

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

---

Науково-практичний журнал

---

*Scientific and practical journal*



**Е**кономіка  
**П**ромисловості  
*Economy of Industry*

---

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально

---



№ 4 (68)

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 **GoogleScholar**. 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@gmail.com,  
admin@iep.donetsk.ua.  
**Web:** www.econindustry.org.  
**Web:** iep.donetsk.ua

**Адреса редакції:**

вул. Панаса Мирного, 26,  
Київ, Україна, 01011.  
**Тел.:** (044) 280-80-72.  
**Моб.:** (095) 291-03-11

**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 № 9 від 23.12.2014 р.)

© Інститут економіки промисловості НАН України  
© Економіка промисловості, 2014

## ЗМІСТ

### МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

<b>Матюшин О.В., Вишнеvsька О.М.</b> Монетарне стимулювання розвитку економіки США та його уроки для України.....	5
<b>Солдак М.О.</b> Інституційний потенціал промислових регіонів України .....	31
<b>Фірсов А.В.</b> Інституційні умови капіталізації підприємств інноваційно розвинених країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону .....	49

### ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

<b>Лепя В.В., Грязєва М.С.</b> Концепція формування системи управління якістю на промислових підприємствах .....	62
<b>Павлій А.С.</b> Аналіз економічної сутності землі як об'єкта оподаткування .....	72

### ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ

<b>Лазарева М.Г.</b> Фінансова модель системи управління динамічною стійкістю холдингу .....	79
<b>Васильєва Н.Ф., Кавура В.Л.</b> Машинобудування як матеріально-технічна основа неоіндустріальної економіки України.....	88
<b>Харченко В.А.</b> Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства .....	97

### НАУКОВА ДИСКУСІЯ

<b>Стариченко Л.Л.</b> Окремі положення із Методичних рекомендацій щодо розроблення Програми відновлення та модернізації вугільної промисловості, які було презентовано на засіданні Вченої ради ІЕП НАН України 29 жовтня 2014 р. ....	105
<b>Ляшенко О.Ф.</b> Відновлення шахт Донбасу в контексті реформування вугільної промисловості.....	110

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ

---

Научно-практический журнал

---

*Scientific and practical journal*



**Е**кономіка  
**П**ромисловості  
*Economy of Industry*

---

Издается с 1997 года

Выходит ежеквартально

---



№ 4 (68)

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 EBSCO Publishing**. Журнал размещено в международной электронной библиотеке научной периодики **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@gmail.com,  
admin@iep.donetsk.ua.  
**Web:** www.econindustry.org.  
**Web:** iep.donetsk.ua

**Адрес редакции:**

ул. Панаса Мирного, 26,  
Киев, Украина, 01011.  
**Тел.:** (044) 280-80-72.  
**Моб.:** (095) 291-03-11

**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), ЗБАРАЗСКАЯ 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 № 9 от 23.12.2014 г.)

© Институт экономики промышленности НАН Украины  
© Экономика промышленности, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

<b>Матюшин А.В., Вишневская Е.Н.</b> Монетарное стимулирование развития экономики США и его уроки для Украины .....	5
<b>Солдак М.А.</b> Институциональный потенциал промышленных регионов Украины.....	31
<b>Фирсов А.В.</b> Институциональные условия капитализации предприятий инновационно развитых стран Азиатско-Тихоокеанского региона.....	49

### ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

<b>Лепа В.В., Грязева М.С.</b> Концепция формирования системы управления качеством на промышленных предприятиях.....	62
<b>Павлий А.С.</b> Анализ экономической сущности земли как объекта налогообложения .....	72

### ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

<b>Лазарева М.Г.</b> Финансовая модель системы управления динамической устойчивостью холдинга .....	79
<b>Васильева Н.Ф., Кавура В.Л.</b> Машиностроение как материально-техническая основа неоиндустриальной экономики Украины.....	88
<b>Харченко В.А.</b> Механизм формирования системы стратегического управления развитием промышленного предприятия.....	97

### НАУЧНАЯ ДИСКУССИЯ

<b>Стариченко Л.Л.</b> Отдельные положения из Методических рекомендаций по разработке Программы восстановления и модернизации угольной промышленности, представленные на заседании Ученого совета ИЭП НАН Украины 29 октября 2014 г.....	105
<b>Ляшенко О.Ф.</b> Восстановление шахт Донбасса в контексте реформирования угольной промышленности .....	110

THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE

---

*Scientific and practical journal*



**Е**кономіка  
**П**ромисловості  
*Economy of Industry*

---

Since 1997

Published quarterly

---



**No. 4 (68)**

**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 to 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@gmail.com,  
admin@iep.donetsk.ua.  
**Web:** www.econindustry.org.  
**Web:** iep.donetsk.ua

**The address of the editorial office:**

26 Panas Myrny Str.,  
Kyiv, Ukraine, 01011  
**Tel.:** 38(044) 280-80-72.  
**Mobile tel.:** 38(095) 291-03-11

---

**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. 9 dated 23.12.2014)**

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



## CONTENTS

### MACROECONOMIC AND REGIONAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

<b>Matyushin O.V., Vyshnevskaya O.M.</b> Monetary stimulation for US economy and its lessons for Ukraine.....	5
<b>Soldak M.O.</b> Institutional potential of Ukraine's industrial regions.....	31
<b>Firsov A.V.</b> Institutional conditions of enterprises capitalization in innovation developed countries of Asia-Pacific region .....	49

### PROBLEMS OF DEVELOPMENT STRATEGY AND FINANCIAL-ECONOMIC REGULATION OF INDUSTRY

<b>Lepa V., Grjazeva M.</b> Concept of forming quality management system at industrial enterprises .....	62
<b>Pavliy A.S.</b> Analysis of economic essence of land as object of taxation.....	72

### PROBLEMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' AND PRODUCTION COMPLEXES' ECONOMICS

<b>Lazareva M.G.</b> Financial model of dynamic stability control system of holding companies .....	79
<b>Vasilyeva N.F., Kavura V.L.</b> Engineering industry as the material and technical basis of neo-industrial economy of Ukraine .....	88
<b>Kharchenko V.A.</b> Mechanism of formation of strategic management system of industrial enterprise development .....	97

### SCIENTIFIC DISCUSSION

<b>Starychenko L.L.</b> Certain provisions of the Methodological recommendations on the development of the Program for the restoration and modernization of the coal industry, which were presented at the meeting of the Academic Council of the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, October 29, 2014 .....	105
<b>Lyashenko O.</b> Restoration of Donbas mines in context of coal industry reforming.....	110

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 330.831.84:336.7(73+477)

**Алексей Валериевич Матюшин,**

*канд. экон. наук*

Институт экономики промышленности

НАН Украины, Киев;

**Елена Николаевна Вишневская,**

*канд. экон. наук*

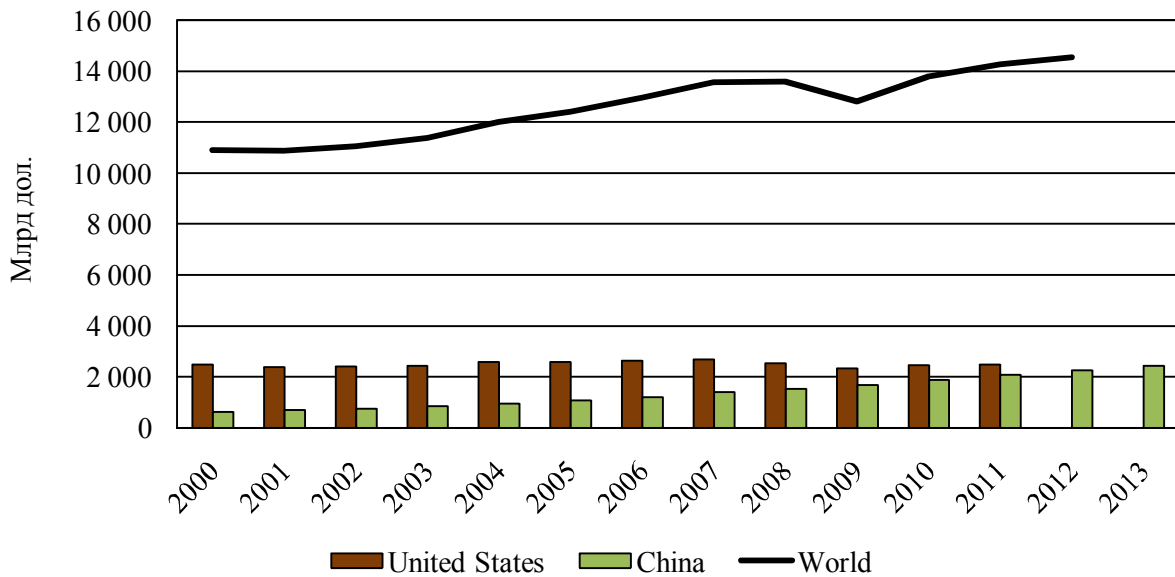
Донецкий национальный

технический университет

## МОНЕТАРНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ США И ЕГО УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

США, несмотря на стремительное возвышение мирового Юга [36], были и остаются главным "драйвером" глобальной экономики и одним из ведущих индустриальных центров мира – по объемам добавленной

промышленностью стоимости (industry value added) США, вместе с Китаем, опережают все другие страны и обеспечивают в совокупности  $\approx 1/3$  мирового промышленного производства (рис. 1).



Составлено по работе [83].

*Рис. 1. Добавленная стоимость в промышленности отдельных стран  
(Industry, value added, constant 2005 US\$)*

Поэтому такие современные проблемы экономики США, как огромный дефицит бюджета (более 500 млрд дол. в 2014 г. [58]), относительно вялый экономический рост [20], нестабильность курса доллара [41] имеют общемировые последствия. Нынешняя глобаль-

ная финансовая нестабильность, которая во многом берёт начало в монетарной политике США, выступает также причиной значимых событий в экономиках многих других стран мира, в том числе Украины, большинство золотовалютных резервов которой номиниро-

© А.В. Матюшин, Е.Н. Вишневская, 2014

ваны в долларах США. В связи с этим исследование современных особенностей монетарного механизма, который используется в США с целью решения возникающих там проблем, а также того, каким образом их денежно-кредитная политика может отразиться на украинской экономике и промышленности, становятся особенно актуальными.

Денежно-кредитная политика на основе монетарного трансмиссионного механизма реализуется путём использования различных инструментов, которые влияют на финансовый сектор экономики, в частности на процентные ставки на межбанковском, депозитном и кредитном рынках, на стоимость ценных бумаг и курсы национальной валюты. Все это сказывается на перемещении капитала в сегментах финансового рынка. Далее изменения в финансовом секторе передаются на реальный сектор (сбережения, потребление, инвестиции, чистый экспорт), что в конечном счёте сказывается на уровне занятости, производства и цен [66].

Современные исследования проблем монетарного механизма экономического развития, основанные на теперь уже классических работах М. Friedman, J. Tobin, F. Modigliani, К. Brunner, А. Meltzer и их последователей [3], находят своё продолжение в трудах зарубежных и отечественных исследователей с учётом новых экономических, институциональных и геополитических обстоятельств развития, обусловленных, в том числе, мировым финансовым кризисом 2007-2008 гг. и экономическим подъёмом мирового Юга. Концептуальные направления денежно-кредитной политики США в кризисный и посткризисный периоды исследуют Дж. Стиглиц [78], П. Кругман [61], В. Верпанке [3], конкретные проблемы установления процентной ставки центральными банками анализируют В. Friedman and К. Kuttner [15], J. Yellen [42], эффективность отдельных инструментов денежно-кредитной политики США рассмотрена в работах S. D'Amico and T. King [8], J. Gagnon, M. Raskin, J. Remache and B. Sack [17], С. Hess, J. Laforge, D. Reifschneider and J.C. Williams [21], J. Meaning and F. Zhu [26] и др. Учёные СНГ также уделяют значительное внимание этой проблематике [47; 53; 55; 56; 62; 64; 66; 67].

Целью статьи является анализ особенностей монетарного механизма США и ожи-

даемых эффектов его функционирования в контексте их возможного влияния на финансовые и реальные экономические параметры, определяющие траекторию развития национального хозяйства в современных условиях, исходя из специфики тех новых задач, которые стоят перед экономикой Украины в целом и её промышленностью в частности, а также учитывая большую степень зависимости национальной промышленности от доллара США.

В начале XXI в. мировая экономика все более формируется как единая система с интегрированным финансовым рынком, на котором действует огромное количество различных по масштабам инвесторов с похожими типами поведения. В мировом хозяйстве происходит принципиально новый процесс экономии на глобальных расходах (global outsourcing or offshoring<sup>1</sup> [75]), который определяет новые места размещения производительных сил. Перемещая производство в планетарных масштабах, прежде всего на мировой Юг [36], он приводит к появлению устойчивых дисбалансов между денежной и товарной массами, усиливает вероятность финансовой нестабильности.

В ходе решения этих проблем усиливается роль координирующей деятельности центральных банков и других регулирующих монетарную политику органов, особенно экономически наиболее развитых стран. К ним, в первую очередь, относятся США – крупнейшая экономика мира, как по паритету покупательной способности (ППС), так и в номинальном выражении.

---

<sup>1</sup> В связи с нынешними проблемами стран Запада, обусловленными перемещением "мастерской мира" за пределы их границ, всё большую силу набирают обратные тенденции – процессы рещоринга (re-shoring). Так, на экономическом форуме в Давосе (январь 2014 г.) британский премьер-министр Д. Кэмерон отметил целесообразность возврата предприятий и рабочих мест с Востока на Запад, чем уже занимается ряд основных в США промышленных компаний, и выразил надежду на то, что у Британии также "... существует шанс стать рещорной нацией (« Re-Shore Nation »)", в том числе благодаря мерам по улучшению общей бизнес-среды и обеспечению доступа к надёжным и дешёвым источникам энергии [5].

Федеральная резервная система (ФРС) [34], которая выполняет в США роль центрального банка, руководствуется такими долгосрочными целями, как обеспечение ценовой стабильности и поддержка занятости на максимальном уровне. Под ценовой стабильностью при этом понимается поддержание темпа роста цен на уровне около 2% в год при одновременном естественном уровне безработицы 5,2-6% [42, с. 17], который обеспечивает потенциальный объем совокупного выпуска [70].

В сентябре 2007 г., когда появились признаки финансовой нестабильности, переросшей позднее в глобальный финансовый кризис, ФРС США приняла меры по его преодолению путём смягчения денежно-кредитной политики. К концу 2008 г. ключевая процентная ставка ФРС (ставка по федеральным фондам) была снижена до своего нижнего предела – 0-0,25%. При этом стало очевидным, что потенциал этого традиционного инструмента монетарного стимулирования экономики в сложившихся условиях является весьма ограниченным и не позволяет добиться восстановления устойчивого экономического роста и целевого уменьшения безработицы. Поэтому с конца 2008 г. ФРС была вынуждена перейти к использованию нетрадиционных инструментов денежно-кредитной политики (unconventional policy tools [42]), в частности, к политике так называемого "количественного смягчения" (quantitative easing – QE), предусматривающей приобретение различных типов финансовых активов с целью увеличения предложения ликвидности. Эти действия привели к существенному расширению баланса ФРС и изменению его структуры в пользу увеличения удельного веса бумаг с более длительными сроками до погашения.

Первая программа количественного смягчения (QE1) была запущена в конце 2008 г. и рассчитана на 600 млрд дол., которые были направлены на покупку обеспеченных закладными ценных бумаг федеральных ипотечных агентств (agency mortgage-backed securities). QE1 была нацелена на спасение крупных корпораций, банков и частных предприятий путём выкупа их обесцененных долгов [81].

В марте 2009 г. ФРС увеличила программу выкупа ценных бумаг ещё на 850 млрд дол., а также решила направить 300 млрд дол. на выкуп казначейских облигаций. Таким образом, совокупный объём средств, полученных экономикой США в рамках первого раунда количественного смягчения, составил 1,75 трлн дол., или ≈15% от совокупной стоимости указанных инструментов, находившихся на тот момент времени в обращении [26, с. 74].

Программа QE1 завершилась в конце I кв. 2010 г. К тому времени стоимость казначейских облигаций и облигаций федеральных агентств, находящихся на балансе ФРС, увеличилась более чем в 4 раза, что способствовало снижению процентных ставок по широкому кругу долговых инструментов [53].

Однако эффект QE1 оказался краткосрочным и осенью 2010 г. ФРС начала второй раунд количественного смягчения – QE2. Он продолжался до середины 2011 г. и представлял собой покупку долговых обязательств (облигаций) министерства финансов США. При этом совокупные банковские резервы возросли на 610 млрд дол. [4].

В сентябре 2011 г. ФРС объявила о программе увеличения среднего срока до погашения своего портфеля государственных ценных бумаг без дальнейшего расширения своего баланса – операцию "твист" (operation twist) [71]. В рамках этой программы до конца 2012 г. ФРС приобрела долгосрочных облигаций (срок до погашения от 6 до 30 лет) на сумму 400 млрд дол., параллельно реализовав имевшиеся у неё краткосрочные казначейские облигации (срок до погашения менее 3 лет) на эквивалентную сумму [70]. Эти действия ФРС были направлены на снижение процентных ставок по долгосрочным государственным долговым инструментам, удешевление долгосрочных кредитных ресурсов и улучшение общих финансовых условий хозяйствования в США.

Наконец в сентябре 2012 г. было объявлено о запуске третьего раунда мер монетарного стимулирования (QE3), в рамках которого ФРС намеревалась ежемесячно дополнительно приобретать ипотечные облигации на сумму 40 млрд дол. и казначейские

облигации на сумму 45 млрд дол. Длительность этого раунда изначально не была установлена, но ФРС неоднократно подчеркивала, что главным критерием является общее состояние экономики США.

В конце 2014 г. в связи с нормальными темпами восстановления экономики после последнего финансового кризиса программа QE3 была свёрнута [33].

