбаланс, проявления сбалансированности, концепция.

Коляда Т.А. *Финансирование расходов на экономическую деятельность в контексте реализации современной бюджетной политики государства.* – С. 13.

Осуществлена экспертная оценка эффективности бюджетного финансирования расходов на экономическую деятельность и обоснована нецелесообразность сокращения их общего объема в современных условиях из-за усиления негативного влияния на темпы роста экономики. Предложены направления оптимизации структуры расходов бюджета на экономическую деятельность и определены возможности для осуществления правительством бюджетного маневра.

Ключевые слова: структура расходов бюджета, расходы на экономическую деятельность, функции государства, бюджетная стратегия.

Минкович А.В. *Модель оптимального распределения работников по видам работ на примере энергетического предприятия.* – С. 66.

Приведена разработанная автором модель оценки эффективности труда каждого работника на основе таких критериев, как: 1) профессиональная компетентность; 2) креативность; 3) ответственность; 4) лидерство; 5) уравновешенность черт характера, доброжелательность, толерантность, умение находить компромиссы; 6) управленческие навыки и умения; 7) общее состояние здоровья. Результаты оценок эффективности труда персонала использованы при разработке оптимального плана назначения работников по видам работ с учетом критерия эффективности на энергетическом предприятии газотранспортной сферы.

Ключевые слова: персонал, управленческие решения, эффективность, оптимизационная модель.

Чепелев М.Г. *Моделирование и оценка экономических последствий изменения политики субсидирования на рынке природного газа Украины.* – С. 25.

На базе статической вычислительной модели общего равновесия Украины, с дифференцированными по уровню доходов домохозяйствами, исследованы социально-экономические последствия сокращения объемов субсидирования бытовых потребителей природного газа, пара и горячей воды. Оценена эффективность различных форм компенсационных мероприятий, которые позволяют осуществить приведение тарифов на энергоресурсы к экономически обоснованному уровню социально приемлемым способом.

Ключевые слова: реформирование субсидирования, природный газ, теплоснабжение, бытовые потребители, компенсационные мероприятия, вычислительная модель общего равновесия.

ABSTRACTS

Chepeliev M.G. *Modelling and assessment of economic effects of subsidy policy change in Ukrainian natural gas market.* – P. 25.

In Ukraine natural gas consumption subsidies are widely used as an economic policy measure. According to the IEA estimates in 2012 they amounted to 4,5% of GDP or 16% of Central government budget. And while in general such policy options should address crucial socio-economic issues, in practice they fail to do that. Natural gas subsidies in Ukraine not only create a severe pressure on the public finances but also preferentially allocate money to the high-income households. In particular, households of the richest (X-th decile) receive three times more heat subsidies than the poorest 10% (I-st decile) of public users. In addition this policy distorts market pricing, leads to the inefficient resources allocation, negative environmental effects and energy security decrease.

Considering this issue Ukrainian government has initiated a tariff reform in the energy sector. Within the first stage (2014), residential heat tariffs would be increased by 40%, while average natural gas price for households would rise by 56%. Although this step is of great significance, it generates a lot of practical questions in terms of reform implementation. They include, among others, valuation of the proposed compensation measures efficiency and their influence on the payment discipline, effective distribution of the additionally received funds, and search for the compensation costs recovery sources, etc.

To explore these issues the paper adopts a static computable general equilibrium model with heterogeneous households and extended energy sector. Within this modelling tool, apart from government, final consumers are divided into ten groups according to the income level, producers are represented via 40 economic activities, and separate treatment is given to the investors, retirement and social security funds.

As modeling results show, while in the long term subsidies elimination leads to the moderate positive macroeconomic effects, in the short term households face sensible real income decrease (0,8%-2,2%), which is additionally amplified against the background of existing economic and political predicament.

Progressive taxation proved to be the most effective among the compensation costs recovery options studied. Firstly, it does not adversely influence the government budget. Secondly, it induces positive macroeconomic effects. Finally, it serves as a damper for tariff reform regressive consequences and income inequality.

In the context of mid- and long-term economic growth perspectives and Ukrainian energy security, at least moderated tariff increase for natural gas producers should be a foreground issue, especially considering the opportunities of gas production volumes increase.

Keywords: subsidy reform, natural gas, heat, residential consumers, compensation measures, computable general equilibrium model.

Gavrilenko V.A., Chernikova E.G. *Identifying impact of shadow economy on financial results of coke-chemical enterprises.* – P. 57.

The paper analyzes and presents the dynamics of net sales and financial performance of chemical-recovery industry of Ukraine for the period from 2007 to 2013. Minor profitability and profit loss indicate the artificial correction of financial performance. The owners of businesses do it in order to evade taxation and withdrawal of assets from economic circulation with the help of optimization schemes.

These schemes include manipulations with prices of raw materials; reception of raw materials with distorted quality indicators; rationing of materials consumption; manufacturing of unaccounted products; profit transfer by illegal means.

Revealed inconsistencies and contradictions that arise under the influence of negative factors are caused by the shadow economy. The relationship between the unreasonably high cost index and a decrease in revenues of income tax is detected. A negative impact of optimization schemes on the financial results of companies is revealed. All this makes it possible to artificially adjust its financial statements.

The reasons and ways of manipulating the cost of production are detected. These include: the complexity of the production technology; the presence of many technological schemes; the production of a wide range of products; the imperfection of fixed and related products; the lack of effective methodologies for material balances. All this can lead to significant deficiencies in the product costing.

The paper reveals a technique of estimation of material balances. It will identify significant reserves to reduce the net cost of production. There are, also, recommendations aimed at strengthening control over the formation of the financial results of coke-chemical enterprises.

The problem of recyclable waste and related products needs a more complex research.

Keywords: chemical-recovery industry, shadow economy, financial results, product costing, material balance.

Koliada T.A. *Financing of expenditures on economic activity in context of modern state budget policy implementation.* – P. 13.

Relevance of the article is due to the need to find a balance between the amount of legally defined functions of the state and the level of their financial support in terms of structural imbalances and chronic fiscal deficit in Ukraine.

The aim of the paper is to identify the trends in the state budget policy regarding funding allocations for economic activity in the sector and their optimization based on the available macroeconomic and institutional factors influence. The object of the study is the consolidated budget of Ukraine including the economic activities of the state.

To achieve the aim a combination of methods is used in the study: the method of analysis and synthesis as to uncover the essence of the phenomenon, geographic comparative method as to compare the international practice of budgeting; the methods of synthesis and generalization, financial analysis - for strategic decision-making and visual presentation of the research results in the form of tables.

The article proves that during the development of independent Ukraine there have been significant changes in priorities in the budget provision of state functions that meet the pan trends and reflect the internal transformation of the nature and purpose of the welfare state. The differences in the structure of the budgets of the EU and Ukraine are revealed, their causes are determined and the ways to optimization are suggested based on the realities of the current state of the domestic economy.

The expert evaluation of the effectiveness of spending is proposed to finance expenditures of the consolidated budget of Ukraine for economic activity. The irrationality reducing total expenditures in the present conditions because of the increasing negative impact on economic growth is proved. The directions as to optimize the structure of expenditures on economic activity and identify the opportunities for the government budget maneuver are given.

The prospect for further research in this direction is to prove the necessity of legislative procedures for the development of budget consolidation strategy as a tool to balance the budget in terms of adverse long-term trends that will allow the government to agree on the scope of functions of the state of the available financial resources.

Keywords: structure of budget expenditures, expenditures on economic activity, functions of state, budget strategy.

Koverga S.V. *Concept of balanced development management of manufacturing enterprises.* – P. 43.

The development of the economy of Ukraine and manufacturing enterprises in particular is charac-

terized by the change of tendencies, absence of the strict order and predomination of the crisis over the stable development. The situation can be described as “the system imbalance”. It is the proof that scientific researches that are devoted to the management of the balanced development of manufacturing enterprises are up-to-date.

The research of theoretic, scientific and practical provisions as to the management of the balanced development of manufacturing enterprises as a whole and the increase of the balance of certain aspects of the operation of manufacturing enterprises in particular demands to arrange the main theoretic and methodic preconditions to create the unique system. Thus, it is necessary to set up the unique concept of the management of the balanced development of manufacturing enterprises.

The objective of the article is the development of the concept of the management of the balanced operation and development of manufacturing enterprises.

The available scientific and practical approaches to the management of the balanced development of manufacturing enterprises are studied, their disadvantages are determined. It is proved that the estimation of the imbalance is always subjective (even if it is set in the framework of a certain scientific paradigm, theoretic or practical approach) and the viewpoint of the observer and his aims influence the setting of such an estimation.

It is mentioned that the balance of an economic system can be defined as a measure of conformity of the characteristics of one element of a system to the demands of the other elements of the system and also of the characteristics of the system to the objects of the environment that results in promoting the achievements of an objectives and criteria of the operation and development of a system.

The specification of such notions as “causes”, “instances”, “consequences” of the imbalance is offered. The methods of uncovering the cases of the imbalance, main measures and objectives that are related to the balanced development are classified.

Instances of the balance (the extent of the conformity of the subjective and objective demands and requirements, the extent of resources endow, the extent of the correlation accuracy, and the extent of sufficiency to meet an aim) are given. The concept model of the management of the balanced operation and development of the enterprises is suggested.

Keywords: balanced development, imbalance, manifestations of balance, concept.

Minkovych O.V. *Model of optimal distribution of workers by type of work by example of energy enterprise.* – P. 66.

In the paper the author's model of evaluation of labor efficiency for each worker is submitted. The model is based on using such criteria as: 1. Professional competency; 2. Creativity; 3. Responsibility; 4. Leadership; 5. Individual features of character; 6. Managerial skills and knowledge; 7. General assessment of health. The results of evaluation of labor efficiency of workers were used in optimal planning of workers assignment by the type of work based on the efficiency criterion. This model was developed for energy enterprise specialized in gas transportation.

Keywords: personnel, managerial decisions, efficiency, optimization model.

Vishnevskaya O.M. *National economies and national industrial systems in modern world: introduction to the problem. – P. 5.*

The concept of national economy is proposed. It is offered to understand it not as the mechanical set of economic units, but as the evolving organism that has its own history and is characterized by a unique combination of driving forces of development in space and time. It is proved that each national economy represents something special, variant from other economies not only in quantitative aspect (according to numerical characteristics of constituent elements – the population, wealth, income, etc.), but first of all in qualitative aspect formed in space and time under the influence of geographical, socio-biological, language, religious, cultural, and other factors.

All successful national economies in the modern world are externally very similar: they are the mixed units with a certain combination of the state and market, possessing the multilevel monetary, tax and budgetary systems, developed markets of factors

of production, modern industry, infrastructure, etc. However, from the substantial point of view those national economies which have risen quickly in the last decades build their systems of the social and economic relations in a different way than the western democracies. It is visible first of all from geographically and historically caused socio-cultural norms which are the cornerstone of economic transaction and mechanisms of administrative decisions making.

It is proved that national economies are grouped under the influence of geographical, sociobiological, language, religious, cultural and other factors. This approach, based on evolutionary methodology, is characterized as a methodological populationism.