Для формирования стабильных долгосрочных ожиданий экономических агентов важную роль также играет систематическое информирование со стороны ФРС о будущей динамике ключевой процентной ставки<sup>1</sup>, так называемое "forward guidance" [42], которое имеет важное институциональное значение для поддержания "длинных" правил поведения и стимулирования экономического роста. Дело в том, что долгосрочные процентные ставки, которые сильно влияют на спрос на жилье, капитальные вложения и цены активов, зависят от текущих и ожидаемых в будущем уровней краткосрочных процентных ставок – таких, как ставка по федеральным фондам, которая является обычным инструментом денежно-кредитной политики ФРС. Поэтому предоставление чётких сигналов о дальнейшей траектории ставки по федеральным фондам может непосредственно влиять на текущие процентные ставки по автокредитам, ипотеке, облигациям компаний, государственных и местных органов власти, даже если текущий уровень ставок по федеральным фондам не может быть снижен [42].

В период с марта 2009 г. по июнь 2011 г. в заявлениях по итогам заседаний Федерального комитета открытого рынка (Federal Open Market Committee, FOMC) указывалось, что в текущих макроэкономических условиях сохранение ставки по федеральным фондам на чрезвычайно низких уровнях оправдано в течение длительного периода времени. Впоследствии эта формулировка была уточнена за счёт указания конкретного периода, в течение которого будет сохраняться сверхмягкая денежно-кредитная политика: сначала до середины 2013 г., затем до конца 2014 г. и, наконец, до середины 2015 г.

<sup>1</sup> Инструмент "информирования о намерениях" применяет также ряд других центральных банков развитых стран [55, с. 28].

В декабре 2012 г. ФРС отказалась от установления календарных сроков сохранения ключевой ставки на рекордно низких уровнях, связав монетарный курс с конкретными целевыми значениями макроэкономических показателей. В соответствии с этим новым принципом ставка по федеральным фондам должна поддерживаться в диапазоне от 0 до 0,25% до тех пор, пока безработица находится выше отметки в 6,5%, а прогноз инфляции на ближайшие 1-2 года не превышает 2,5 % [70]. Такой подход был призван повысить степень прозрачности и предсказуемости монетарной политики для субъектов хозяйствования.

В дополнение к политике количественных смягчений внутри США правительство также проводит традиционно жёсткую внешнюю политику по долларизации экономик мира<sup>2</sup> [25], что позволяет им получать эмиссионный доход и поддерживать общий денежный спрос в государстве. Обычно считается, что страны с долларизованной экономикой, с одной стороны, получают выгоды в виде более высокого доверия у международных инвесторов и малого спреда процентных ставок по внешним займам. Но, с другой стороны, они теряют возможность проводить независимую денежно-кредитную и валютную политику, в том числе для преодоления кризисов и стимулирования хозяйственного развития [48, с. 19]. При этом сами США предпочитают последовательно проводить суверенную монетарную и фискальную политику, направленную не только на общее финансовое оздоровление, но и на обновление

<sup>2</sup> Существуют три типа долларизации. Официальная долларизация означает, что доллар США является законным платежным средством, а местная валюта отсутствует. Такая система работает в Панаме, Эквадоре, Микронезии, Восточном Тиморе и др. Официальная частичная долларизация означает, что доллар является законным платежным средством, но страна также имитирует собственную валюту. Пример – Багамские острова, Гаити, Либерия, Лаос, Камбоджа и др. Неофициальная долларизация означает, что доллар выполняет все функции денег, но не считается законным платежным средством, а единственным законным платежным средством является только местная валюта. Такое положение дел имеет место в большинстве стран Латинской Америки [27].

реального сектора экономики [37], финансовую поддержку инноваций, особенно на ранних стадиях их создания [29, с. 35-36]. В частности, теперь поставлена задача по созданию высокотехнологичных рабочих мест, прежде всего в тех отраслях, которые используют авангардные технологии – комплексы видов деятельности, которые зависят от использования и координации информации, автоматизации, вычислений, программного обеспечения, сенсинга, формирования электронных сетей, и/или использование новых материалов и новых возможностей, связанных с физическими и биологическими науками, например, нанотехнологией, химией, биологией [29, с. ii] – способных вывести экономику на новую траекторию роста<sup>1</sup>.

#### **Эффективность действия монетарного механизма США в 2009-2013 гг.**

Стандартная экономическая теория объясняет, что приобретение ценных бумаг центральным банком, относящееся к арсеналу нетрадиционных инструментов денежно-кредитной политики, стимулирует экономическую активность по нескольким каналам, а именно – по каналам ребалансирования портфелей ценных бумаг, сигнальному и процентным ставкам [66; 67].

В частности, крупномасштабные покупки активов сигнализируют о том, что центральный банк намерен настойчиво проводить более аккомодативную политику, чем ранее, тем самым влияя на ожидания инвесторов в части траектории процентной став-

---

<sup>1</sup> Например, в 2013 г., несмотря на существующие бюджетные ограничения, общий объем федеральных средств, выделенных на осуществление НИОКР, достиг 141 млрд дол. Это, в частности, финансирование таких приоритетных направлений, как возобновляемая энергетика, беспроводные коммуникации и передовые технологии в обрабатывающей промышленности. Министерству обороны было выделено 2,8 млрд дол. на долгосрочные исследовательские проекты в прорывных областях, из них 2,1 млрд дол. на исследования в сфере компьютерной безопасности, робототехники, доступа к информации, чистой и эффективной энергетике и биозащиты. На поддержание ядерного потенциала выделено 7,6 млрд дол., на биомедицинские исследования – 31 млрд дол. [39].

ки по федеральным фондам и оказывая дополнительное понижающее давление на долгосрочные процентные ставки, особенно в реальном выражении. Во время кризисных периодов покупки активов могут также улучшить функционирование финансовых рынков, тем самым облегчая условия кредитования в некоторых секторах экономики [3].

Расширение баланса ФРС вследствие реализации программ количественного смягчения путём крупномасштабных покупок казначейских ценных бумаг, ценных бумаг ипотечных агентств, обеспеченных ипотечными кредитами, и долговых обязательств ипотечных агентств действительно позволило получить положительные результаты: значительно повысить ликвидность банковской системы, улучшить конъюнктуру ипотечного рынка и других рынков частного кредитования, вызвать понижающее давление на долгосрочные ставки по кредитам [55]. Всё это оказало положительное, хотя и противоречивое влияние на функционирование реального сектора и экономики США в целом. Тем не менее к концу 2014 г. правительство США пришло к выводу, что темпы восстановления экономики уже достаточны и прекратило действие программ QE.

Что касается рисков и затрат, связанных с реализацией этих программ, то среди них можно назвать угрозу нарушений в механизме функционирования рынков ценных бумаг (вследствие доминирования ФРС в отдельных сегментах этих рынков), снижение доверия общества к ФРС в связи с сомнениями в том, что она способна плавно выйти из нынешней аккомодативной политики в надлежащий момент времени, риски для финансовой стабильности (вследствие возникновения неоправданных надежд на высокую доходность операций у некоторых типов инвесторов), вероятность значительных финансовых потерь ФРС в случае, если процентные ставки неожиданно вырастут [3].

Практика количественного смягчения получила неоднозначную оценку со стороны Конгресса США. В частности, имели место скандалы, связанные с подозрениями в злоупотреблениях со стороны ФРС (в связи с проведением забалансовых операций, отказом ФРС раскрыть информацию о том, кому

именно была оказана поддержка и др.). В связи с этим некоторые конгрессмены потребовали ликвидации ФРС, национализации, усечения её полномочий, проведения глубокого аудита и т.д. Тогда же зародилось движение "Захвати Уолл-стрит" [28]. Не исключено, что программу QE3 специально "поддержали" до осени 2012 г. для того, чтобы создать благоприятный экономический фон претенденту на пост президента США от Демократической партии [60].

Практика количественного смягчения получила также негативные оценки некоторых экономических экспертов [4; 14; 22; 31; 32], которые считают, что в связи с низкими базовыми процентными ставками теряют доходы держатели облигаций (пенсионные фонды и страховые компании, домохозяйства<sup>1</sup>), а основные бенефициары такой политики – банки – не хотят начинать новую честную и полезную обществу жизнь. Полученные от ФРС деньги они направляют туда, где возможен максимальный доход – на товарные и финансовые рынки, в сферу спекуляций, – а в реальный сектор экономики попадают крохи. При этом новых рабочих мест не хватает даже для того, чтобы поглотить прирост новых рабочих рук на рынке труда, а главным реальным следствием политики ФРС является регрессивное перераспределение доходов в обществе [14; 32]: QE "... is fundamentally a regressive redistribution program that has been boosting wealth for those already engaged in the financial sector or those who already own homes, but passing little along

<sup>1</sup> Анализ специалистов The McKinsey Global Institute в аспекте процентных доходов и расходов показал, что сверхнизкие процентные ставки понизили издержки займов для правительства, что позволило им в некоторых случаях повысить финансирование общественных расходов. Дополнительные доходы получили также нефинансовые корпорации, хотя они не были трансформированы в реальные инвестиции в связи с осторожными оценками будущего спроса. А домохозяйства, напротив, проиграли в терминах процентных доходов и расходов, хотя этот негативный эффект возможно был компенсирован приростом благосостояния вследствие роста стоимости активов [12].

to the rest of the economy. It is a primary driver of income inequality"<sup>2</sup>.

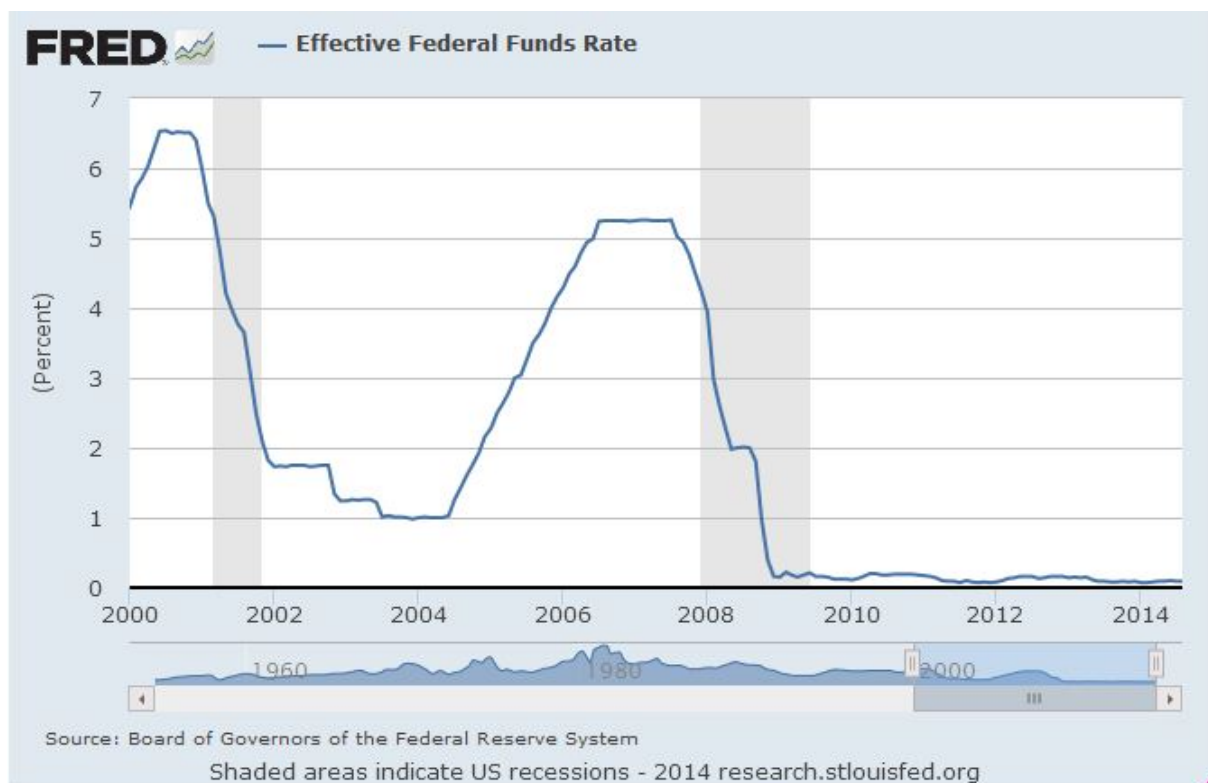
Более развернуто финансово-экономические последствия монетарного стимулирования экономики США в посткризисный период рассмотрены далее.

#### а) динамика процентных ставок

Нетрадиционные меры монетарной политики ФРС являются важным фактором, определяющим динамику процентных ставок в экономике США, и, по крайней мере, частично объясняют наблюдаемую на протяжении последних лет их динамику к снижению. Хотя, разумеется, существуют множество иных факторов, оказывающих влияние на этот важный экономический показатель. Тем более, что после мирового финансового кризиса 2007-2008 гг., который существенно повлиял на всю мировую экономику, выяснилось, что иногда в сфере монетарной политики события развиваются не совсем так, как можно было ожидать, исходя из положений стандартной экономической теории. Поэтому для выявления корней возникающих здесь проблем обычных линейных зависимостей (в том числе между процентными ставками и доходностью ценных бумаг), а также трендового анализа, основанного на анализе прошлых данных и тенденций, уже недостаточно. Например, некоторые эксперты считают, что в условиях новой экономики инвесторам не стоит слишком беспокоиться о том, что ФРС рано или поздно повысит процентные ставки. Напротив, данный шаг может трактоваться ими как уверенность регулятора в том, что экономика страны достаточно окрепла и не нуждается в дополнительном стимулировании [43].

В результате реализации программ QE эффективная процентная ставка по федеральным фондам, по которой банки США предоставляют в кредит свои избыточные резервы на короткие сроки другим банкам, была понижена до минимальных значений (рис. 2).

<sup>2</sup> "... является существенно *регрессивной* программой перераспределения, повышающей богатство для уже занятых в финансовом секторе или тех, кто уже владеет домами, но проходящей мимо остальной части экономики. Это – основной драйвер неравенства доходов".



Составлено по работе [84].

Рис. 2. Динамика эффективной ставки по федеральным фондам США

Программа выкупа обеспеченных задатными ценными бумагами федеральных ипотечных агентств привела к снижению ставок по ипотечным займам с 6% (для 30-летней ипотеки) в конце 2008 г. до 3,5% в конце 2012 г. и, следовательно, может считаться весьма успешной, в то время как результаты выкупа казначейских облигаций выглядят более противоречивыми [53].

Теория сегментации рынка или теория преимущественной среды (preferred habitat theory [23]) объясняет возможный механизм действия программы выкупа долгосрочных казначейских облигаций. Согласно этой теории различные типы инвесторов предпочитают ценным бумагам с определёнными сроками до погашения. Поэтому ценные бумаги с различными сроками до погашения не являются совершенными субститутами, так что инвесторы не могут быстро отказаться, например, от вложений в долгосрочные ценные бумаги в пользу аналогичных ценных бумаг с более коротким сроком до погашения. Та-

ким образом, политика QE, повышающая спрос на долгосрочные казначейские облигации, должна приводить к росту их цен с одновременным падением доходности (прибыльности), поскольку цены на облигации и доходности по ним находятся в обратной зависимости.

На практике через четыре года после начала программы выкупа казначейских облигаций их доходность снизилась более чем на 100 базисных пунктов (б. п.). Однако внутри данного периода происходили весьма существенные и иногда непредсказуемые колебания доходности. Тем не менее, как отмечено в работе [53], такая динамика наблюдаемых переменных не является доказательством неэффективности нетрадиционных мер монетарного стимулирования, использованных ФРС. Результаты ряда научных исследований [8; 17; 26] показывают, что действия ФРС всё же позволили снизить доходность казначейских облигаций – если сравнить её с гипотетическим уровнем, кото-

рый мог бы наблюдаться в их отсутствие. Согласно выполненным расчётам программа QE1 позволила снизить доходности по десятилетним казначейским облигациям на 40-110 б. п. по сравнению с гипотетическим уровнем, а эффект от реализации QE2 на аналогичные ценные бумаги варьировал от 15 до 45 б. п., уступая эффекту от QE1, в частности, в связи с отсутствием фактора новизны применяемых мер [53].

В результате проведения политики количественного смягчения ФРС удалось достичь одной из важных промежуточных целей, а именно, снизить общий уровень стоимости финансовых ресурсов в США, а не только тех инструментов, которые участвовали в реализации программ QE. Так, средние доходности корпоративных облигаций, которые имеют инвестиционный рейтинг (BBB по шкале Moody's), сократились с 10% в конце ноября 2008 г. (на начало программы количественного смягчения) до 3,3% в начале декабря 2012 г. Кроме того, с конца 2008 г. наблюдалось постепенное улучшение условий кредитования предприятий и до-

машних хозяйств. Процентные ставки по кредитам на покупку новых автомобилей упали с 7% в конце 2008 г. до 4,9% в III кв. 2012 г., а процентные ставки за использование кредитов, полученных через кредитные карты, сократились в среднем с 14,3% в начале 2010 г. до 11,9% в конце 2012 г. [53]. В последнее время (в III кв. 2014 г.) процентные ставки на покупку новых автомобилей в США составляют около 4% [1].

Что касается прогнозов руководителей ФРС по повышению процентной ставки в 2015-2016 гг., то они в целом остаются на прежнем уровне: в следующем (2015) году она может составить в среднем  $\approx 1,2\%$ , а в 2016 г. –  $\approx 2,6\%$  [80].

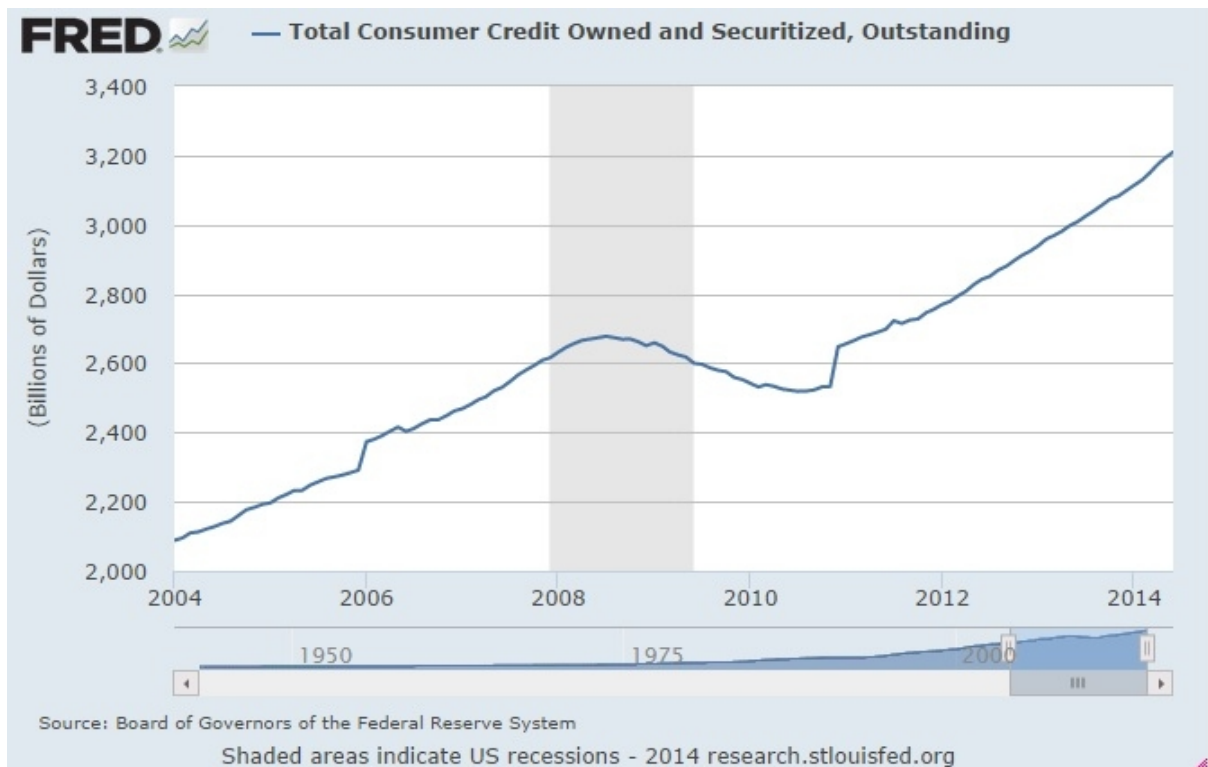
#### б) развитие процессов кредитования

Описанная динамика процентных ставок последних лет в США свидетельствует о постепенном улучшении ситуации в сфере кредитования, облегчении доступности кредитов для американских заёмщиков и, как следствие, – росте объёмов выданных ссуд (рис. 3 и 4).



Составлено по работе [84].

Рис. 3. Динамика деловых кредитов, выданных коммерческими банками США



Составлено по работе [84].

Рис. 4. Динамика потребительских кредитов, выданных коммерческими банками США

По данным бюро кредитных историй Equifax, кредитные организации США в I п/г 2014 г. выдали займов на \$34,5 млрд, что на 8,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Этот показатель вырос в I кв. 2014 г. четвёртый год подряд после низкого уровня в \$26,7 млрд в I п/г 2010 г. [46].

Наблюдается также существенный прогресс по проблеме уменьшения удельного веса неработающих кредитов (по которым выплата процентов и основного долга просрочена на 90 дней и более, или есть другие основания сомневаться в том, что выплаты будут осуществлены в полном объёме) – в последние годы в этом отношении ситуация существенно лучше, чем в Европе (зоне евро) и США. Они приближаются к показателям традиционно осторожных и дисциплинированных немецких заёмщиков (рис. 5).

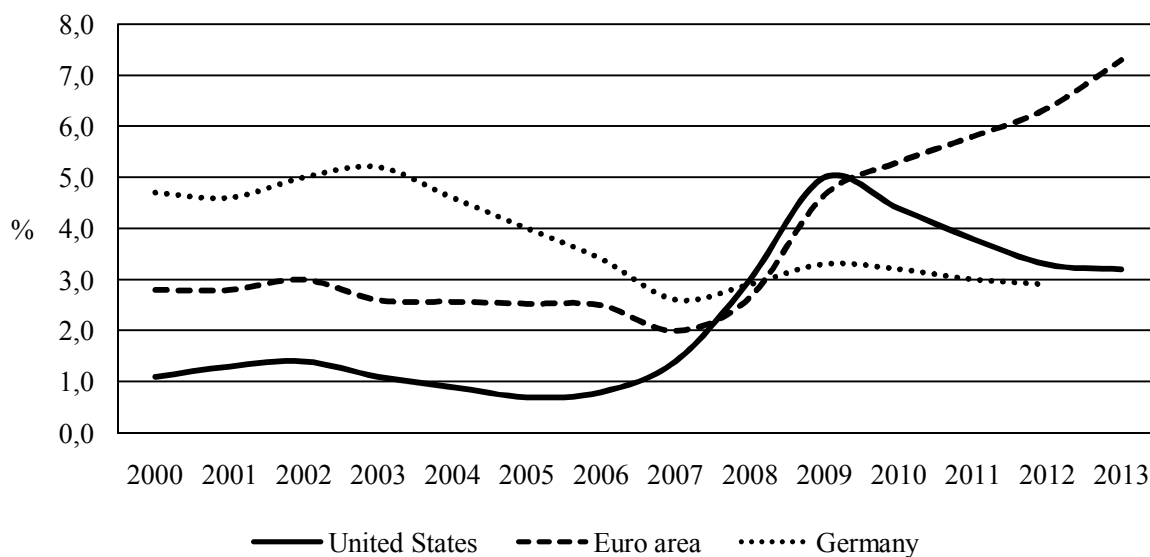
В целом обусловленное политикой QE снижение стоимости финансовых ресурсов способствовало постепенному восстановлению устойчиво высокой кредитной активности в США и, как следствие, обеспечению

стабильного и относительно быстрого экономического роста.

Увеличение кредитной задолженности в секторе нефинансовых корпораций возобновилось с конца 2010 г., но стабилизировалось на уровне 4% в год, что существенно ниже темпов, наблюдавшихся в докризисный период. Спрос на кредиты оставался неустойчивым, в то время как остатки высоколиквидных денежных средств на счетах компаний из индекса S&P 500 приблизились к 1500 млрд дол. в конце третьего квартала 2012 г., составлявшего 14% от совокупного объёма их активов (максимальное значение с 1984 г.) [53].

Что касается кредитования домашних хозяйств, то темпы прироста их задолженности были отрицательными с начала 2009 г. Однако в последующем (2011-2013 гг.) ситуация постепенно улучшилась (табл. 1).

В июле 2014 г. был зафиксирован максимальный прирост объёма выданных потребительских кредитов с 2010 г., когда действовала программа стимулирования амери-



Составлено по работе [85].

*Рис. 5. Неработающие кредиты банков в процентах к общей сумме займов (bank nonperforming loans to total gross loans, %) в некоторых странах мира*

канского автопрома "наличные за автохлам" ("cash-for-clunkers"). Это свидетельствует об улучшении потребительских настроений в США и повышении доступности кредитов [51]. Получается так, что финансовые ресурсы становятся доступнее тогда, когда деловые ожидания потребителей и бизнеса улучшаются, а следовательно, усиливается желание пользоваться кредитованием как для личных целей, так и для развития бизнеса.

Временное уменьшение общих долговых обязательств домашних хозяйств США после 2007 г., связано прежде всего с проблемами на рынке ипотечного кредитования. Портфель ипотечных кредитов в 2008-2011 гг. постоянно сокращался, поскольку заёмщики переставали выплачивать кредиты вследствие потери работы или в силу того, что после падения цен на недвижимость стоимость размеров выданных кредитов превышала текущую рыночную стоимость имущества. Падение стоимости недвижимости, которая является основным активом для многих домохозяйств, обусловило снижение уровня их благосостояния (ФРС оценивает потерю населения по сравнению с 2005 г. в

≈5 трлн дол. [42]) и уменьшение сумм доступного им залога.

Последовавшее в 2012-2013 гг. восстановление ипотечного кредитования оказалось неустойчивым. В июле 2014 г. председатель ФРС Дж. Йеллен заявила о том, что восстановление на рынке жилья США застопорилось после начавшегося в 2013 г. роста ипотечных ставок. В частности, произошедшее повышение фиксированных ставок по 30-летним ипотечным кредитам с 3,3 до 4,4% и по 15-летним ипотечным кредитам с 2,6 до 3,5% не позволило широкому кругу американских заёмщиков со слабой кредитной историей приобрести жилье.

В июне 2014 г. в связи со слабостью деловой активности в строительном секторе США уменьшилось количество выданных разрешений на строительство новых домов с 1,01 млн до 0,96 млн. В том же месяце покупки новых домов в США сократились с 442 тыс. до 406 тыс. По мнению Ассоциации ипотечных банков США, в 2014 г. будет зафиксировано падение продаж домов на вторичном рынке США на 4,1% и снижение общего объёма ипотечного кредитования на 8,7% [57].

Таблица 1

Потребительское кредитование в США (с исключением сезонных колебаний), млрд дол.

	Год										Квартал				Месяц		
											2013				2014		
	2009	2010	2011	2012	2013	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Jul	Aug	Sep				
Общее процентное изменение (в годовом измерении)	-3,9	-1,0	4,1	6,2	6,0	6,3	5,4	6,6	8,2	6,6	8,5	5,2	5,9				
Возобновляемые	-8,8	-7,6	0,2	0,6	1,3	0,9	2,0	1,8	6,3	3,0	7,4	-0,3	2,0				
Невозобновляемые	-1,0	2,7	5,9	8,6	7,9	8,5	6,7	8,5	9,0	7,9	8,9	7,2	7,3				
Общий поток (в годовом измерении)	-103,6	-25,3	108,5	169,7	174,3	190,6	164,8	205,6	259,6	211,0	273,5	168,4	191,1				
Возобновляемые	-88,0	-69,7	1,8	4,9	10,9	7,5	17,2	15,7	54,4	26,5	64,5	-2,4	17,3				
Невозобновляемые	-15,7	44,4	106,8	164,7	163,4	183,1	147,6	190,0	205,3	184,5	209,0	170,8	173,8				
Общая задолженность	2552,8	2647,4	2755,9	2923,6	3097,9	3056,7	3097,9	3149,3	3214,2	3267,0	3237,0	3251,1	3267,0				
Возобновляемые	916,8	840,0	841,7	846,7	857,6	853,3	857,6	861,5	875,1	881,8	880,5	880,3	881,8				
Невозобновляемые	1636,1	1807,4	1914,2	2076,9	2240,3	2203,4	2240,3	2287,8	2339,1	2385,2	2356,5	2370,7	2385,2				

Составлено по работе [86].

### в) влияние на фондовый рынок

Предпринятые ФРС меры в сфере монетарной политики оказали существенную поддержку рынкам ценных бумаг. Так, индекс S&P 500, падение которого с октября 2007 г. по март 2009 г. составившее почти 60%, практически восстановился до своих

максимальных предкризисных значений уже к концу 2012 г. [53]. В результате сложился определённый дисбаланс между динамичным ростом фондового рынка (рис. 6) и относительно неустойчивым состоянием реального сектора экономики США.



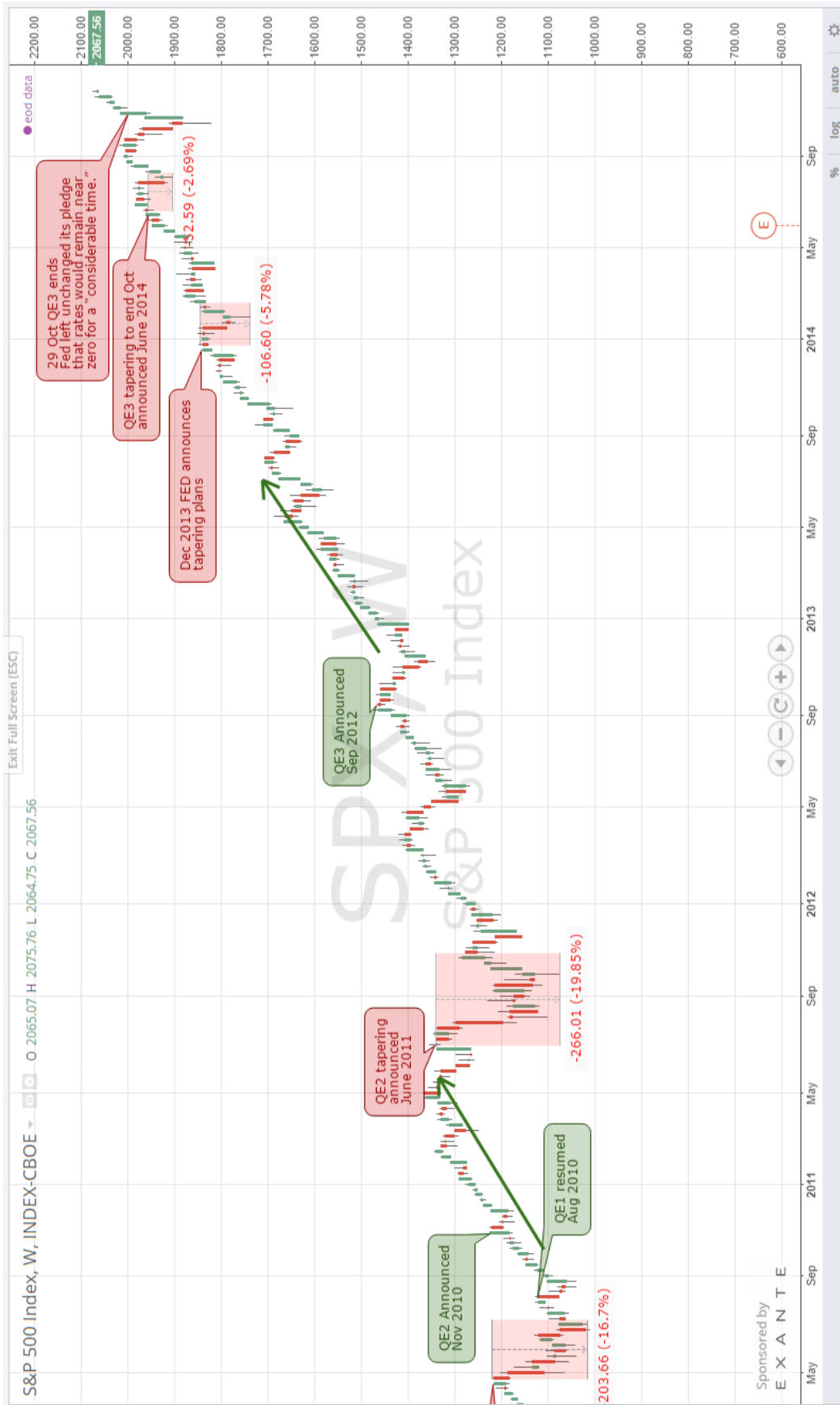
Составлено по работе [84].

Рис. 6. Динамика фондового индекса Standard & Poor's, корзина которого включает 500 акционерных компаний США с наибольшим уровнем капитализации (S&P 500)

Как показано на рис. 7, рынок акций каждый раз положительно реагировал на анонсирование ФРС новых мер монетарного стимулирования и демонстрировал достаточно уверенный рост в процессе реализации запланированных мероприятий. Затем происходила корректировка и замедление роста, пока он не возобновлялся вновь при анонсировании ФРС новых действий в рамках политики QE. При этом общая тенденция такова, что корректировки, следующие за анонсированными мерами ФРС, с каждым разом становятся всё более ограниченными. Поэтому с учётом текущей ситуации до июня

2015 г. на фондовых рынках возникновения напряжённости не ожидается [35].

Образно выражаясь, меры в рамках политики QE способствовали восстановлению "аппетита к риску" у инвесторов. Связывая с экстренными мерами ФРС надежды на ускорение восстановления экономики, инвесторы увеличивали вложения в акции, как более рискованный, но и более доходный класс активов, и одновременно снижали вложения в более надёжные инструменты, такие как казначейские облигации, которые обычно пользуются спросом в периоды наибольшей неопределённости на рынках и в части экономического роста.



Составлено по работе [35].

Рис. 7. Взаимосвязь индекса S&P 500 и действий ФРС в рамках политики количественного смягчения (QE1, QE2 и QE3)

Такая логика поведения инвесторов служит одним из возможных объяснений динамики стоимости условно безрисковых (казначейские облигации) и рискованных (акций) активов. Периодам стимулирующих мер со стороны ФРС отвечает уверенный рост рынка акций при стабильной динамике доходности и цен казначейских облигаций. При отсутствии стимулирующих мер, когда ожидания инвесторов ухудшаются, рост рынка акций замедляется, а доходность казначейских облигаций уменьшается под влиянием повышения спроса на них, как на наиболее надёжные и ликвидные активы [53].

Вместе с тем существует и такая точка зрения, что на самом деле меры ФРС по поддержанию очень низких процентных ставок не оказали сильного влияния на рынки ценных бумаг. Как отмечают специалисты McKinsey: "... we found little conclusive evidence that ultra-low interest rates have boosted equity markets. Although announcements about changes to ultra-low rate policies do spark short-term market movements in equity prices, these movements do not persist in the long term. Moreover, there is little evidence of a large-scale shift into equities as part of a search for yield. Price-earnings ratios and price-book ratios in stock markets are no higher than long-term averages"<sup>1</sup> [12, с. 3].

В этой связи следует отметить, что существуют, по крайней мере, три канала влияния политики QE на рынки ценных бумаг.

Первый канал – QE снижает ставки дисконтирования, используемые инвесторами, которые, в свою очередь, определяют текущую стоимость будущих потоков дохо-

дов и, следовательно, цены на фондовых рынках. Поэтому действия ФРС по снижению безрисковой ставки доходности, доступной инвесторам, делают рискованные активы более привлекательными. Но, как считают специалисты McKinsey, рациональные хозяйствующие субъекты осознают временный характер программ QE и, следовательно, не будут уменьшать ставку дисконтирования, используемую ими для оценки будущих денежных потоков. Против этого, в свою очередь, можно возразить, что основным эффектом QE заключается в том, чтобы информировать инвесторов о том, что траектория ставки будет оставаться низкой в течение большого времени, чем ожидалось ранее, в результате чего ставка дисконтирования должна всё же опуститься, а цены на акции – возрасти [6].