The traditional typology of national economies also has important analytical value. In the last decades, for example, the concept of a variety of capitalisms has gained popularity in the world, according to which it suggests to distinguish on the basis of one or several signs, for example, Anglo-Saxon, European-continental, Social-democratic, and Asian capitalisms. Such analysis really allows revealing important typical features of certain national economies which are the representatives of different populations. But, in principle, their direct comparison is insufficiently correct and constructive as it is more correct and constructive to compare not the separate social organisms relating to different populations but the organisms of one population or different populations among themselves.

Keywords: national economy, national industrial system, economic population, methodological populationism.

REFERENCES

Vishnevska O.M. *National economies and national industrial systems in modern world: introduction to the problem.* – P. 5.

1. Beck, U., Sznaider, N. (2006) 'Unpacking cosmopolitanism for the social sciences: a research agenda'. *The British Journal of Sociology.* 57(1), pp. 1-23.
2. Dopfer, K., Potts, J. (2008) *The General Theory of Economic Evolution.* London, New York: Routledge.
3. Heymann, E., Vetter, S. (2013) *Europe's re-industrialisation. The gulf between aspiration and reality.* Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research.
4. Jessop, R. (2006) 'Narrating the future of the national economy and the national state? Remarks on re-mapping regulation and re-inventing governance'. *Documentos y Aportesen Administración Pública y Gestión Estatal.* 7, pp. 7-44.
5. Merriam-Webster. 'National economy'. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/national%20economy>. [accessed 30 August 2013].
6. Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life (2011) *The Future of the Global Muslim Population. Projections for 2010-2030.* Washington, D.C.: Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life.
7. Office of the Director of National Intelligence (2012) *Global Trends 2030: Alternative Worlds.* USA: The National Intelligence Council
8. Weber, M. (1946) *Essays in Sociology.* New York: Oxford University Press.
9. Wimmer, A. (2002) 'Methodological nationalism and beyond. Nation-state building, migration and the social sciences'. *Global Networks.* 2(4), pp. 301-334.
10. Woodward, I. (2008) 'Attitudes towards globalization and cosmopolitanism: cultural diversity, personal consumption and the national economy'. *The British Journal of Sociology.* 59(2), pp. 207-226.
11. Yang, B., Huang, E. (2011) 'Characteristic of the Chinese Tax System and its Cultural Underpinnings: A Comparison with West'. *Journal of Chinese Tax & Policy.* 1(1), pp. 13-33.
12. Al'bedil', M.F. (1997) 'Indijskaja religija I filosofija'. <http://russian.people.com.cn/31521/6283130.html> [accessed 30 August 2013].
13. Vallerstajin, Y. (2006) *Myrosystemnyj analiz: Vvedenye.* Moscow: Yzd. dom «Territoryja budushhego».
14. Vol'pi, V. (2012) *La rivincita della mano visibile il modello economico asiatico e l'Occidente.* Italy. Milan: EGEA, Università Bocconi.
15. Zhen'min' zhibao (2007) 'Tvjordo idti po velikomu puti socializma s kitajskoj specifikoju'. <http://russian.people.com.cn/31521/6283130.html>. [accessed 30 August 2013].
16. Human Development Report (2013) *The Rise of the South: human progress in a diverse world.* New York: The United Nations Development Programme.
17. Robinson, Dzh. (1986) *Jekonomicheskaja teorija nesovershennoj konkurencii.* Moscow: Progress.
18. Stiglic, Dzh. (1998) 'Mnogoobraznee instrumenty, shire celi: dvizhenie k Post-Vashingtonskomu konsensusu'. *Voprosy ekonomiki.* 8, pp. 4-34.
19. Fukujama, F. (2004) *The end of history and the last man.* New York: The Free Press.
20. Jurlov, F.N. (2010) *Istorija Indii XX vek.* Moscow: Institut vostokovedenija RAN.

Koliada T.A. *Financing of expenditures on economic activity in context of modern state budget policy implementation.* – P. 13.

1. Mizes, L. (2008) *Chelovecheskaja dejatel'nost': traktat po ehkonomicheskoij teorii.* Russia. Chelyabinsk: Socium.
2. Hal'chins'kyi, A., Heyets', V. (2004) *Stratehiya ekonomichnoho i sotsial'noho rozvytku Ukrayiny (2004-2015 roky): Shlyakhom Yevropeyskoyi intehratsiyi.* Kyiv: IPC of the State committee of statistics of Ukraine.
3. Yefimenko, T. (2012) *Fiskal'nyi prostir antykrizovoho rehulyuvannya.* Kyiv: PESI "Academy of financial management".
4. Lunina, I. (2000) *Derzhavni finansy Ukrayiny u perekhidnyi period.* Ukraine. Kharkiv: Fort.
5. Taranhul, L. (2012) *Byudzhetna pidtrymka ta podatkovye stymulyuvannya natsional'noyi ekonomiky Ukrayiny.* Kyiv: Feniks.
6. Yuriy, S., Savel'yev, Y. (2007) *Ekonomichni problemy XXI stolittya: mizhnarodnyi ta ukrayins'kyi vymiry.* Kyiv: Znannya.
7. Blankart, Sh. (2000) *Derzhavni finansy v umovakh demokratyi.* Kyiv: Lybid'.
8. Khan, M. (1990) 'The Macroeconomic Effects of Fund-Supported Adjustment Programs'. *Journal of International Monetary Fond.* 37, pp. 145.
9. Bohm, P. (1993) *Social Efficiency.* London: Macmillan.
10. Diamond, J. (1990) 'Government Expenditure and Growth'. *Journal of International Monetary Fond.* 27 (4), pp. 97-99.
11. State Treasure Service of Ukraine (2013) 'Vyconannya Derzhavnoho byudzhetu'. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> [accessed 5 January 2013].