Второй канал – эффект портфеля (portfolio effect), когда, как отмечалось ранее, в условиях снижения доходности по ценным бумагам с фиксированным доходом инвесторы переходят на акции и другие активы с большей доходностью. Однако, как отмечено в докладе McKinsey [12], в реальности инвесторы не переключаются между активами классов так легко, как это можно было бы ожидать, исходя из теории. Действительно, в погоне за прибылью инвесторы могут менять состав своих портфелей, но существует не так много доказательств того, что они действительно готовы менять облигации на акции. Деньги, которые приходят на фондовый рынок, как правило, проистекают не из продажи облигаций, а поступают от институциональных инвесторов, включая иностранных.

И, наконец, третий канал – рост прибылей корпоративных структур в связи со снижением стоимости заимствований, который, по некоторым оценкам, может достигать 5% [6]. Однако, если рыночные агенты считают, что влияние пониженных процентных ставок на корпоративные прибыли является временным, то их ожидания в части долгосрочной доходности не изменятся.

В целом влияние нетрадиционных инструментов денежно-кредитной политики на подъём индикаторов фондовых рынков действительно имело место, хотя, с учётом вышеуказанных обстоятельств, силу этого влияния переоценивать не следует.

<sup>1</sup> "... мы нашли немного убедительных доказательств того, что сверхнизкие процентные ставки подняли фондовые рынки. Хотя уведомления об изменениях в политике сверхнизких ставок действительно стимулировали краткосрочные рыночные сдвиги цен на акции, но эти сдвиги не сохраняются в долгосрочной перспективе. Кроме того, есть мало свидетельств крупномасштабных изменений цен акций как результата поиска доходов инвесторами. Коэффициенты "рыночная стоимость акции / чистая прибыль компании в расчёте на одну акцию" и "рыночная стоимость акции / номинальная стоимость акции" на фондовых рынках не выше, чем средние долгосрочные показатели.

### г) состояние рынка труда

Финансовый кризис 2007-2008 гг. затронул не только монетарные переменные, но оказал также сильный негативный эффект на показатели функционирования реального сектора экономики, прежде всего в сфере занятости населения.

Основная причина роста безработицы в условиях этого кризиса кроется в общем снижении платёжеспособного спроса населения, который в предыдущий период поддерживался из-за роста задолженностей домашних хозяйств, бизнес-структур и госу-

дарства. Финансовый кризис, временно парализовав систему кредитования бизнес-структур и домохозяйств, привёл к резкому падению покупательной способности населения. Всё это негативно сказалось на экономике развитых стран, и прежде всего США, где потребительский бум начала 2000-х годов в значительной степени был инспирирован кредитной экспансией банков. Отсюда – падение экономической активности и высокий за последние 30 лет уровень безработицы [73] (рис. 8).



Составлено по работе [87].

Рис. 8. Занятость и безработица в США (факт и прогноз)

Финансовый кризис, стартовавший в 2007 г., характеризовался длительным периодом слабости рынка труда: с IV кв. 2009 г. и до III кв. 2011 г. безработица в США находилась на уровне 9% и выше [45]. Через три года после окончания острой фазы кризиса, в декабре 2012 г., безработица составляла 7,8%, что существенно превышало целевой диапазон ФРС. При этом альтернативная оценка безработицы, выполненная Министерством труда (с учётом людей, которые отчаялись найти работу, а также лиц с неполной занятостью, но желающих работать полный рабочий день) в течение трёх лет превышала 15%, а с марта 2012 г. находилась в интервале 14,5-15% [77].

Слабость рынка труда продемонстрировал государственный сектор, который в период монетарной экспансии ФРС потерял около 850 тыс. рабочих мест, вместо того чтобы создавать новые рабочие места, как это обычно бывает в периоды кризисов [30, с. 9].

Очевидно, что снижение уровня безработицы более быстрыми темпами требует ускорения темпов экономического роста. В 2011-2012 гг. в экономике США ежемесячно создавалось в среднем 150 тыс. новых рабочих мест (вне сельскохозяйственного сектора – nonfarm payroll employment). Тем не менее общее число рабочих мест в экономике оставалось существенно ниже, чем в начале

2008 г. До конца 2013 г. удалось восстановить только  $\approx 2/3$  рабочих мест, потерянных в результате кризиса (см. рис. 4).

Для того, чтобы определить, насколько действенными являются монетарные методы стимулирования экономики, важно выявить, в какой мере текущий уровень безработицы объясняется циклическими факторами и насколько он обусловлен увеличением структурной безработицы. Одним из инструментов, который позволяет это выявить, является кривая Бевериджа, которая устанавливает обратную зависимость между долей незанятых рабочих мест и уровнем безработицы [53]. Отрицательный наклон этой кривой объясняется тем, что в период экономического подъёма уровень безработицы снижается и становится всё сложнее нанять квалифицированных работников, а поэтому количество вакантных рабочих мест растёт. Периодам спада, наоборот, соответствует увеличение безработицы и сокращения числа незанятых рабочих мест. В периоды рецессии, как правило, происходит движение вниз по кривой, в то время как сдвиг самой кривой свидетельствует об изменении уровня структурной безработицы.

Как отмечено в работе [53], период с декабря 2000 г. по декабрь 2007 г. характеризовался устойчивой зависимостью между уровнем безработицы и наличием незанятых рабочих мест. Но с конца 2010 г. зависимость, которая существовала до кризиса, начала разрушаться, в результате чего произошёл переход на более высокую кривую. Тем не менее такой сдвиг кривой может считаться типичным для периодов посткризисного восстановления и, наряду с усилением несоответствия между квалификацией работников и запросами работодателей, объясняется такими факторами, как улучшение социальной защиты безработных и повышение степени неопределённости в экономике [9; 10; 18]. Даже если наблюдаемый высокий уровень безработицы можно в некоторой степени объяснить ростом структурной безработицы, влияние циклических колебаний на рынке труда всё ещё остаётся значительным. В такой ситуации стимулирующая монетарная политика ФРС как инструмент решения проблем на рынке труда сохраняет свой регуляторный потенциал.

Важно отметить, что ФРС стремится сделать процесс принятия этих решений более прозрачным. В рамках политики "forward guidance" для стимулирования полной занятости ФРС был выбран показатель уровня безработицы, как главного индикатора состояния рынка труда. В декабре 2012 г. его целевое значение, которое служит сигналом для начала повышения ключевой процентной ставки, было установлено на уровне 6,5% [30, с. 3]. В настоящее время, в связи с ожидаемым повышением доходности облигаций, ФРС рассматривает возможность снижения целевого уровня безработицы до 5,5% или даже до 5% [38]. Считается, что такие действия должны поддержать экономику, при том что риск роста инфляции возрастёт незначительно. Это поможет успокоить рынок, доходности облигаций начнут снижаться, а за ними начнут падать и ставки по ипотечным кредитам.

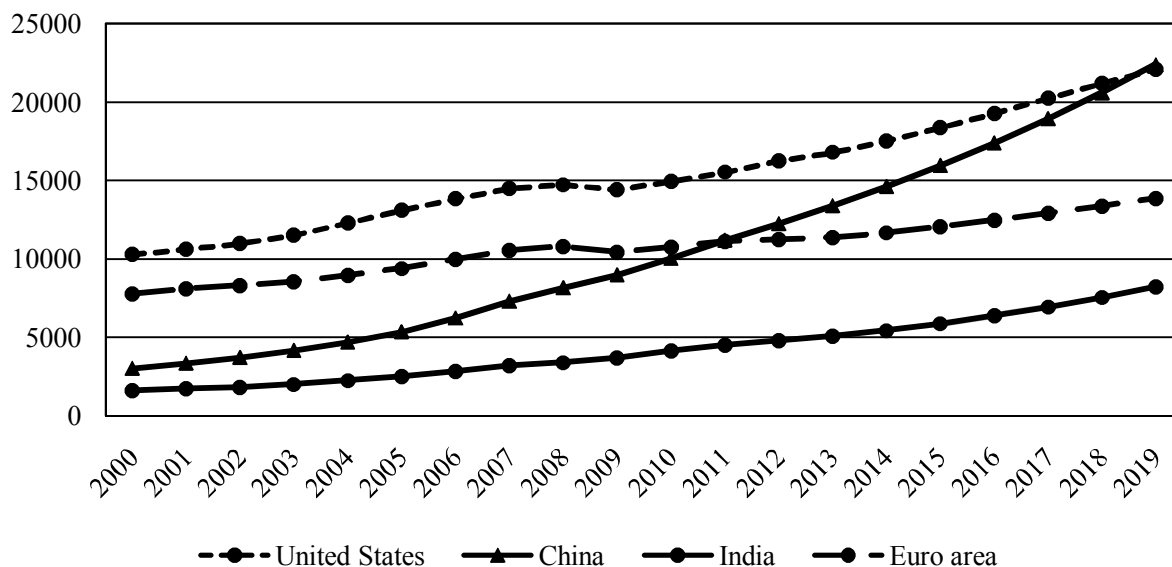
#### **д) стимулирование экономического роста**

Финансовый кризис 2007-2008 гг. стал наиболее серьёзным испытанием для экономики США с времён Великой депрессии. Затронув сначала монетарную сферу, он перешёл на сферу занятости и материального производства. По данным The World Bank, World Development Indicators 2014 г., падение ВВП в 2008 г. составило 2,9% и в 2009 г. – 2,8%. ВВП на душу населения с учётом ППС уменьшился с \$50,966 тыс. в 2007 г. до \$50,340 в 2008 г. и \$48,501 тыс. в 2009 г. Ещё хуже, что в одной из ведущих отраслей экономики, определяющей темпы НТП – промышленности, – добавленная стоимость (Industry, value added) обвалилась в 2008 г. на 5,5%, и в 2009 г. – на 7,7%.

С 2010 г. началось экономическое восстановление – темп роста ВВП США в 2010 г. составил 2,5%, 2011 – 1,85%, 2012 – 2,78%, 2013 г. – 1,88%. Если характеризовать абсолютные значения, то максимальный предкризисный объём ВВП (2007 г.) был превзойдён только в 2011 г. В 2014 г. восстановление экономики США продолжилось и уже ожидается прирост ВВП на уровне 2,1% [20]. В то же время, например, экономика Китая в 2014 г. должна увеличиться на 7,5% [50], то есть темпы её роста примерно в 3 раза выше американских.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что экономика США, по-видимому, уже оправилась от тяжёлого кризиса (что было признано ФРС, которая, как уже отмечалось, прекратила действие программы QE),

но пока ещё не вышла на траекторию динамичного роста, постепенно отставая в темпах развития от главного глобального конкурента – КНР (рис. 9).



Составлено по работе [87].

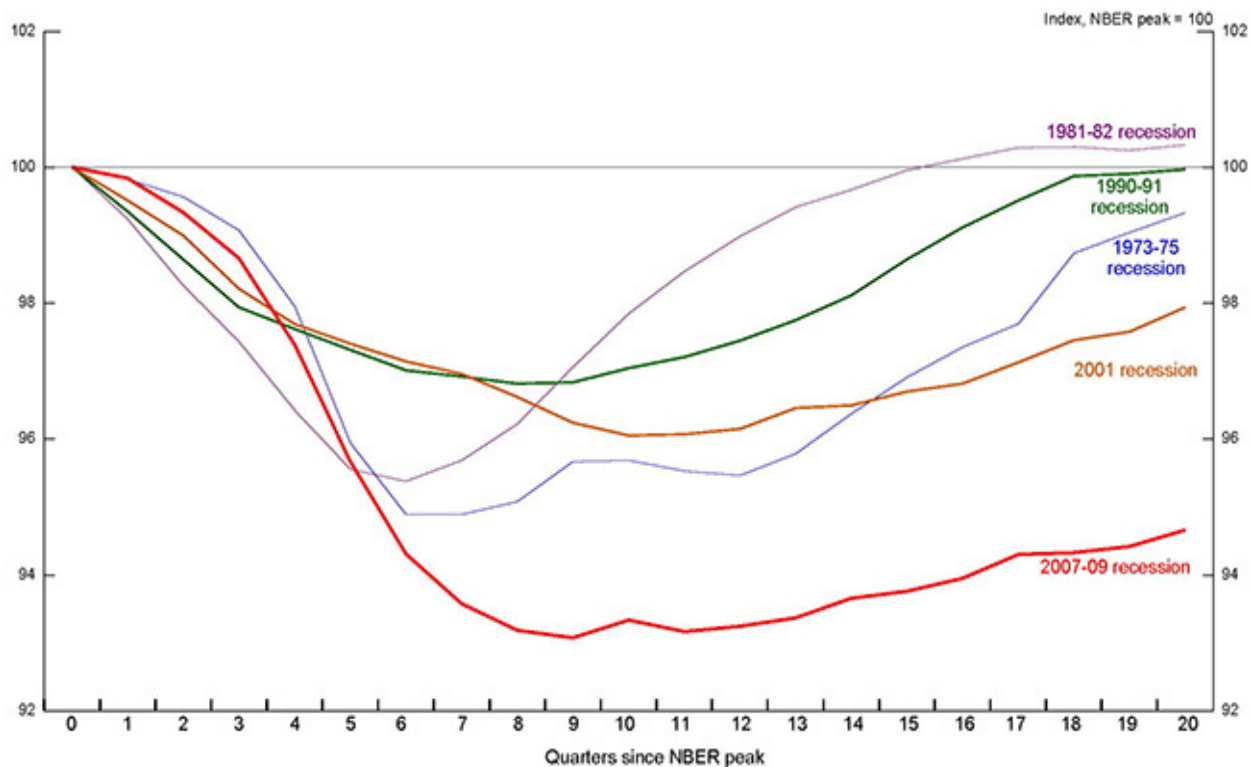
Рис. 9. ВВП стран мира на основе паритета покупательной способности (ППС), current international dollar

Следует отметить, что в историческом контексте ситуация также не выглядит блестящей. Темпы роста в течение периода восстановления после финансового кризиса 2007-2008 гг. уступают тем средним темпам роста, которые наблюдались в посткризисные периоды в послевоенное время. Так, средний темп роста ВВП за 13 кварталов после окончания рецессии в 2009 г. составил 2,2%, тогда как эпизодам восстановления ВВП в 1960-2005 гг. соответствовал рост на 2,8-5,6% (в среднем по 13 кварталов после окончания рецессии) [53].

Следует, однако, указать, что, несмотря на перечисленные проблемы, экономическая активность в США является относительно высокой по сравнению с той динамикой, которая наблюдается в других развитых странах, в частности, в Еврозоне, где спад ВВП в 2009 г. был более глубоким (-4,4%), а дальнейшее восстановление – более медленным (+2% в 2010 г. и +1,4% в 2011 г.). В 2012-2013 гг. на фоне обострения кризиса

суверенных долгов в Еврозоне, вновь были зафиксированы падения (-0,7% и -0,4%). В 2014 г. ожидается вялый рост на уровне примерно 0,8% [20].

Одним из главных факторов, обеспечивших восстановление американской экономики, является стимулирующая политика ФРС. Как свидетельствуют специалисты The McKinsey Global Institute (MGI): "Many academic and central bank studies have found that the measures taken by central banks prevented a deeper recession and higher unemployment than would have otherwise been the case. Estimates from macroeconomic models by the US Federal Reserve, the Bank of England, and others show that, compared with a scenario in which no such action was taken, unconventional monetary policies have improved GDP by between 1 and 3 percent, reduced the unemployment rate by about 1 percentage point, and prevented deflation. If the emergency measures employed at the start of the financial crisis did indeed head off an uncontrolled downward spiral of the global



Составлено по работе [42].

Рис. 10. Динамика занятости вне сельскохозяйственного сектора (*nonfarm payroll employment*) в периоды рецессий и восстановлений экономики США

financial system, then the macroeconomic value of the damage prevention could be far larger than these estimates indicate" <sup>1</sup> [12, с. 1] (рис. 10).

<sup>1</sup> "Многие исследования, академические и центральных банков, показали, что меры, принятые центральными банками, предотвратили более глубокий спад и высокий уровень безработицы, которые в противном случае могли бы случиться. Оценки, полученные с помощью макроэкономических моделей Федеральной резервной системы США, Банка Англии и других, показывают, что по сравнению со сценарием, в котором не было предпринято никаких действий, нетрадиционная денежно-кредитная политика улучшила ВВП от 1 до 3 процентов, понизила уровень безработицы примерно на 1 процентный пункт и предотвратила дефляцию. Если чрезвычайные меры, задействованные в начале финансового кризиса, действительно предотвратили неконтролируемую нисходящую спираль глобальной финансовой системы, то макроэкономическое значение предотвращения ущерба может быть даже намного больше, чем эти оценки показывают".

Что касается тех факторов, которые мешали восстановлению экономического роста на основе использования возможностей монетарного механизма, то среди них председатель ФРС Janet L. Yellen называет, прежде всего, ограничения в сфере бюджетно-налоговой (фискальной) политики: "... discretionary fiscal policy hasn't been much of a tailwind during this recovery. In the year following the end of the recession, discretionary fiscal policy at the federal, state, and local levels boosted growth at roughly the same pace as in past recoveries ... . But instead of contributing to growth thereafter, discretionary fiscal policy this time has actually acted to restrain the recovery. State and local governments were cutting spending and, in some cases, raising taxes for much of this period to deal with revenue shortfalls. At the federal level, policymakers have reduced purchases of goods and services, allowed stimulus-related spending to decline, and have put in place

further policy actions to reduce deficits" [42, с. 4]<sup>1</sup>.

Помимо проблем в сфере промышленности (которая всё же получила дополнительный импульс развития, благодаря "сланцевой революции и снижению цен на энергетические ресурсы), возрождению динамичного экономического роста в США препятствует относительная слабость сектора жилищного строительства – как со стороны спроса (слабость спроса на фоне неопределённости относительно будущей динамики цен на недвижимость), так и со стороны предложения (сокращение объёмов выдачи ипотечных кредитов заёмщикам, не относясь к категории наиболее платёжеспособных). Продажи новых домов начали расти только с IV кв. 2011 г., оставаясь, по-прежнему, на ≈60% ниже уровня начала 2007 г. Продолжались дефолты по ипотечным кредитам и в следующий за ними период перехода заложенной недвижимости в собственность банков – более 180 тыс. случаев в ноябре 2012 г. [53].