12. National Bank of Ukraine (2013) 'Makroekonomichni pokaznyky'. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896 [accessed 5 January 2013].

13. Eurostat Statistical books (2013) Government finance statistics: Summary tables. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

14. Economy and finance (2013) 'General government expenditure in 2011 – Focus on the functions 'social protection' and 'health'. Eurostat Statistics in focus. <http://www.redaccionmediaca.com/contenido/images/KS-SF-13-009-EN.PDF/> [accessed 7 September 2013].

Chepeliev M.G. *Modelling and assessment of economic effects of subsidy policy change in Ukrainian natural gas market.* – P. 25.

1. IEA/OECD (2012) 'Energy Policies Beyond IEA Countries. Ukraine 2012. Executive Summary'. http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/UK_Summaryplus.pdf. [accessed 25 June 2014].

2. The World Bank (2013) 'Pytannja, jake potrebuje osoblyvoi' uvagy: taryfy na gaz I poslugy centralizovanogo teplopostachannja dlja naselennja v Ukraini'. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Oct2013-Focus-ua.pdf>. [accessed 25 June 2014].

3. Sukhodolya, O., Smenkovs'kyj, Yu. (2013) 'Enerhetychnyy sektor Ukrainy: perspektyva reformuvannya chystah natsiyi'. *Stratehichni priorityety*. 2(27), pp. 74-80.

4. Ogarenko, I., Hubacek, K. (2013) 'Eliminating Indirect Energy Subsidies in Ukraine: Estimation of Environmental and Socioeconomic Effects Using Input-Output Modeling'. *Journal of Economic Structures*, pp. 2-7.

5. Ahenstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy (2014) 'Kvartal'na finansova zvitnist' emitenta'. <http://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/18936/108/templ>. [accessed 25 June 2014].

6. State Treasure Service of Ukraine (2014) 'Vykonannya Derzhavnoho byudzhetu'. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>. [accessed 25 June 2014].

7. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krayinamy svitu'. <http://ukrstat.gov.ua/>. [accessed 25 June 2014].

8. National Commission of state regulation in the energy sector (2014) 'Pro zatverdzhennya Zvitu pro rezul'taty diyal'nosti Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi enerhetyky, u 2013 rotsi'. <http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=10418>. [accessed 25 June 2014].

9. Gazizullin, I., Lazovyj, L. (2011) *Ha-zovyj rynek Ukrainy: yevropeyzatsiya ta ro-syis'kyj chynnyk*. Kyiv: International Centre for Policy Studies.

10. National Bank of Ukraine (2014) 'Oficijnyj kurs gry`vni shhodo inozemnyh valyut'. http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. [accessed 26 June 2014].

11. Tochy`lin, V., Ostashko, T., Pustovojt, O., Et. al. (2009) *Rynky realnogo sektora ekonomiky Ukrainy: strukturno-insty tucional`ny janaliz*. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting, UNAS.

12. Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine (2014) 'Statystychna informaciya za sichen-gruden` 2013 roku.' http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=260835&cat_id=35081 [accessed 26 June 2014].

13. Euro monitor (2014) 'International Country Reports'. <http://www.euromonitor.com/countries>. [accessed 26 June 2014].

14. Eurostat (2014) 'Energy Database'. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/energy/data/database>. [accessed 26 June 2014].

15. Federal Tariff Service (2014) 'Spravochno-analiticheskaya informatsiya'. http://www.fstrf.ru/tariffs/analit_info/gas. [accessed 26 June 2014].

16. Eurostat (2014) 'Statistics'. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. [accessed 26 June 2014].

17. The World Bank (2014) 'Official Exchange Rate (LCU per US\$, period average)'. <http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF>. [accessed 26 June 2014].

18. The Central Bank of the Republic of Uzbekistan (2014) 'Kursy valyut'. <http://www.cbu.uz/ru/section/rates>. [accessed 26 June 2014].

19. Riaraiting (2013) 'Reyting stran Evropy I po stoimosti prirodnoho gaza dlya naseleniya'. <http://riarating.ru/infografika/20130528/610562924.html>. [accessed 26 June 2014].

20. International Energy Agency (2012) 'Natural gas information'. <http://www.iea.org/media/training/presentations/statisticsmarch/NaturalGasInformation.pdf>. [accessed 26 June 2014].

21. Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan (2014) 'Taryfy na toplivno-energeticheskie resursy'. <https://www.mf.uz/ru/mf-price-reg-menu.html>. [accessed 26 June 2014].

22. Tariff Council of Azerbaijan Republic (2013) 'Processing, transportation, wholesale and retail tariffs of natural gas'. <http://www.tariffcouncil.gov.az/?/en/content/96/>. [accessed 26 June 2014].

23. The Administrative Board of the National Agency for Energy Regulation (2011) 'Postanovlenie o tarifah na prirodnyiy gaz № 425 ot 29 sen-

tyabrya 2011 g'. <http://www.anre.md/rate/index.php?vers=2&sm=127>. [accessed 26 June 2014].

24. U.S. Environmental Protection Agency (2012) 'China's Energy Markets: Anhui, Chongqing, Henan, Inner Mongolia, and Guizhou Provinces'. <http://www.epa.gov/cmop/docs/ChinaEnergyMarketsUpdate-Dec2012.pdf>. [accessed 26 June 2014].

25. International Monetary Fund (2014) 'World Economic Outlook Database'. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>. [accessed 26 June 2014].

26. Snopkov, N. (2011) 'O tsenah na prirodnyy gaz dlya yuridicheskikh lits I individualnykh predprinimateley'. Respublika: Gazeta sovetu ministrov Respubliki Belarus. <http://www.respublica.by/5415/official/article51936/>. [accessed 26 June 2014].

27. National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova (2013) 'Toplivno-energeticheskiy balans Respubliki Moldova'. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/balanta_energetica/BE_2013_rus.pdf. [accessed 26 June 2014].

28. National Statistical Committee of the Republic of Belarus (2013) 'Energetika'. <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/energy.php>. [accessed 26 June 2014].

29. Chinadaily (2013) 'Industry to pay 15% more for natural gas'. http://usa.chinadaily.com.cn/business/2013-06/29/content_16685555.htm. [accessed 26 June 2014].

30. Central Intelligence Agency (2014) 'The World Factbook'. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. [accessed 26 June 2014].

31. Koplw, D. (2009) 'Measuring Energy Subsidies Using the Price-Gap Approach: What does it leave out? International Institute for Sustainable Development'. http://www.iisd.org/pdf/2009/bali_2_copenhagen_ff_subsidies_pricegap.pdf. [accessed 26 June 2014].

32. United Nations Statistics Division (2014) 'Commodity Trade Statistics Database'. <http://data.un.org/Browse.aspx?d=ICS>. [accessed 26 June 2014].

33. Undata (2014) 'United Nations Commodity Trade Statistics Database'. <http://data.un.org/Browse.aspx?d=ICS>. [accessed 10 August 2014].

34. Agency for the Cooperation of Energy Regulators and the Council of European Energy Regulators (2012) 'Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2011'. http://www.acer.europa.eu/Official_documents/Publications/Documents/ACER%20Market%20Monitoring%20Report.pdf. [accessed 26 June 2014].

35. Nations Statistics Division (2011) 'International Recommendations for Energy Statistics'.

<http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc11/BG-IRES.pdf>. [accessed 26 June 2014].

36. China Energy Fund Committee (2013) 'China Energy Focus. Natural Gas 2013'. http://csis.org/files/publication/131212_CEFC_China_Energy_Focus_Natural_Gas.pdf [accessed 26 June 2014].

37. Rzayeva, G. (2014) Natural Gas in the Turkish Domestic Energy Market: Policies and Challenges. Great Britain. Oxford: Oxford Institute for energy Studies.

38. Granic, G., Zeljko, M., Moranjkic, I. (2008) 'Energy Sector Study BIH: Final Report. Module 10 – Natural gas'. https://www.eihp.hr/bh-study/files/final_e/m10_fr.pdf. [accessed 26 June 2014].

39. Rusu, F. (2014) 'The Romanian Government: The population will not be affected by the suspension of Russian gas supplies to Ukraine, not even during the winter months'. <http://en.energyreport.ro/index.php/2013-petrol-si-gaze/2013-stiri-petrol-si-gaze/2013-transport-si-stocare/1465-the-romanian-government-the-population-will-not-be-affected-by-the-suspension-of-russian-gas-supplies-to-ukraine-not-even-during-the-winter-months>. [accessed 10 August 2014].

40. Gazeta.pl (2014) 'Czy Angela Merkel poprze unie energetyczna Tuska'. http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114871,15865955,Czy_Angela_Merkel_poprze_unie_energetyczna_Tuska_.html. [accessed 10 August 2014].

41. State Inspection on Price Control in Ukraine (2013) 'Dovidka pro riven` taryfiv na zhytlovo-komunal`ni posludy'. <http://dci.gov.ua/news/monitoring/163-dovdka-pro-rven-tarifv-na-zhitlovo-komunaln-posludy-stanom-na-27062013.html>. [accessed 26 January 2014].

42. Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences (2012) Implementaciya strategichnogo planuvannya v energetyци v system derzhavnogo upravlinnya social`no-ekonomichnym rozvy`tkom. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting.

43. Kapustyan, V., Chepelyev, M. (2014) 'Ekonomiko-matematychne modelyuvannya enerhetichnykh subsydiy: pryntsyyp adekvatnosti'. Ekonomichnyy analiz. 15(1), pp. 86-100.

44. Ellis, J. (2010) 'The Effects of Fossil-Fuel Subsidy Reform: A review of modelling and empirical studies'. http://www.iisd.org/gsi/sites/default/files/effects_ffs.pdf. [accessed 26 January 2014].

45. United Nations Foundation (2003) 'Energy Subsidies: Lessons Learned in Assessing their Impact and Designing Policy Reforms'. <http://www.unep.ch/etb/publications/energySubsidies/Energysubreport.pdf>. [accessed 26 January 2014].

46. Wing, I. (2009) 'Computable General Equilibrium Models for the Analysis of Energy and Climate Policies'. http://sws.bu.edu/isw/papers/cge_ihce.pdf. [accessed 10 August 2014].

Koverga S.V. *Concept of balanced development management of manufacturing enterprises.* – P. 43.

1. Greif, S., Bamberg, E. (1994) *Die Arbeits und Organisations psychologie*. Göttingen: Hogrefe.

2. Miner, J. (1991) *Industrial-Organizational Psychology*. New York: Mcgraw-Hill College.

3. Baumann, U., Perre, M. (2002) *Klynycheskaja psihologija*. St. Petersburg: Pyter.

4. Andrushkiv, B. (2012) 'Shhodo efektyv-nogo vykorystannja intelektual'nogo potencialu, jakyj lezhyt' v osnovi rozvytku vyrobnych syl i vyrobnych vidnosyn Ukrai'ny ta jakyj mozhe pidnyaty i'i' ekonomiku'. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrai'ny*. 2, pp. 3-7.