Однако в последнее время строители жилья в США уже начинают верить, что жилищный рынок в стране укрепляется, несмотря на растущие ставки по ипотекам [13]. Это является признаком того, что данный сектор может также способствовать подъёму

---

<sup>1</sup> "... Дискреционная фискальная политика не была большой составляющей положительных факторов ("попутного ветра") нынешнего восстановления экономики. В году, следующем за окончанием рецессии, дискреционная фискальная политика на федеральном, штатов и местных уровнях стимулировала рост примерно в той же степени, как и в прошлых случаях восстановления ... . Но вместо того, чтобы способствовать росту и в дальнейшем, дискреционная фискальная политика на этот раз фактически действовала на сдерживание восстановления. Правительства штатов и местных органов власти сокращали расходы и в некоторых случаях повышали налоги в течение большей части этого периода, чтобы справиться с проблемами дефицитов доходов. На федеральном уровне лица, принимающие решения, сократили закупки товаров и услуг, допустив тем самым сокращение связанных с ними расходов, и осуществили дальнейшие действия, направленные на уменьшение дефицитов".

экономики в беспокойный период обострения глобальной конкуренции.

Наконец, следует учитывать, что: "The fiscal and financial crisis in Europe has resulted in a euro-area recession and contributed to slower global growth. Europe's difficulties have blunted what had been strong growth in U.S. exports earlier in the recovery by sapping demand worldwide" [42, с. 7]<sup>2</sup>.

В заключение важно ещё подчеркнуть, что, несмотря на беспрецедентные вливания ликвидности в экономику в ответ на финансовый кризис, ФРС удалось обеспечить достаточно стабильную динамику индекса потребительских цен в 2010-2014 гг. (в среднем – менее 2%). Инфляционные ожидания также остаются вблизи установленной регулятором цели.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать следующие выводы:

1. США обладают крупнейшей экономикой мира и самым мощным монетарным механизмом, основанным на долларе, который является главным средством обслуживания мирового торгового оборота и основной резервной валютой в мире. Этот механизм активно используется для поддержания экономического роста и решения разноплановых актуальных проблем финансового и реального секторов экономики.

2. В связи с финансовым кризисом 2007-2008 гг. и необходимостью скорейшего преодоления его последствий в конце 2008 г. ФРС первой в мире перешла к стимулированию экономики посредством нетрадиционных инструментов денежно-кредитной политики (unconventional policy tools) в условиях, когда возможности традиционного монетарного регулирования в США фактически были исчерпаны, поскольку эффективная ставка по федеральным фондам уже практически была нулевой и в дальнейшем уменьшаться уже не могла.

Во-первых, это количественное смягчение (Quantitative Easing – QE), предусмат-

---

<sup>2</sup> "Фискальный и финансовый кризисы в Европе привели к рецессии еврозоны и обусловили замедление глобального роста. Трудности Европы негативно сказались на спросе во всём мире и ослабили американский экспорт, который ранее в периоды восстановления сильно возрастал".

ривающее выкуп различных активов, в частности, облигаций ипотечных агентств и казначейских, а также проведение операций "твист" (operation twist) – замещение в портфеле ФРС краткосрочных бумаг долгосрочными. И, во-вторых, это так называемое "forward guidance" – более детализированное и четко выраженное информирование о будущем государственной монетарной политики.

Применение комплекса этих мер обусловило расширение и изменение структуры баланса ФРС и в той или иной степени оказало влияние на различные сферы экономической и монетарной активности как в США, так и во всем мире.

3. Благодаря использованию инновационных подходов ФРС удалось добиться своей промежуточной цели – снижения общего уровня процентных ставок, в том числе по долгосрочным финансовым инструментам. Этот эффект имел место для широкого круга инструментов и не был ограничен исключительно теми, которые непосредственно принимали участие в программах ФРС по выкупу ценных бумаг. И хотя наиболее существенные снижения доходности казначейских облигаций приходились на периоды между раундами количественного смягчения, при отсутствии активных действий со стороны ФРС уровни доходности по данным инструментам могли бы быть значительно более высокими.

4. В то же время, несмотря на принимаемые меры, кредитная активность в США долгое время оставалась относительно слабой, что было связано с проблемами как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Действия ФРС, направленные на возрождение существовавшей до кризиса модели экономического роста, основанной на высокой кредитной активности субъектов хозяйствования, оказались недостаточно эффективными в условиях, когда большинство экономических агентов стремится снизить уровень долговой нагрузки и перейти к более сбалансированному потреблению.

Относительная слабость ипотечного и потребительского кредитования (особенно кредитования под залог недвижимости) тормозила рост потребительских расходов до-

машних хозяйств, составляющих в США около 70% от совокупного ВВП. Стагнация в секторе строительства также препятствовала ускорению экономического роста, а падение цен на жилье обусловило масштабные потери благосостояния домохозяйств – уменьшение чистой стоимости жилой недвижимости по сравнению с 2005 г. составило 40%, или ≈\$5 трлн.

Тем не менее в настоящее время докризисные максимумы кредитной задолженности предприятий и домохозяйств уже превзойдены и рост делового и потребительского кредитования в США продолжается.

5. В отличие от ограниченного воздействия монетарного механизма на кредитную активность, эффект принятых ФРС мер на динамику рынка акций можно охарактеризовать как однозначно положительный.

За период действия первого раунда количественного смягчения индекс S&P, корзина которого включает 500 акционерных компаний США с наибольшим уровнем капитализации (S&P 500), вырос более чем на 36%, и второго раунда количественного смягчения – ещё на 24%. За время действия "операции твист" рост индекса S&P 500 составил 22%. Сейчас он продолжает движение по восходящей траектории.

Однако такой довольно быстрый рост фондового рынка вошёл в определённое противоречие с относительно вялым развитием реального сектора экономики и особенно его индустриального сегмента, что очевидно обуславливает дальнейшие проблемы с финансовыми рисками в экономике США.

6. Несмотря на указанные обстоятельства, а также новые риски, связанные с вмешательством ФРС в функционирование рынков ценных бумаг, угрозами нарушения финансовой стабильности и др., ряд модельных исследований подтверждает наличие в целом положительного эффекта от мер ФРС на объёмы реального выпуска в США – нетрадиционная денежно-кредитная политика улучшила ВВП на 1-3%, понизила уровень безработицы примерно на 1 п. п. и позволила предотвратить дефляцию.

В посткризисный период экономика США, в отличие от стран Еврозоны, демонстрирует устойчивые, хотя и относительно

медленные темпы реального роста – примерно по 2% в год (при среднем уровне инфляции по индексу цен потребителей в 2010-2014 гг. – менее 2%).

Таким образом, опыт США ещё раз подчёркивает, что умелое использование монетарного механизма, даже в сложных условиях системного кризиса, может оказать положительный импульс для восстановления национальной экономики и её перехода на траекторию роста.

7. Следствием вялого экономического роста в посткризисный период в США стало сохранение относительно высокого уровня безработицы, которая в 2010 г. достигла отметки 9,6%. При этом в период восстановления экономики занятость возрастала меньшими темпами, чем это было в периоды восстановления после рецессий 1973-1975 гг., 1981-1982 гг., 1990-1991 гг. и 2001 г.

Хотя риски увеличения структурной безработицы в связи с распространением случаев длительной безработицы действительно существуют, текущие проблемы на рынке труда в значительной степени объясняются циклическими факторами. Это свидетельствует о том, что ФРС сохраняет реальные возможности решения данных проблем с помощью стимулирующих мер монетарной политики. Сейчас уже уровень безработицы в США несколько меньше, чем в 2010 г. и не превышает 8%. Кроме того, в связи с ожидаемым повышением доходности облигаций, ФРС рассматривает возможность дальнейшего снижения целевого уровня безработицы до 5,5 или даже до 5%.

8. В целом можно утверждать, что несмотря на некоторые отрицательные эффекты, связанные с новыми финансовыми рисками и регрессивным перераспределением доходов, монетарные власти США в основном успешно справились с вызовами глобального финансового кризиса, что позволило ФРС в III кв. 2014 г. заявить о закрытии программы ежемесячного приобретения активов в связи с достижением нормальных темпов восстановления экономики.

9. Тем не менее даже при самом профессиональном и успешном использовании инструментов монетарного механизма они позволяют обеспечить лишь частичное вос-

становление экономического роста – при условии, если базовая модель функционирования экономики остаётся неизменной. По этой причине монетарный механизм не может рассматриваться как самодостаточный метод лечения экономики после системных кризисов. Нужны изменения также в механизмах функционирования реального сектора экономики, связанные с ускорением НТП, внедрением новых продуктов и процессов, созданием новых высокотехнологичных рабочих мест. Как отметил Президент США Б. Обама: "Если мы хотим иметь здоровую, растущую экономику, нам нужен здоровый производственный сектор" [37].

Это является важным уроком, в том числе для Украины. Монетарные меры могут и должны использоваться для восстановления развития хозяйства и стимулирования экономического роста в стране, но даже такой мощный монетарный механизм, как в США, не в состоянии заменить необходимых действий, связанных с модернизацией реального сектора и решорингом, внедрением достижений НТП и развитием передового промышленного производства (advanced manufacturing), которое является главным генератором инноваций в современной высокотехнологичной и высококонкурентной экономике.

10. Для поддержания устойчивой динамической траектории экономического роста нужны также дополнительные стимулирующие меры за пределами монетарной сферы. Учитывая значительные дисбалансы, существующие в системе государственных финансов США, в ближайшее время запуск масштабных стимулирующих мер в рамках бюджетной системы является маловероятным. В этом смысле ограниченные возможности борьбы с последствиями кризиса с помощью фискальных инструментов представляют собой серьёзный вызов для американской экономики. В условиях, когда необходимы скоординированные стимулирующие монетарные и фискальные меры, монетарный механизм США используется не только для содействия восстановлению экономики, но и для компенсации негативных последствий вынужденной экономии на программах бюджетной поддержки национального хо-

заявства. Это возлагает дополнительную нагрузку на монетарную политику государства и увеличивает риски её проведения.

При этом, как показывает опыт США, национальные системы обеспечения финансовой стабильности часто отстают от инноваций в монетарной сфере, что требует создания новых механизмов уменьшения системных рисков в мировой экономике и обуславливает необходимость дальнейшей интенсификации сотрудничества правительств стран, международных финансовых организаций, органов регулирования и надзора с целью своевременной разработки и внедрения опережающих мер по предотвращению возможных финансовых кризисов и быстрого преодоления их последствий.

11. Ещё одним важным уроком для Украины, который можно извлечь из опыта использования монетарного механизма экономического развития в условиях глобальной финансовой нестабильности, является важность устойчиво благоприятной институциональной среды и учёта фактора path dependence. В США экономические субъекты в целом привыкли доверять ФРС и тем инновационным мерам, которые ею принимаются для решения текущих и стратегических проблем развития (в том числе потому, что они, как правило, достаточно профессиональны и успешны). Со своей стороны монетарные власти страны своевременно принимают необходимые меры для того, чтобы этот институт доверия сохранялся и в дальнейшем. С этой целью, в частности, был использован такой инструмент, как "forward guidance", который имеет важное институциональное значение с позиций соблюдения "длинных" правил поведения экономических субъектов.

Очевидно, что именно недостаток такого взаимного доверия в Украине и отсутствие "длинных" правил поведения, не всегда профессиональные действия лиц, которые принимают принципиальные финансово-экономические решения, и связанная с этим стабильно неблагоприятная институциональная среда [49], является одним из главных вызовов, стоящих перед украинской экономикой и тем монетарным механизмом, который теперь используется для решения неотложных проблем социально-экономического

развития государства. Разработка эффективного монетарного механизма стимулирования экономического развития Украины может быть названа в числе перспектив исследований по данной проблеме.

### Литература

1. Current Auto Loan Interest Rates [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.bankrate.com/finance/auto/current-interest-rates.aspx>.

2. Baumeister C. Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Impact of a Compression in the Yield Spread at the Zero Lower Bound [Электронный ресурс] / C. Baumeister C. and L. Benati. – European Central Bank. – Working Paper № 1258. – October 2010. – Режим доступа: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1258.pdf>.

3. Bernanke Ben S. FRB: Speech. – Bernanke, Monetary Policy since the Onset of the Crisis – August 31, 2012 [Электронный ресурс] / Bernanke Ben S. – 2012. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120831a.htm>.

4. Brown E. Why QE2 failed: the money all went offshore [Электронный ресурс] / E. Brown. – 2014. – Режим доступа: [http://www.webofdebt.com/articles/why\\_q.php](http://www.webofdebt.com/articles/why_q.php).

5. Cameron D. World Economic Forum (Davos) 2014: speech by David Cameron – Speeches – GOV.UK [Электронный ресурс] / D. Cameron. – 2014. – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/speeches/world-economic-forum-davos-2014-speech-by-david-cameron—2>.

6. Carney J. Is the Fed really driving up stock prices? [Электронный ресурс] / J. Carney. – 2013. – Режим доступа: <http://www.cnbc.com/id/101199609#>.

7. Čihák M. Rethinking the State's Role in Finance / M. Čihák, A. Demirgüç-Kunt. – The World Bank Development Research Group, Policy Research Working Paper 6400. – April 2013. – 25 p.

8. D'Amico S. Flow and Stock Effects of Large-Scale Treasury Purchases. Finance and Economics Discussion Series. 2010-52 / D'Amico S. and King T. – Federal Reserve Board, Washington, D.C. [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2010/201052/201052pap.pdf>.

9. Daly M. A search and matching approach to labor markets: Did the natural rate of unemployment rise? / M.C. Daly, B. Hobijn, A. Sahin and R.G. Valetta // *Journal of Economic Perspectives*. – 2012. – Vol. 26(3). – P. 3-26.

10. Daly M.C. A Rising Natural Rate of Unemployment: Transitory or Permanent? / M.C. Daly, B. Hobijn, A. Sahin and R.G. Valetta – Federal Reserve Bank of San Francisco, Working paper 2011-05. September 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2011/wp11-05bk.pdf>.

11. David P.A. Path dependence – a foundational concept for historical social science / P.A. David // *The Journal of Historical Economics and Econometric History*. – 2007. – Vol. 1. – № 2. – P. 1-23.

12. Dobbs R. QE and ultra-low interest rates: Distributional effects and risks / R. Dobbs, S. Lund, T. Koller, and A. Shwayder. – McKinsey Global Institute, Discussion paper, November 2013. – 61 p.

13. США: укрепление жилищного рынка [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://forexaw.com/NEWS/Macroeconomic\\_news\\_and\\_indicators/Macroeconomics\\_USA/Manufacture\\_USA/Construction\\_USA/Sales\\_in\\_primary\\_market\\_of\\_housing\\_USA](http://forexaw.com/NEWS/Macroeconomic_news_and_indicators/Macroeconomics_USA/Manufacture_USA/Construction_USA/Sales_in_primary_market_of_housing_USA).

14. Frank R. Does Quantitative Easing Mainly Help the Rich? [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.cnbc.com/id/49031991>.

15. Friedman B.M. Implementation of Monetary Policy: How Do Central Banks Set Interest Rates? / B.M. Friedman, K.N. Kuttner // NBER Working Paper №. 16165. – 2010.

16. Fuhrer J.C. The Estimated Macroeconomic Effects of the Federal Reserve's Large-Scale Treasury Purchase Program [Электронный ресурс] / J.C. Fuhrer and J.P. Olivei // Federal Reserve Bank of Boston. Public Policy Brief 2011-02. – 2011. – April. – Режим доступа: <http://www.bos.frb.org/economic/ppb/2011/ppb112.htm>.

17. Gagnon J. The Financial Market Effects of the Federal Reserve's Large-Scale Asset Purchases / Gagnon J., Raskin M., Remache J.

and Sack B. // *International Journal of Central Banking*. – 2011. – Vol. 7 (March). – P. 3-43.

18. Ghayad R. What Can We Learn by Disaggregating the Unemployment-Vacancy Relationship? [Электронный ресурс] / R. Ghayad and W. Dickens // Federal Reserve Bank of Boston. Public policy Brief. – 2012. – № 12-3. – October. – Режим доступа: <http://www.bostonfed.org/economic/ppb/2012/ppb123.pdf>.

19. Global Financial Development Report 2013. Rethinking the Role of the State in Finance. – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2012. – 194 p.

20. Hannon P. OECD Cuts Economic Growth Forecasts. [Электронный ресурс] / P. Hannon. – 2014. – Режим доступа: <http://online.wsj.com/articles/oecd-cuts-economic-growth-forecasts-1410771922>.

21. Hess C. Have We Underestimated the Likelihood and Severity of Zero Lower Bound Events? / C. Hess, J. Laforte, D. Reifschneider, J.C. Williams // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 2012. – Vol. 44 supplement (February). – P. 47-82.

22. Hunter G. Hyperinflation is Virtually Assured [Электронный ресурс] / G. Hunter. – 2012. – Режим доступа: <http://usawatchdog.com/hyperinflation-is-virtually-assured-john-williams>.

23. Preferred Habitat Theory Definition [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com/terms/p/preferred-habitat-theory.asp>.

24. Kiley M. The Aggregate Demand Effects of Short- and Long-Term Interest Rates [Электронный ресурс] / M. Kiley // Finance and Economics Discussion Series 2012-54. Board of Governors of the Federal Reserve System, September. – 2012. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2012/201254/201254abs.html>.

25. Klein M.W. Dollarization and trade / M.W. Klein // *Journal of International Money and Finance*. – 2005. – Vol. 24, № 6. – P. 935-943.

26. Meaning J. The Impact of Recent Central Bank Asset Purchase Programmes / J. Meaning and F. Zhu // *Bank of International*

Settlements Quarterly Review. – December 2011. – P. 73-83.

27. Dollarization: Demand of time or the result of mismanagement of economy [Электронный ресурс] // Munich Personal RePEc Archive. – 2014. – Режим доступа: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/58619>.

28. About Us [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://occupywallst.org/about/>.

29. President's Council of Advisors on Science and Technology. Report to the President on ensuring American leadership in advanced manufacturing. Executive Office of the President, Washington, DC. – 2011.

30. Putnam B. The Yellen Fed and US Labor Market Dynamics / B. Putnam and S. Azzaello. – CME GROUP, Market Insights. – 16 June 2014. – 11 p.

31. Randazzo A. How Quantitative Easing Helps the Rich and Soaks the Rest of Us. [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://reason.org/news/show/how-quantitative-easing-helps-rich>.

32. Randazzo, A. How Quantitative Easing Helps the Rich and Soaks the Rest of Us. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://reason.com/archives/2012/09/13/occupy-the-fed>.

33. ФРС США объявила об окончании программы количественного смягчения [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://russian.news.cn/economic/2014-10/30/c\\_133753020.htm](http://russian.news.cn/economic/2014-10/30/c_133753020.htm).

34. The Federal Reserve System: Purposes and Functions. Ninth Ed. – Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D.C, 2005. – 136 p.

35. How Quantitative Easing Affects Stock Market? [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://www.tradingview.com/v/cFnIIKNf>.

36. United Nations Development Programme. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. – New York, USA, 2013. – 203 p.

37. Obama unveils manufacturing initiative [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://content.usatoday.com/communities/sciencefair/post/2011/06/obama-unveils-manufacturing-initiative/1#.VCj53Gd\\_sio](http://content.usatoday.com/communities/sciencefair/post/2011/06/obama-unveils-manufacturing-initiative/1#.VCj53Gd_sio).

38. ФРС может понизить целевой уровень по безработице [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.vetifinance.ru/articles/35462>.

39. Перспективы развития экономики США в 2013 году [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.webecomony.ru/index.php?page=cat&newsid=1508&type=news>.

40. 2010 WFE: World Federation of Exchanges [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.world-exchanges.org/focus/2011-02/m-3-3.php>.

41. Exchange Rates Graph (US Dollar, Euro) - X-Rates [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.x-rates.com/graph/?from=USD&to=EUR&amount=1.00>.

42. Yellen J.A Painfully Slow Recovery for America's Workers: Causes, Implications, and the Federal Reserve's Response / J.L. Yellen / A Trans-Atlantic Agenda for Shared Prosperity. A Conference Sponsored by the AFL-CIO, Friedrich Ebert Stiftung and the IMK Macroeconomic Policy Institute. – Washington, D.C, 2013. – 18 p.

43. Абаева М. Что будет после повышения процентных ставок ФРС США – экспертное мнение / М. Абаева [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://www.qbfin.ru/expert\\_opinion\\_4.html](http://www.qbfin.ru/expert_opinion_4.html).

44. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис: вопросы методологии и уроки для России / С. Андрюшин, В. Бурлачков // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 38-50.

45. База данных Федерального резервного банка Сент-Луиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research.stlouisfed.org/fred2>.

46. Банки США наращивают потребительское кредитование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2014/09/22/1317753.html>.

47. Безруков В. Приоритеты денежно-кредитной политики в развитых странах / В. Безруков, Е. Матросова // Экономист. – 1997. – № 11. – С. 25-33.

48. Берг Э. Полная долларизация: преимущества и недостатки / Э. Берг, Э. Боренштейн / Международный Валютный

Фонд. – Вашингтон, Округ Колумбия, 2000. – 22 с.

49. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Деметьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.

50. МВФ: рост ВВП Китая составит 7,5% в 2014 году [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://www.gazeta.ru/business/news/2014/06/05/n\\_6209925.shtml](http://www.gazeta.ru/business/news/2014/06/05/n_6209925.shtml).

51. Объем выданных потребительских кредитов в США достиг нового рекордного уровня [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.teletrade.ru/analyticts/news/3388506>.

52. Данные агентства RealtyTrac о состоянии рынка недвижимости в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.realtytrac.com/home>

53. Евдокимова Т.В. Влияние денежно-кредитной политики на экономику США в посткризисный период [Электронный ресурс] / Т.В. Евдокимова // Россия и Америка в XXI веке. – 2013. – №1. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=362>.

54. Ершов М.В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? / М.В. Ершов. – М.: Экономика, 2011. – 295 с.

55. Жигаев А.Ю. Некоторые актуальные вопросы взаимосвязи финансовой стабильности и денежно-кредитной политики (на примере Федеральной резервной системы США) / А.Ю. Жигаев // Деньги и кредит. – 2012. – №2. – С. 21-32.

56. Замятин А.В. Современная денежно-кредитная политика США: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / А.В. Замятин. – М., 2008. – 136 с.

57. Падение рынка недвижимости в США: стимул для покупок [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/realestate/1845644.html#ixzz3K0o2Prez>.

58. Дефицит бюджета США в 2014 фингоду снизится на фоне увеличения налоговых доходов [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/355956>. [Last Accessed 27 September 2014].

59. Как сворачивание QE сказывается на развивающихся рынках [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.liga.net/economics/2014/3/5/opinion/37671.htm>.

60. Катасонов В. "Количественные смягчения", или Коррупция в особо крупных масштабах / В. Катасонов [Электронный ресурс] // Фонд стратегической культуры. – 2012. – Режим доступа: <http://www.fondsk.ru/news/2012/09/24/kolichestvennye-smjagcheniaili-korrupcija-v-osobo-kрупnyh-masshtabah-16720.html>.

61. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? (The Return of Depression Economics) / П. Кругман / пер. с англ. В. Егоров. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.

62. Кузьменко В.П. Вплив бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на подолання криз і соціально-економічне зростання країн (практичний аспект) / В.П. Кузьменко, Л.Л. Макаренко, Н.В. Кузьменко, Л.П. Попадюк // Стратегічна панорама. – 2003. – №3-4. – С. 113-123.

63. Лактюшкин В. Как США достигают докризисных максимумов – фокус кредитной модели экономики [Электронный ресурс] / В. Лактюшкин. – Режим доступа: <http://www.odnako.org/blogs/kak-ssha-dostigayut-dokrizisnih-maksimumov-fokus-kreditnoy-modeli-ekonomiki>.

64. Левченко Д.В. Система рефинансирования как приоритетное направление развития денежной политики / Д.В. Левченко // Деньги и кредит. – 2005. – №7. – С. 32-39.

65. Мищенко С.В. Особенности регулирования денежно-кредитной сферы в период финансового кризиса [Электронный ресурс] / С.В. Мищенко. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/031209/60.html>.

66. Міщенко В.І. Монетарний трансмісійний механізм в Україні / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, З.С. Лисенко. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, 2008. – 144 с.

67. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика / С.Р. Моисеев. – М.: Экономистъ, 2005. – 652 с.

68. Национальные тренды (Номинальный ВВП США) [Электронный ресурс] // Федеральный Резервный Банк Сент-Луиса. – Режим доступа: <http://research.stlouisfed.org/publications/net/page24.pdf>.

69. От Бернанке опять ждут денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20120912/748659806.html#14117511064663&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>.

70. Пресс-релизы Комитета по операциям на открытом рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/2012monetary.htm>.

71. ФРС запускает операцию "Твист" для поддержки экономики [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/21/09/2011/616713.shtml>.

72. Розанова Н.М. Политика поддержки конкуренции и промышленная политика в зарубежных странах / Н.М. Розанова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 32-47.

73. Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран). – М.: МЭМО РАН, 2011. – 185 с.

74. Скворцова Г.Р. Структурные и институциональные факторы экономического роста в зрелой рыночной экономике (на примере США): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / Г.Р. Скворцова. – М., 2011. – 21 с.

75. Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перелокция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С.4-31.

76. Статистика Бюро экономического анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bea.gov>.

77. Статистика Министерства труда США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dol.gov>.

78. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Е. Стиглиц [пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

79. США пытаются внедрить альтернативу доллару [Электронный ресурс] // Сайт информационного агентства "УНИАН". – Режим доступа: <http://economics.unian.net/finance/209247-ssha-puytayutsya-vnedrit-alternativu-dollaru.html>.

80. ФРС США сохранила процентную ставку, сократила объёмы программы QE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/database/news/3815803>.

81. ФРС США: "количественное смягчение" экономики (QE1 – QE3) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-finances.ru/frs-ssha-kolichestvennoe-smyagchenie-e>.

82. Хейзен С. Долларизация: контроль риска имеет значение [Электронный ресурс] / С. Хейзен // Финансы & Развитие. – 2005. – №3. – С. 44-45. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2005/03/pdf/basics.pdf>

83. Data.worldbank.org, (2014). Industry, value added (constant 2005 US\$). [online] Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.KD> [Accessed 17 Dec. 2014].

84. Research.stlouisfed.org, (2014). Economic Research - St. Louis Fed. [online] Available at: <https://research.stlouisfed.org/> [Accessed 17 Dec. 2014].

85. Data.worldbank.org, (2014). Bank nonperforming loans to total gross loans (%). [online] Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS> [Accessed 17 Dec. 2014].

86. Federalreserve.gov, (2014). FRB: G.19 Release-- Consumer Credit. [online] Available at: <http://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/default.htm#table2> [Accessed 24 Nov. 2014].

87. Imf.org, (2014). World Economic Outlook Database April 2014. [online] Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx> [Accessed 17 Dec. 2014].

*Представлена в редакцию 29.10.2014 г.*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Для регионов Украины задача определения внутренних резервов экономического развития остается актуальной. Традиционными стали оценки инвестиционного, инновационного, природного, трудового потенциала региона. В современной экономической науке решение задачи диагностики потенциала региона должно быть дополнено разработкой новых подходов к определению сущности, структур и методов оценки институционального потенциала, поскольку влияние институтов как стимулов и ограничений для индивидуумов на экономическую деятельность является признанным. Основные трудности на пути современных институциональных концепций регионального развития – проблемы перехода к практической плоскости. Недостаточно исследованными являются аспекты, связанные с определением сущности институционального потенциала, недостаточно разработана методическая база оценки институционального потенциала региона. Все это подтверждает актуальность данного направления исследования.

Вопросы оценки институционального потенциала ставились в научных работах, но только в контексте оценки экономического или инвестиционного потенциала, и, чаще всего, без предоставления количественной оценки. В некоторых работах ученых-экономистов институциональный потенциал выделяется как условие, которое обеспечивает производственно-экономический потенциал [1]. При этом под институциональными условиями имеются в виду развитость рыночных институтов, нормативно-правовая база, механизмы поддержки и стимулирования со стороны органов регионального управления.

Другие методики комплексной оценки экономического потенциала предусматривают существование институционального по-

тенциала как самостоятельной составляющей. Так, методика составления инвестиционного рейтинга российских регионов агентства "Эксперт" состоит из девяти (до 2005 г. из восьми) отдельных потенциалов, среди которых отмечен и институциональный как степень развития ведущих институтов рыночной экономики [2; 3].

Исследуя вопрос оценки экономического потенциала, О. Ф. Балацкий определяет его структуру, которая включает такие основные элементы: производственный, трудовой, природно-ресурсный, инновационный и институциональный. По мнению ученого, институциональный потенциал представлен организационно-экономическими и социально-политическими системами. "Его можно определить как потенциал организационных и территориальных систем управления, то есть отношением в обществе между людьми, коллективами, объединениями, партиями. Значительный удельный вес в этом потенциале занимает юридическая система с нормативно-правовыми документами. На величину этого потенциала влияют менталитет, традиции, позитивный и негативный прошлый опыт. Проявление институционального потенциала у человека происходит на умственном и поведенческом уровнях. Особенно важно учитывать этот вид потенциала при выработке стратегических решений, складывании длительных прогнозов" [4]. Соглашаясь с такой мыслью, следует прибавить, что для практической реализации исследования необходимым является такой набор показателей, который предоставлял бы реальную возможность оценки институционального потенциала по регионам и сопоставления результатов расчетов по годам.

Важной характеристикой экономики страны является ее региональная структура, которая раскрывает разные аспекты разме-

шения производительных сил по территории государства. Регионы функционируют в рамках единого экономического пространства, необходимым условием которого является общее законодательство, единство денежно-кредитной системы и таможенной территории, функционирование систем энергетики, транспорта и связи. В то же время каждый регион имеет свое внутреннее экономическое пространство и связи с внешним. Регионы отличаются как количественным и качественным состоянием своих подсистем, так и характером их взаимодействия, то есть институциональной средой. Оно является однотипным по существующим нормам поведения и правилами, которые регулируют взаимосвязь экономических субъектов, но локализованным по экономическим действиям хозяйствующих субъектов, в хозяйственной культуре, которые сложились на определенных территориях. Можно выдвинуть рабочую гипотезу, что промышленные регионы имеют некоторые особенности формирования институциональной среды и отличаются от других регионов Украины институциональным потенциалом.

*Целью* статьи является разработка новых подходов к определению сущности, структур и методов оценки институционального потенциала, а также выявление особенностей институционального потенциала промышленных регионов.

С теоретической и методической точек зрения проблема оценки институционального потенциала является слабо разработанной. Не существует четко определенного перечня показателей, на основе которых должна проходить оценка такого потенциала. Это связано, в первую очередь, с двумя причинами: существование разных аспектов понимания сущности и содержания понятия "институт" и ограниченная информационная база исследования. Рассмотрим сущность каждой из них.

Многочисленность аспектов понимания сущности и содержания понятия "институт". В соответствии с подходом Д. Норта "институт" это набор правил поведения индивидуумов: разработанных людьми формальных (законы, конституции) и неформальных (договоры, добровольно принятые

кодексы поведения) ограничений, а также факторов принуждения (институт частной собственности, институт гражданского общества) [5].

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

Обращаясь к вопросам неопределенности и институциональной эволюции И. Розмаинский приводит такую трактовку: "под институтами понимаются именно механизмы снижения неопределенности" [7, с. 49]. "И любая подобная экономическая система сталкивается с важнейшей проблемой – снижения неопределенности, вырабатывая для этого конкретные институты. Индустриальная система, основанная на частной собственности и предполагающая существование долгосрочных контрактов (а также денег для их измерения/выполнения и государства для их защиты) в целях снижения неопределенности – наиболее популярная разновидность сложной экономической системы, чаще называемая рыночным капитализмом. Именно эта разновидность считается наиболее успешной экономической системой. На наш взгляд, эта успешность в значительной степени обусловлена тем, что институты рыночного капитализма – контракты, деньги, государство и т. д. – эффективно снижают неопределенность. При этом в основе эволюции этих институтов лежит стремление хозяйствующих субъектов уменьшать неопределенность еще сильнее" [8, с. 11]. По мнению В. Дементьева, "институты существуют не только (а, зачастую, и не столько) для устранения неопределенности как таковой, сколько для создания вполне конкретной определенности. Более того, именно создание определенности является той целью, ради достижения кото-

рой люди создают правила и вводят институты" [9, с. 10].

В последнее время популярность приобрела теория институтов развития. Институты развития, как правило, отождествляются с особыми организациями, которые способствуют распределению ресурсов в пользу проектов по реализации нового потенциала экономического роста отрасли, региона, страны в целом [10; 11]. Ю. Киндзерский под институтами развития предлагает понимать специальные хозяйственные структуры, которые создаются государством на особых частных условиях, по его инициативе и при финансово-материальной поддержке, которые находятся в полной или частичной государственной собственности и выступают как особый инструмент регуляции экономики в приоритетных для национальных интересов сферах деятельности, призванных обеспечивать из-за нестойкости рыночных механизмов ("провалах рынка") их развитие, поддерживая одновременно целостность и постоянство всей хозяйственной системы страны [12, с. 62].

Перед институтами развития, вместе с функцией поддержки инновационных процессов, возникают задания, направленные на преодоление проблем перекосов и дефицита в финансовом обеспечении реального сектора, увеличения региональной дифференциации (с соответствующими негативными демографическими последствиями), закрепления (чаще всего сырьевой) моноспециализации территории, ухудшения структурных, технологических и воспроизводительных характеристик экономики. Следовательно, эти институты являются и средой и одновременно инструментом государственной политики.

С. Кирдина, автор концепции "институциональных матриц", рассматривает в комплексе как политические, экономические и идеологические институты, которые характерны для современных стран Запада (институты Y-матрицы), так и институты, которые отличаются от них и являются характерными для других, незападных обществ (институты X-матрицы)[13]. Используя такое понятие, как "институциональный Y - человек" С. Кирдина отмечает, что в экономической сфе-

ре это рыночный субъект, который поддерживает и разделяет основные институты рыночной экономики. К ним относится институт частной собственности, который определяет, что лица или организации, которые владеют своей собственностью, владеют всей полнотой прав и ответственности относительно ее использования и распоряжения. Для "институционального Y - человека" характерной является убежденность в неизбежности и целесообразности доминирования частной собственности как необходимой предпосылки хозяйственного развития общества. Соответственно, в качестве общественной нормы выступает институт конкуренции, что предусматривает соперничество частных собственников друг с другом в получении необходимых производственных ресурсов и продаже результатов своей деятельности. "Институциональный Y - человек" живет преимущественно в сфере действия института обмена (покупке - продаже) выработанных продуктов и услуг, которые имеют характер товаров.

Такой же характер (покупки - продажи) имеют и трудовые отношения, закрепленные в институте найма труда. Основным критерием эффективности обменных отношений является прибыль. Ее получение является для участников производства главным мотивом действий, сигналом обратной связи, свидетельством того, что их деятельность признана, оценена обществом и созданы возможности для продолжения экономического цикла. Тем же институт прибыли совместно с институтом конкуренции обеспечивает саморегуляцию рыночных экономик и позволяет судить об уровне их эффективности. Прибыль, покупка-продажа и связанные с ними действия – доминанта ведения хозяйства "институционального Y - человека" [14].

Следовательно, в соответствии со всеми подходами оценка институционального потенциала должна учитывать формальные и неформальные условия ограничений, принуждения и стимулирования поведения индивидуумов; механизмы снижения неопределенности; способ мышления об отношениях между обществом и личностью; институты, которые решают задачи инновационного обеспечения производства, его финансового обеспечения и модернизации; обеспечен-

ность территории институтами рыночной экономики. Для систематизирования показателей, которые характеризуют уровень институционального потенциала в регионе, целесообразно использовать концепцию "институциональных матриц" и выделить такие группы показателей: "Институт частной собственности"; "Институт прибыли"; "Институт конкуренции"; "Институт найма труда"; "Институт обмена"; "Институт финансового рынка".