5. Lazarus, R. (1996) *Psychological Stress and the Coping Process*. New York: Mcgraw-Hill College.

6. Senge, P. (2006) *The Fifth Discipline: The Art&Practice of The Learning Organization*. New York: Doubleday.

7. Kaptein, M., Wempe, J. (2002) *The Balanced Company: A Corporate Integrity Theory*. New York: Oxford University Press.

8. Anisimov, Ju., Smol'janova, E. (2009) *Innovacionnoe razvitie jekonomicheskikh sistem*. Russia. Voronezh: Voronezh State Technical University.

9. Gryn'ko, T. (2011) *Upravlinnja adaptyv-nym innovacijnym rozvytkom promyslovyh pidpryemstv: ekonomichne obg'runtuvannja ta konceptual'ni zasady*. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

10. Tovazhnjans'kyj, V., Pererva, P. (2011) 'Innovacijni tehnologii' v antykryzovomu rozvytku mashynobudivnyh pidpryemstv'. *Marketynh i menedzhment innovacij*. 1, pp. 113-119.

11. Tolkachenko, O. (2009) 'Upravlenie sbalansirovannym razvitiem innovacionnogo i investicionnogo cikla predpriatija'. *Transportnoe delo Rossii*. 11, pp. 41-50.

12. Dli, I., Masjutin, O. (2007) 'Korporativnoe upravlenie i sbalansirovannoe razvitie promyshlennogo predpriatija'. *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. 4, 2 (89), pp. 125-129.

13. Robson, M., Ullah, F. (1997) *Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-processov*. Moscow: Juniti.

14. Kawabata, N. (2013) 'Comparative Analysis of Integrated Iron and Steel Companies in East Asia'. *The Keizai Gaku, Annual Report of the Economic Society, Tohoku University*. Vol. 73. 1, 2, pp. 23-42.

15. T'etar, R.-A. (2003) *Menedzhment*. St. Petersburg: ID «Neva».

Gavrilenko V.A., Chernikova E.G. *Identifying impact of shadow economy on financial results of coke-chemical enterprises.* – P. 57.

1. Lazarenko, A. (2002) 'O proizvodstve koksa dlja shirokogo ispol'zovanija v razlichnyh otrasljah narodnogo hozjaistva'. *Koks i himija*. 4, pp. 8-13.

2. Rudyka, V. (2007) *Vneshnjaja sereda i ee vlijanie na proizvodstvo produkcii predpriatij koksohimicheskoj promyshlennosti*. Ukraine. Kharkiv: ID «Inzhek».

3. Rudyka, V., Malina, V. (2010) 'Stal', koks, ugol' v 2010 godu i dalee – sostojanie, postkryzysne prognozy i perspektivy'. *Koks i himija*. 12, pp. 2-11.

4. State Statistic Service of Ukraine. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 10 April 2014].

5. Holovne upravlinnja statystyky u donets'kiy oblasti. <http://donetskstat.gov.ua> [accessed 15 February 2014].

6. Smida (2013) 'Richna finansova zvitnist' koksokhimichnykh pidpryemstv za period z 2003 r. po 2013 r.' <http://smida.gov.ua> [accessed 17 March 2014].

7. Maidanovich, Yu., Hairava, Ye. (2008) 'Izuchenie problem i prichin tenizacii yekonomiki Ukrainy'. *Kul'tura narodov Prichernomor'ja*. 128, pp. 18-21.

8. Varnaliy, Z., Burkal'tseva, D., Sayenko, O. (2011) *Ekonomichna bezpeka Ukrayiny: problemy ta priorityety zmitsnennja*. Kyiv: Znannya Ukrayiny.

9. Mazur, I. (2006) *Detinizatsiya ekonomiky Ukrayiny: teoriya i praktyka*. Kyiv: VPTS «Kyyiv-s'kyi universytet».

10. Predbors'kyj, V. (2005) *Detinizatsiya ekonomiky u konteksti transformatsijnykh protsesiv*. Kyiv: Kondor.

11. Tyshchenko, O., Kyzym, M., Yenina-Berezovs'ka, A. (2012) *Zabezpechennja ekonomichnoyi bezpeky derzhavy v konteksti monitorynhu splaty podatkov*. Ukraine. Kharkiv: VD «Inzhek».

12. Vlasov, G., Saranchuk, V., Chuishev, V., Oshovskii, V. (2002) *Sistemnyi analiz koksohimicheskogo proizvodstva*. Ukraine. Donetsk: «Skhidnyy vydavnychyy dim».

13. Ivanov, Yu., Madar, O. (2013) 'Formuvannja systemy upravlinnja koksokhimichnym pidpryemstvom'. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2312> [accessed 25 March 2014].

14. Voda, I., Ovcharenko, T. (2013) 'Napryamy pidvyshchennja efektyvnosti funkcionuvannja koksokhimichnykh pidpryemstv (na prykladi PrAT «Makiyivkoks»)'. *Economy of Industry*. 1-2 (61-62), pp. 47-53.

15. Tyshchenko, O., Volyk, I., Byelikova, N. (2009) 'Finansovo-ekonomichna kryza ta mozhlyvosti podal'shoho rozvytku koksokhimichnykh pidpryyemstv Ukrainy'. *Economy of Industry*. 2, pp. 67-73.

16. Perevozchikova, N., Shavkun, H. (2011) 'Pidkhid do kompleksnoyi otsinky efektyvnosti upravlinnya vytratamy koksokhimichnoho pidpryyemstva'. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: ekonomichna*. 2 (39), pp. 151-157.

17. Nacional'noe reitingovoe agentstvo «Ryurik» (2012) *Rynok koksa i koksokhimicheskie predpriyatija Ukrainy. Rezul'taty 2011 goda*. Kyiv.

18. Semenov, S. (2012) 'Ubytochnye milliardery. Skol'ko oligarhi ne platjat v ukrainskii byudzhet?' <http://www.ostro.org/general/economics/articles/355618/> [accessed 15 April 2013].

19. Chernykova, Ye. (2012) 'Shakhraystvo v umovakh koksokhimichnoho vyrobnytstva: osnovni skhemy ta metody protydyi'. *Visnyk Vinnyts'koho politekhnichnoho instytutu*. 5, pp. 47-51.

20. Gorodeckii, N., Kulish, G., Rabinovich, E. (1975) *Organizacija i planirovanie na predpriyatijah koksokhimicheskoi promyshlennosti*. Moscow: «Metallurgija».

21. Chernykova, Ye. (2011) 'Udoskonalennya metody kal'kulyuvannya sobivartosti produktivno-koksokhimichnykh pidpryyemstv'. *Ehkonomika Kryma*. 2 (35), pp. 336-341.

Minkovych O.V. *Model of optimal distribution of workers by type of work by example of energy enterprise*. – P. 66.

1. Armstrong, M. (2009) *Praktika upravlenija chelovecheskimi resursami*. St. Petersburg: Piter.

2. Goncharov, V. (2007) *V poiskach sovershenstva upravlenija: Rukovodstvo dlja vysshego upravlecheskogo personala*. Moscow: MNIIPU.

3. Grishnova, O., Shpirko, O. (2004) 'Konkurentospromozhnist' pesonalu pidpryyemstva: kryteriyi vyznachennya ta pokaznyky vymiryuvannya'. *Ukrayina: aspekty pratsi*. 3, pp.3-5.

4. Grekhem, Kh. (2003) *Upravlenie chelovecheskimi resursami*. Moscow: YUNITI-DANA.

5. Dessler, G. (1997) *Upravlenie personalom*. Moscow: BINOM.

6. Dubova, S. (2007) 'Zastosuvannya informatsyinykh tekhnologiy v upravlinni personalom pidpryyemstva'. *Progresyvni informatsyini tekhnologii v nautsi i osviti*. Ukraine. Vinnytsia: VSEI Universytetu 'Ukrayina', pp. 221-225.

7. Ivanov, Yu., Kolesnikova, S., Kholodova, L. (2007) 'Racionalizacija chislennosti personala gosudarstvennogo predpriyatija'. *Upravlenie personalom*. 4(158), pp. 50-52.

8. Ivanov, Yu. (2006) 'Sovremennye metody organizacii i oplaty truda'. *Upravlenie personalom*. 5(135), pp. 56-71.

9. Melnikov, O. (2008) 'Osnovni modeli upravlinnia trudovymi resursami'. *Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnia*. 2(34), pp. 1-12.

10. Mermann, Eh. (2004) *Motyvaciya personala. Instrumenty motivacii dla uspekha organizacii*. Ukraine. Kharkov: Gumanitarnyj Centr.

11. Egorshin, A., Gus'kov, I. (2008) *Metodologija upravlenija trudovymi resursami*. Russia. Nizhnij Novgorod: NIMB.

12. Polovinko, V., Odegov, Yu. (2002) *Upravlenie personalom: sistemnyj podkhod i ego realizacija*. Moscow: Inform-Znanie.

13. Snizhko, S., Velykykh, K. (2009) *Menedzhment u palyvno-energetychnomu kompleksi*. Ukraine. Kharkiv: KHNAMG.

14. Khen, R., Beme, G. (1993) *Kak rukovodit' lud'mi. Praktika menedzhmenta predpriyatija*. Germany. Garchburg: Evromenedzhment.

15. Eddous, M., Stehnsfeld, R. (1997) *Metody prinjatija reshenija*. Moscow: Audit: YUNITI.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Вишнеvsька Олена Миколаївна, к.е.н., доцент,
Донецький національний технічний університет.
Адреса: 83054, Україна, м. Донецьк, вул. Політ-
бійців, 12, кв. 28.
Телефон: 38 050 624 69 27.
E-mail: vishn.elena@gmail.com.

Гавриленко Валентин Андрійович, д.е.н., про-
фесор, Донецький національний технічний уні-
верситет.
Адреса: 83000, Україна, м. Донецьк, вул. Артема,
96.
Телефон: 38 062 337 57 68.
E-mail: Gavrilenko@iem.donntu.edu.ua.

Коверга Сергій В'ячеславович, к.е.н., доцент,
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донець-
кий національний технічний університет» МОН
України.
Адреса: 84646, Україна, Донецька обл., м. Горлів-
ка, вул. Кірова, 51.
Телефони: 38 050 953 20 67, 38 062 424 00 19.
E-mail: kovergaserg1970@mail.ru.

Коляда Тетяна Анатоліївна, к.е.н., доцент,
Національний університет державної податкової
служби України.

Адреса: 08201, Україна, Київська обл., м. Ірпінь,
вул. Карла Маркса, 31.
Телефон: 38 050 753 29 26.
E-mail: t_kolyada@mail.ru.

Мінкович Олександр Володимирович, голова
правління, ПАТ «Харківська ТЕЦ-5».
Адреса: 61166, Україна, м. Харків, вул. Авіаційна,
б. 1, кв. 40.
Телефон: 38 066 639 78 40.
E-mail: nsipatova@gmail.com.