Конечно, такой перечень групп не отображает всего разнообразия содержания понятия "институт" и не является исключительным, но он позволяет подойти к решению проблемы оценки институционального потенциала в регионах, учитывая ограниченные возможности статистической базы. Так, в состав показателей, которые характеризуют институциональный потенциал региона, следовало бы включить и те, которые описывают деятельность институтов развития, но данных официальной статистики по наличию институтов развития в регионах не существует. Поэтому одним из направлений дальнейшего исследования может стать определение теоретических подходов к формированию системы показателей группы "Институты развития" и создания соответствующей статистической базы. Рассматривая региональный институциональный потенциал, факторы его формирования, следует обратить внимание еще на одну составляющую в сфере духовности и культуры – это конфессиональный институт. Важность такого подхода связана с формированием региональной компоненты в общеэкономическом хозяйстве государства. Регион формируется, как правило, исходя из административных пределов, в рамках которых уже сложились определенные связи. И представляется важным изучать историю региона, учитывать его традиции и обычаи, выявлять общие для всех ценности, анализировать имеющиеся противоречия и делать правильные выводы [15, с. 622].

Наибольшее представление о состоянии институционального потенциала территории дают результаты исследований международных экономических организаций, например, Doing Business (World Bank & IFC); Corruption Perceptions Index (Transparency International); Worldwide Governance Indicators (World Bank). Но все они прово-

дятся в масштабах стран. Длительную практику оценки институтов как основы социально-экономического развития региона имеет Всемирный экономический форум. В 2008 г. был опубликован первый Отчет о Конкурентоспособности Украины, который был разработан Всемирным экономическим форумом в партнерстве с Фондом "Эффективное Управление". В тот год исследование осуществлялось по 12 регионам Украины, в 2009 г. – по 15 регионам, в 2010 г. – по 20 регионам, а с 2011 г. – по 27 регионам Украины. Следовательно, сделать оценку институциональному потенциалу по всем регионам Украины в ретроспективе можно лишь за 2011, 2012 и 2013 гг.

Расчет индекса конкурентоспособности регионов базируется на 12 составляющих: "Институты", "Инфраструктура", "Макроэкономическая среда", "Здравоохранение и начальное образование", "Высшее образование и профессиональная подготовка", "Эффективность рынка труда", "Уровень развития финансового рынка", "Технологическая готовность", "Размер рынка", "Уровень развития бизнеса", "Инновации".

Составляющая "Институты" содержит анализ ситуации по проблемам прав собственности; защите прав интеллектуальной собственности; нецелевого использования бюджетных средств; доверия общественности к политикам; взяток и неформальных платежей; независимости судебной системы; фаворитизму в решениях чиновников; расточительности в бюджетных расходах; груза административной регуляции; эффективности правовой системы при урегулировании; эффективности правовой системы при обжаловании регуляторных актов; прозрачности политики госорганов; государственных услуг в поддержку бизнеса; расходов бизнеса через угрозу терроризма; расходов бизнеса через преступность и насилие; организованной преступности; надежности работы правоохранительных органов; корпоративной этики; уровня стандартов аудита и отчетности; эффективности корпоративного руководства; защите интересов миноритарных акционеров; надежности защиты инвесторов. Источником информации по всем показателям составляющей "Институты" является опрос руководителей предприятий. Для целей нашего исследования интерес представляют не толь-

ко показатели составляющей "Институты", но и некоторые элементы других составляющих, поскольку каждый из них отображает состояние развития институтов рыночной экономики в регионах.

Для решения задания оценки институционального потенциала предложена система показателей, представленная в табл. 1. Для обеспечения максимально достоверного результата исследования учитывались данные государственной службы статистики. Таким образом, все показатели разделены на

три группы: учетные (4 показателя), оценочно-аналитические (4 показателя), балльные (9 показателей). Учетные показатели – данные первичного статистического учета, оценочно-аналитические показатели, рассчитанные по данным первичного статистического учета, и рейтинговые / балльные – основанные, преимущественно, на результатах опроса руководителей предприятий и отображают институциональные факторы, которые определяют уровень производительности региона (табл. 2).

Таблица 1

Система показателей, характеризующих институциональный потенциал региона

Группы	Показатели
Институт частной собственности	Права собственности Удельный вес объема реализованной продукции малых предприятий в общем объеме реализованной продукции (работ, услуг) по региону Удельный вес малых предприятий в общем количестве предприятий в регионе
Институт прибыли	Удельный вес предприятий, получивших прибыль Рентабельность операционной деятельности предприятий
Институт конкуренции	Интенсивность конкуренции на местах Степень монополизации рынка Природа конкурентного преимущества
Институт найма труда	Эффективность рынка труда Индекс создания рабочих мест
Институт обмена	Индекс обеспеченности региона предприятиями торговли и питания Индекс розничного товарооборота Количество местных поставщиков
Институт финансового рынка	Уровень развития финансового рынка Индекс обеспеченности финансовыми учреждениями

С целью оценки институционального потенциала использован индексный метод. Предлагается индекс институционального потенциала  $i$ -го региона в  $y$ -м периоде рассчитывать по формуле

$$I_{i,y} = \sum_{j=1}^6 \alpha_j I_{i,j,y}, \quad (1)$$

где  $I_{i,j,y}$  – значение в  $y$ -м периоде для  $i$ -го региона  $j$ -го группового показателя, каждый из которых отражает группу отдельных показателей: "Институт частной собственности" ( $j=1$ ), "Институт прибыли" ( $j=2$ ), "Институт конкуренции" ( $j=3$ ),

"Институт найма труда" ( $j=4$ ), "Институт обмена" ( $j=5$ ); "Институт финансового рынка" ( $j=6$ ).

$\alpha_j$  – взвешенные коэффициенты, которые отражают важность каждого из приведенных шестерых групповых показателей для оценки институционального потенциала региона. В данном исследовании будем считать, что все шесть групповых показателей являются одинаково важными и одинаково влияют на институциональный потенциал региона, потому принимается:

$$\alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = \alpha_4 = \alpha_5 = \alpha_6 = \frac{1}{6}.$$

## Показатели расчета индекса институционального потенциала

Показатели по характеру происхождения	Показатель	Обозначение / Источники информации
Учет (4)	Удельный вес предприятий, получивших прибыль, %	Государственная служба статистики Украины
	Рентабельность операционной деятельности предприятий, %	
	Удельный вес объема реализованной продукции малых предприятий в общем объеме реализованной продукции (работ, услуг) в регионе, %	
	Малые предприятия на 10 тыс. лиц имеющегося населения, единиц	
Оценочно-аналитические (4)	Часть занятого населения в экономически активном населении, %	Рассчитывается по данным Государственной службы статистики
	Субъекты ЕГРПОУ финансовой деятельности на 10 тыс. лиц имеющегося населения, единиц	
	Количество предприятий розничной торговли и ресторанного хозяйства на 10 тыс. лиц имеющегося населения, единиц	
	Объем розничной торговли на душу населения, грн	
Балльные (8)	Права собственности, баллов	Составляющая 1: Институты, "Отчет о конкурентоспособности регионов Украины" Фонда "Эффективное управление" (опрос руководителей предприятий)
	Интенсивность конкуренции на внутреннем рынке, баллов	Составляющая 6: Эффективность рынка товаров, "Отчет о конкурентоспособности регионов Украины" Фонда "Эффективное управление" (опрос руководителей предприятий)
	Степень монополизации рынка, баллов	Составляющая 6: Эффективность рынка товаров, "Отчет о конкурентоспособности регионов Украины" Фонда "Эффективное управление" (опрос руководителей предприятий)
	Природа конкурентного преимущества, баллов	Составляющая 11: Уровень развития бизнеса, "Отчет о конкурентоспособности регионов Украины" Фонда "Эффективное управление" (опрос руководителей предприятий)
	Уровень развития финансового рынка, баллов	Составляющая 8: Уровень развития финансового рынка, "Отчет о конкурентоспособности регионов Украины" Фонда "Эффективное управление" (опроса руководителей предприятий, данные Мирового банка, Индекс "Doing Business 2010")

Каждый из групповых показателей состоит из нескольких отдельных показателей и рассчитывается по формуле

$$I_{i,j,y} = \sum_{k=1}^{Q_j} \beta_k I_{i,j,k,y}, \quad (2)$$

где  $I_{i,j,k,y}$  – значение  $k$ -го локального показателя  $j$ -го группового показателя в  $y$ -м периоде для  $i$ -го региона;

$\beta_k$  – взвешивающий коэффициент при  $k$ -м локальном показателе;

$Q_j$  – количество локальных показателей, которые складывают  $j$ -й групповой показатель.

$$I_{i,j,k,y} = \frac{I_{i,j,k,y}^0 - \min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])}{\max(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k]) - \min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])}, \quad (3)$$

где  $Z_k$  – количество регионов в выборке;

$\min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])$  – указывает на минимальное значение  $k$ -го локального показателя среди всех регионов;

$\max(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])$  – максимальное значение  $k$ -го локального показателя среди всех регионов.

Ключевым вопросом при расчете интегральных показателей является получение взвешенных коэффициентов по каждому показателю, которые включаются в интегральный показатель. Применяются два принципиально разных подхода к оценке таких коэффициентов – использование экспертных и экономико-математических методов. Принимая во внимание нехватку информации об объективных показателях развития регионов, значительное распространение приобрела практика применения для этих целей экспертных оценок (с использованием процедур получения оценки развития на основе группового мнения специалистов-экспертов). Невзирая на то, что общая мысль имеет большую точность, чем индивидуальное мнение отдельных специалистов, а также невзирая на использование разных методов повышения качества экспертных оценок [17], экспертным оценкам свойственны существенные недостатки: нехватка информации у экспертов, субъективность, разные результаты в зависимости от состава экспертов и времени проведения опроса. В связи с этим для оцен-

С учетом того, что используемые показатели являются разнородными, то есть имеют разные единицы измерения, необходимо привести их к сравнимому виду, для чего применяется математический прием нормирования [16]. Одним из наиболее эффективных способов нормирования является нормирование по диапазону изменения. При таком нормировании значения  $I_{i,j,k,y}$ , измеряющиеся как часть единицы в диапазоне  $[0;1]$ , будут выходить из ненормируемых локальных показателей  $I_{i,j,k,y}^0$ , измеряющихся в их начальных единицах измерения, по такой формуле (чем выше значение начального показателя, тем выше значение нормируемого):

ки взвешенных коэффициентов при локальных показателях, которые составляют индекс институционального потенциала региона, применен экономико-математический инструментарий. В данном случае при оценке взвешенных коэффициентов по локальным показателям считается, что взвешенные коэффициенты должны быть тем выше, чем выше связь соответствующих показателей с результатами развития региона. Таким результатом можно считать валовый региональный продукт на душу населения, который является обобщающим показателем социального и экономического развития региона. Взвешивающие коэффициенты при локальных показателях, на основе которых рассчитывается индекс институционального потенциала региона, должны зависеть от степени влияния данных локальных показателей на валовый региональный продукт, созданный в регионе. Для оценки такого влияния целесообразно использовать корреляционный анализ, что позволяет установить статистическую взаимосвязь некоторых величин, когда предусматривается, что изменения

значений одной из этих величин приводят к систематическому изменению значений другой величины [18]. Взвешенные коэффициенты по локальным показателям должны быть пропорциональными коэффициентам корреляции между значениями показателей, которые определяются для отдельных регионов, и объемом валового регионального продукта на душу населения в соответствующих регионах. Способом нормирования является

$$I_{i,j,k,y} = \frac{I_{i,j,k,y}^0 - \min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])}{\max(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k]) - \min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])}, \quad (3)$$

где  $Z_k$  – количество регионов в выборке;

$\min(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])$  – указывает на минимальное значение  $k$ -го локального показателя среди всех регионов;

$\max(I_{t,j,k,y}^0, t = [1..Z_k])$  – максимальное значение  $k$ -го локального показателя среди всех регионов.

Ключевым вопросом при расчете интегральных показателей является получение взвешенных коэффициентов по каждому показателю, которые включаются в интегральный показатель. Применяются два принципиально разных подхода к оценке таких коэффициентов – использование экспертных и экономико-математических методов. Принимая во внимание нехватку информации об объективных показателях развития регионов, значительное распространение приобрела практика применения для этих целей экспертных оценок (с использованием процедур получения оценки развития на основе группового мнения специалистов-экспертов). Невзирая на то, что общая мысль имеет большую точность, чем индивидуальное мнение отдельных специалистов, а также невзирая на использование разных методов повышения качества экспертных оценок [17], экспертным оценкам свойственны существенные недостатки: нехватка информации у экспертов, субъективность, разные результаты в зависимости от состава экспертов и времени проведения опроса. В связи с этим для оценки взвешенных коэффициентов при локальных показателях, которые составляют индекс институционального потенциала региона, применен экономико-математический инструментарий. В данном случае при оценке

нормирование по диапазону изменения. При таком нормировании значения  $I_{i,j,k,y}$ , измеряющиеся как часть единицы в диапазоне  $[0;1]$ , будут выходить из ненормируемых локальных показателей  $I_{i,j,k,y}^0$ , измеряющихся в их начальных единицах измерения, по такой формуле (чем выше значение начального показателя, тем выше значение нормируемого):

взвешенных коэффициентов по локальным показателям считается, что взвешенные коэффициенты должны быть тем выше, чем выше связь соответствующих показателей с результатами развития региона. Таким результатом можно считать валовый региональный продукт на душу населения, который является обобщающим показателем социального и экономического развития региона. Взвешивающие коэффициенты при локальных показателях, на основе которых рассчитывается индекс институционального потенциала региона, должны зависеть от степени влияния данных локальных показателей на валовый региональный продукт, созданный в регионе. Для оценки такого влияния целесообразно использовать корреляционный анализ, что позволяет установить статистическую взаимосвязь некоторых величин, когда предусматривается, что изменения значений одной из этих величин приводят к систематическому изменению значений другой величины [18]. Взвешенные коэффициенты по локальным показателям должны быть пропорциональными коэффициентам корреляции между значениями показателей, которые определяются для отдельных регионов и объемом валового регионального продукта на душу населения в соответствующих регионах.

Расчет взвешенных коэффициентов локальных показателей с учетом их корреляции с валовым региональным продуктом на душу населения осуществляется по формуле

$$\beta_k = \frac{|correl(I_k, GRP)|}{\sum_{k=1}^{Q_k} |correl(I_k, GRP)|}, \quad (4)$$

где  $I_k$  – матрица значений  $k$ -го локального показателя (по регионам за период наблюдений);

$GRP$  – матрица значений показателя валового регионального продукта на душу населения (по регионам за период наблюдений).

Корреляция берется по модулю, потому что данный показатель может варьироваться в диапазоне от -1 до +1, в то время как для оценки взвешенных коэффициентов необходимо установить силу взаимосвязи, а не ее прямо или обратно пропорциональный характер. Перечень взвешенных коэффициентов для отдельных показателей каждого из групповых показателей приведен в табл. 3.

Таблица 3

Весовые показатели по каждому локальному показателю для расчета групповых показателей институционального потенциала (2012 г.)

Показатели	Коэффициент корреляции с ВРП на душу населения	Значение весового коэффициента
<b>Группа "Институт частной собственности"</b>		
Удельный вес объема реализованной продукции малых предприятий в общем объеме реализованной продукции (работ, услуг) в регионе	0,5705	0,4724
Малые предприятия на 10 тыс. чел. имеющегося населения, единиц	0,6214	0,5145
Права собственности, баллов	0,0158	0,0131
<b>Группа "Институт прибыли"</b>		
Удельный вес предприятий, получивших прибыль, %	0,0441	0,1909
Рентабельность операционной деятельности предприятий, %	0,1871	0,8091
<b>Группа "Институт конкуренции"</b>		
Интенсивность конкуренции на местах, баллов	0,5659	0,4746
Степень монополизации рынка, баллов	0,3036	0,2546
Природа конкурентного преимущества, баллов	0,3229	0,2708
<b>Группа "Институт найма труда"</b>		
Доля занятого населения в экономически активном населении, %	0,5211	0,8692
Эффективность рынка труда, баллов	0,0784	0,1308
<b>Группа "Институт обмена"</b>		
Количество предприятий розничной торговли и ресторанного хозяйства на 10 тыс. чел. имеющегося населения, единиц	0,1917	0,1471
Объем розничной торговли на душу населения, грн	0,6721	0,5155
Количество местных поставщиков, баллов	0,0077	0,0059
Качество местных поставщиков, баллов	0,4324	0,3316
<b>Группа "Институт финансового рынка"</b>		
Уровень развития финансового рынка, баллов	0,4471	0,4835
Субъекты ЕГРПОУ финансовой деятельности на 10 тыс. чел. имеющегося населения, единиц	0,4776	0,5165

На основе указанных выходных данных и предложенных формул можно рассчитать индексы институционального потенциала регионов Украины по группам и общий индекс институционального потенциала каждого региона (табл. 4). Следует отметить, что расчеты проведены по данным 2011 и 2012 гг. Вычислить индекс институционального потенциала за 2013 г. на данное время не представляется возможным, поскольку пока отсутствуют данные официальной статистики по объемам валового регионального продукта на душу населения в регионах, который является необходимым для определения взвешивающих коэффициентов.

В 2012 г. лидирующими позициями по индексу институционального потенциала Харьковская область уступила Одесской. Этот регион входит в пятерку регионов с наиболее высокими показателями институционального потенциала по группам: "Институт частной собственности" (первое место); "Институт найма труда" (первое место); "Институт обмена" (первое место); "Институт конкуренции" (второе место). Главной особенностью Одесского региона является его экономико-географическое расположение. Приморское и пограничное положение, а именно выход к Азовско-черноморскому бассейну и к большим речным магистралям – Дунаю, Днестру, Дону, Днепру, определяет его большие преимущества и транспортные возможности. Водные пути (морские и речные) позволяют расширять экономические связи области с Восточной и Центральной Европой (по р. Дунай). Порт Одесса и другие порты области расположены в узле интенсивных морских и речных транспортных международных связей, который определяет ее значительный транспортно-транзитный потенциал.