Чепелєв Максим Григорович, ДУ «Інститут
економіки та прогнозування НАН України».
Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. П. Мирного,
26, кім. 1202.
Телефон: 38 044 280 89 27.
E-mail: chepeliev@ief.org.ua.

Черникова Євгенія Геннадіївна, Донецький
національний технічний університет.
Адреса: 83050, Україна, м. Донецьк, вул. Щорса,
буд. 41-А, кв. 45.
Телефон: 38 095 511 13 36.
E-mail: ChernikovaEG@gmail.com.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Вишневская Елена Николаевна, к.э.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет.

Адрес: 83054, Украина, г. Донецк, ул. Политбойцов, 12, кв. 28.

Телефон: 38 050 624 69 27.

E-mail: vishn.elena@gmail.com.

Гавриленко Валентин Андреевич, д.э.н., профессор,
Донецкий национальный технический университет.

Адрес: 83050, Украина, г. Донецк, ул. Артема, 9б.

Телефон: 38 062 337 57 68.

E-mail: Gavrilenko@iem.donntu.edu.ua.

Коверга Сергей Вячеславович, к.э.н., доцент,
Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»
МОН Украины.

Адрес: 84646, Украина, Донецкая обл., г. Горловка, ул. Кирова, 51.

Телефоны: 38 050 953 20 67, 38 062 424 00 19.

E-mail: kovergaserg1970@mail.ru.

Коляда Татьяна Анатольевна, к.э.н., доцент,
Национальный университет государственной налоговой службы Украины.

Адрес: 08201, Украина, Киевская обл., г. Ирпень,
ул. Карла Маркса, 31.

Телефон: 38 050 753 29 26.

E-mail: t_kolyada@mail.ru.

Минкович Александр Владимирович, глава
правления, ПАТ «Харьковская ТЭЦ-5».

Адрес: 61166, Украина, г. Харьков, ул. Авиационная, д. 1, кв. 40.

Телефон: 38 066 639 78 40.

E-mail: nsipatova@gmail.com.

Чепелев Максим Григорьевич, ГУ «Институт
экономики и прогнозирования НАН Украины».

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного,
26, ком. 1202.

Телефон: 38 044 280 89 27.

E-mail: chepeliev@ief.org.ua.

Черникова Евгения Геннадиевна, Донецкий
национальный технический университет.

Адрес: 83050, Украина, г. Донецк, ул. Щорса,
д. 41-А, кв. 45.

Телефон: 38 095 511 13 36.

E-mail: ChernikovaEG@gmail.com.

AUTHORS INFORMATION

Maksym H. Chepeliev, State Institution “Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences”.

Address: 01001, Ukraine, Kyiv, 26 Panasa Myrnoho Str., office 1202.

Tel.: 38 044 280 89 27.

E-mail: chepeliev@ief.org.ua.

Evgenia G. Chernikova, Donetsk National Technical University.

Address: 83050, Ukraine, Donetsk, 41-A Schors Str., Apt. 45.

Tel.: 38 095 511 13 36.

E-mail: ChernikovaEG@gmail.com.

Valentin A. Gavrilenko, Doctor of Economics, professor, Donetsk National Technical University.

Address: 83000, Ukraine, Donetsk, 96 Atrem Str.

Tel.: 38 062 337 57 68.

E-mail: Gavrilenko@iem.donntu.edu.ua.

Tetiana A. Koliada, PhD in Economics, associate professor, National University of State Tax Service of Ukraine.

Address: 08201, Ukraine, Kyiv region, Irpin, 31 Karl Marks Str.

Tel.: 38 050 753 29 26.

E-mail: t_kolyada@mail.ru.

Sergiy V. Koverga, PhD in Economics, associate professor, Automobile and Road Institute SHEI «Donetsk National Technical University» of the MES of Ukraine.

Address: 84646, Ukraine, Donetsk region, Gorlivka, 51 Kirova Str.

Tel.: 38 050 953 20 67, 38 062 424 00 19.

E-mail: kovergaserg1970@mail.ru.

Oleksandr V. Minkovych, Head of the Board, JSC “Kharkivska Heat Station-5”.

Address: 61166, Ukraine, Kharkiv, 1 Aviatsiyna Str., Apt. 40.

Tel.: 38 066 639 78 40.

E-mail: nsipatova@gmail.com.

Elena M. Vishnevska, PhD in Economics, associate professor, Donetsk National Technical University.

Address: 83054, Ukraine, Donetsk, 12 Politboitsov Str., Apt. 28.

Tel.: 38 050 624 69 27.

E-mail: vishn.elena@gmail.com.

Науково-практичний журнал

Scientific and practical journal

№ 3 (67)
2014



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально

Оригінал-макет підготовлено у відділі комп'ютеризації та інформатизації наукової діяльності Інституту економіки промисловості НАН України

Літературні редактори:

О.П. Котовенко,
А.С. Павлій,
Ю.О. Петренко

Комп'ютерна верстка

Я.Є. Красуліна

Відповідальний редактор

Р.В. Покотиленко

Засновники:

Національна академія наук України,
Інститут економіки промисловості,
Інститут регіональних досліджень

**Свідоцтво про державну реєстрацію журналу
КВ № 3083 від 25.02.1998 р.**

Підп. до друку 25.09.2014. Формат 60x84/8. Папір друк. № 3.
Ум. друк. арк. 8,3. Обл.-вид. арк. 8,9. Тираж 160 прим. Замовлення № 1347.
Друк різнографічний. ІЕП НАН України.
83048, Донецьк, Університетська, 77.