Промышленность дает сравнительно небольшой взнос в региональную добавленную стоимость – 9,8%. Промышленная продукция региона на треть (30,1%) состоит из пищевых продуктов [19]. 22,3% приходится на производство химических веществ и химической продукции, львиную долю которой выпускает Одесский припортовый завод минеральных удобрений. Из других отраслей развитым является машиностроение,

которое обслуживает транспортный и агропромышленный комплексы области (9,4% промышленной продукции региона), производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции (5,4%), где ведущую роль играет предприятие "Одескабель", которое является одним из крупнейших производителей кабельной продукции в мире. В то же время промышленная деятельность в Одесской области снижает свою активность. Индекс промышленного производства за 2008-2012 гг. представляет 86,0% (рассчитано по работе [20, с. 170]).

Наименьший показатель индекса институционального потенциала имеет Ровенская область. Она входит в пятерку регионов с наименее низкими показателями институционального потенциала по группам: "Институт прибыли" (последнее место среди регионов Украины), "Институт обмена" (предпоследнее место среди регионов Украины) и "Институт найма труда". Ровенская область остается регионом, в котором ведущим видом деятельности является сельское хозяйство. Его удельный вес в ВДС региона в 2011 г. составил 17,6% [20, с. 16-18], а промышленности – 14,2%. ВРП на душу населения составлял в 2012 г. 58,7% от среднего по Украине [20, с. 13]. Индекс промышленного производства в 2008-2012 гг. составил 92,2% (рассчитано по работе [20, с. 170]).

Для классификации регионов по уровню промышленного развития рассчитан индекс промышленного развития региона по показателю реализованной промышленной продукции на душу населения, что вычислено как соотношение среднего объема реализованной промышленной продукции в расчете на душу населения за период с 2004 по 2013 г. в регионе к средней величине объема реализованной промышленной продукции в расчете на душу населения за период с 2004 по 2013 г. в Украине. По результатам сформированы три группы регионов: "Регионы с высоким уровнем промышленного развития" (Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Луганская и Полтавская области); "Регионы со средним уровнем промышленного развития" (Киевская и Харьковская области); "Регионы с низким уровнем промышленного

Таблица 4  
 Индекс институционального потенциала по регионам Украины в 2012 г. (рассчитано по работам [20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27])

Регионы	Индексы по группам												Индекс институционального потенциала	
	Институт частной собственности		Институт прибыли		Институт конкуренции		Институт найма труда		Институт обмена		Институт финансового рынка		2011	2012
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012		
АР Крым	0,5569	0,4053	0,2767	0,5319	0,5969	0,7276	0,8005	0,8975	0,4092	0,4286	0,4712	0,4253	0,5186	0,5694
области														
Винницкая	0,4288	0,3951	0,5873	0,6827	0,7035	0,6947	0,2541	0,3354	0,4638	0,3420	0,3312	0,3367	0,4615	0,4644
Волынская	0,2094	0,1376	0,3285	0,3452	0,5747	0,5615	0,4778	0,4667	0,5135	0,4140	0,5868	0,5767	0,4485	0,4170
Днепропетровская	0,3703	0,3998	0,6672	0,5005	0,7708	0,6135	0,7967	0,7908	0,7083	0,5628	0,7966	0,7693	0,6850	0,6061
Донецкая	0,1988	0,1836	0,2393	0,3781	0,6305	0,6362	0,5027	0,4770	0,5838	0,5721	0,6961	0,6820	0,4752	0,4882
Житомирская	0,4476	0,3070	0,2610	0,4704	0,4195	0,6269	0,1756	0,1339	0,2705	0,1731	0,2062	0,1909	0,2968	0,3170
Закарпатская	0,3122	0,2073	0,4227	0,5520	0,4321	0,3939	0,2090	0,2942	0,2803	0,2304	0,2406	0,2792	0,3161	0,3262
Запорожская	0,5581	0,4489	0,4395	0,5337	0,6803	0,6010	0,6652	0,7100	0,6091	0,5763	0,7348	0,7229	0,6145	0,5988
Ивано-Франковская	0,4155	0,2950	0,1545	0,4051	0,5813	0,6048	0,4290	0,4991	0,4026	0,3214	0,4039	0,3385	0,3978	0,4107
Киевская	0,5933	0,6124	0,6036	0,7912	0,6420	0,7010	0,7762	0,8465	0,5697	0,6063	0,5227	0,5487	0,6179	0,6843
Кировоградская	0,6552	0,5165	1,0000	1,0000	0,4714	0,5758	0,4022	0,3814	0,4180	0,3302	0,4099	0,2380	0,5594	0,5070
Луганская	0,1669	0,1365	0,0852	0,0932	0,4727	0,4807	0,7723	0,7952	0,3981	0,3215	0,5246	0,4608	0,4033	0,3813
Львовская	0,4371	0,3672	0,3039	0,4409	0,5660	0,5607	0,5343	0,5457	0,3401	0,2937	0,6106	0,6044	0,4653	0,4688
Николаевская	0,6525	0,6395	0,5743	0,8293	0,8284	0,5824	0,4813	0,4897	0,5429	0,4307	0,7199	0,5183	0,6332	0,5817
Одесская	0,7693	0,7959	0,3650	0,5131	0,7675	0,7564	0,8199	0,9022	0,6648	0,8877	0,5300	0,5295	0,6527	0,7308
Полтавская	0,3562	0,2876	0,8914	0,8882	0,6824	0,5429	0,3326	0,3433	0,4892	0,3081	0,6266	0,5963	0,5631	0,4944
Ровенская	0,3205	0,2650	0,2750	0,0869	0,5592	0,5890	0,1859	0,1343	0,1953	0,1150	0,2991	0,4111	0,3058	0,2669
Сумская	0,3180	0,2433	0,5132	0,8469	0,5030	0,4827	0,3313	0,3302	0,2901	0,2413	0,4085	0,3195	0,3940	0,4107
Тернопольская	0,2183	0,0830	0,3301	0,7258	0,5873	0,5246	0,0282	0,0813	0,2226	0,1340	0,4338	0,4084	0,3034	0,3262
Харьковская	0,7280	0,6393	0,4558	0,5403	0,7262	0,8241	0,6971	0,7356	0,7724	0,6608	0,8778	0,8346	0,7095	0,7058
Херсонская	0,7189	0,7256	0,4532	0,5625	0,1253	0,4277	0,2501	0,2387	0,1810	0,3107	0,3105	0,3351	0,3398	0,4334
Хмельницкая	0,4961	0,3235	0,6444	0,8303	0,3485	0,6441	0,3947	0,3745	0,3383	0,2524	0,4153	0,3815	0,4395	0,4677
Черкасская	0,3556	0,2930	0,6186	0,7019	0,5685	0,5781	0,3351	0,2721	0,3904	0,3465	0,5066	0,5077	0,4625	0,4499
Черновицкая	0,5046	0,3759	0,2384	0,3725	0,4429	0,4748	0,5425	0,5090	0,1153	0,0782	0,5500	0,4523	0,3990	0,3771
Черниговская	0,4028	0,3085	0,4235	0,6942	0,1207	0,2861	0,1251	0,1433	0,2853	0,2570	0,4058	0,3703	0,2939	0,3433

развития" (АР Крым, Винницкая, Волынская, Житомирская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Кировоградская, Львовская, Николаевская, Одесская, Ровенская, Сумская, Тернопольская, Херсонская, Хмельницкая, Черкасская, Черновицкая, Черниговская).

На рисунке отражены показатели объема реализованной промышленной продукции на душу населения и индекса институционального потенциала регионов Украины в 2012 г. Большинство регионов Украины находятся в зоне низкого уровня объема реализованной промышленной продукции на

душу населения и низкого значения индекса институционального потенциала. Среди регионов с высоким уровнем промышленного развития наивысший уровень институционального потенциала имеет Днепропетровская область, самый низкий – Луганская область. Высокое значение показателя индекса институционального потенциала имеют Харьковская и Киевская области – регионы со средним уровнем промышленного развития. Это можно объяснить их "столичным статусом", который существенно отражается на экономическом развитии.

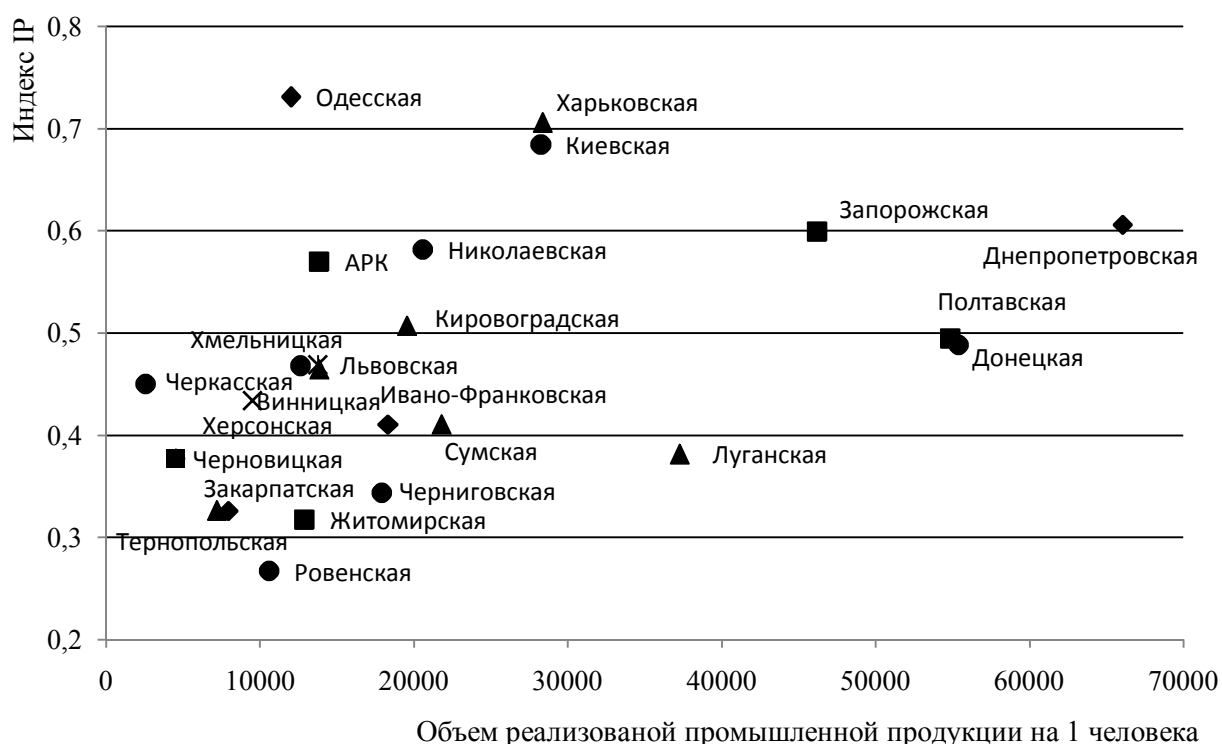


Рисунок. Индекс институционального потенциала и объем реализованной промышленной продукции на душу населения в регионе в 2012 г.

В табл. 5 приведены места регионов с высоким и средним уровнем промышленного развития в соответствии с общим индексом институционального потенциала и каждой из групп.

Обращает внимание достаточно низкий показатель группы "Институт прибыли" среди промышленных регионов. Причины этого разные. Так, низкий показатель в Донецкой области частично можно объяснить тем, что

в последнее десятилетие металлургическая отрасль, которая является ведущим видом промышленной деятельности в регионе, из рентабельной превратилась в убыточную. В 2012 г. (9 мес.) рентабельность упала до -4,4%, превысив показатели убыточности первых посткризисных лет – 2009 и 2010 гг. (соответственно - 2,3 и - 0,6%). По прогнозам Международного рейтингового агентства Fitch, цены на сталь и прокат будут и в

Место промышленных регионов Украины по показателю индекса институционального потенциала и по отдельным его группам

Регионы	Индекс институционального потенциала	Группы					
		Институт частной собственности	Институт прибыли	Институт конкуренции	Институт найма труда	Институт обмена	Институт финансового рынка
Место среди 25 регионов							
Регионы с высоким уровнем промышленного развития (всего 5 областей)							
Днепропетровская	4	8	17	9	5	6	2
Донецкая	10	22	21	7	12	5	4
Запорожская	5	7	14	11	7	4	3
Луганская	19	24	24	21	4	13	12
Полтавская	9	18	3	18	16	16	6
Регионы со средним уровнем промышленного развития (всего 2 области)							
Киевская	3	5	6	4	3	3	8
Харьковская	2	4	13	1	6	2	1

дальнейшем снижаться, что приведет к снижению уровня рентабельности металлургических предприятий. К тому же большинство шахт Донецкого бассейна являются низкорентабельными. В Луганской области убыточной в 2012 г. была добывающая промышленность (- 6,6%), химическое производство (- 7,5%). Абсолютным лидером по показателям "Институт прибыли" является Кировоградская область. Ее предприятия работают с наиболее высокой рентабельностью (11,5% при средней по Украине – 5,0%) [20, с. 458], но удельный вес предприятий, получивших прибыль, составляет 67,7% (при среднем показателе по Украине – 63,3%).

Низкими показатели являются и по группе "Институт прибыли". В целом наблюдается такая тенденция: там, где есть мощные предприятия, малый бизнес не имеет значительного удельного веса в объеме производства. В Донецкой области среднее количество малых предприятий в сравнении с другими регионами – 60 на 10 тыс. чел., удельный вес объема реализованной ими продукции составляет только 8,0% [20, с.

135], а в Черновицкой области лишь 42 малых предприятия на 10 тыс. чел., но их вклад составляет 32,5% в общий объем произведенной в регионе продукции. О четкости определения прав собственности в регионе могут свидетельствовать лишь результаты экспертных опросов, по которым наиболее определенными права собственности считаются экспертами Закарпатской области, а наименее определенными – Львовской, однако можно допустить, что этот показатель свидетельствует скорее об отношении хозяйствующих субъектов региона к самим нормам прав собственности в государстве, а не о существенном положении в регионе.

Группа "Институт конкуренции" состоит из балльных показателей, на основе результатов опроса руководителей предприятий: интенсивность конкуренции на местах, степень монополизации рынка и природа конкурентного преимущества. Логическим кажется включение в состав этой группы показателя "Уровень развития бизнес-кластеров". Однако этот показатель не учитывался при расчетах, поскольку по результатам оп-

росов в Донецкой области кластеры хорошо развиты и широко распространены во многих сферах и потому этот регион среди регионов Украины занимает первое место. Однако мировая хозяйственная практика свидетельствует о том, что больше всего экономически эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением развития бизнеса можно считать производственную кооперацию, которая сочетает малые, средние и большие предприятия и способствует созданию промышленных объединений, которые называются кластерами. Кластеры отличаются от других форм организации предприятий, например, от территориально-производственных комплексов. Это отличие заключается в наличии внутренней конкурентной среды, в существенном распространении кластеров в глобальной экономике, присутствием в них сильных конкурентных позиций на мировом рынке [28, с. 126].

Состав группы "Институт найма труда" из регионов с наиболее низкими показателями институционального потенциала сложился во многом под воздействием специфики миграционных процессов, которые проходят в тех областях страны, которые имеют границы со странами Восточной Европы – Румынией, Венгрией, Словакией и Польшей. Проблема Украины, которая связана с трудовыми ресурсами, проявляется именно в этих пограничных территориях, или в тех, для которых характерной является сезонность работ, которые характерны для сельскохозяйственных регионов. Население активно переезжает из Закарпатской, Ровенской, Винницкой и Черниговской областей в поисках работы в большие города или иммигрирует за границу Украины. Ежегодно отток трудовых ресурсов из этих областей увеличивается. По некоторым оценкам, за годы независимости только из Закарпатской области на заработки в страны Восточной и Западной Европы поехали около 300 тысяч человек. Лидирующие позиции Одесской области в сфере найма труда можно связать с тем, что на протяжении 2008-2012 гг. в области реализовывались мероприятия ежегодных программ по занятости населения региона, что является основным инструментом регуляции рынка тру-

да. Благодаря реализации этих мероприятий, в первую очередь активных (трудоустройство, профессиональная учеба, общественные работы), для рынка труда Одесской области в 2012 г. стали характерными позитивные тенденции, сформированные в течение 2008-2011 гг., а именно: увеличение занятости населения в возрасте 15-70 лет по методологии Международной организации труда в абсолютном и относительном значении, а также соответствующее уменьшение безработицы.

Лидерами по группе "Институт обмена" являются те регионы, в которых находятся большие торговые рынки, такие как Харьковская и Одесская области, или те регионы, которые являются относительно развитыми: Днепропетровская, Запорожская и Донецкая области. В Харьковской области торговля представлена наибольшим в Восточной Европе рынком ТЦ "Барабашово". Днепропетровск, Донецк, Запорожье, Одесса и Харьков имеют развитую сеть супермаркетов, которые обеспечивают потребности больших городов всеми группами товаров; оптовыми базами разных производителей международного и национального масштабов. Так же не последнее место занимает мелкая розничная торговля, которая является необходимым компонентом любого большого города, а тем более города-миллионера.

Для получения оценки институционального потенциала по группе "Институт финансового рынка" использовались данные результатов опроса руководителей предприятий в регионах в таких направлениях: доступность финансовых услуг; получение финансирования на местном фондовом рынке; легкость получения кредита; доступность венчурного капитала; надежность банков; регуляция фондового рынка, а также оценочно-аналитический показатель "Субъекты ЕГРПОУ финансовой деятельности на 10 тыс. чел. имеющегося населения". По первому показателю лидером оказалась Волынская область, однако по количеству предприятий финансовой деятельности она значительно уступает Харьковской области. Высокий уровень развития финансового рынка в Харьковской области обеспечивает местонахождение штаб-квартир восьми коммерче-

ских банков, в том числе такого крупного, как Укрсиббанк. С 2006 г. финансовая деятельность является второй по удельному весу в ВДС ведущим видом деятельности (в 2006 г. – 11,9%, в 2007 г. – 14,1, в 2008 г. – 17,2, в 2009 г. – 16,2%, в 2010 г. – 14,7%, в 2011 г. – 10,4%) после перерабатывающей промышленности [20, с. 21]. До 2006 г. ведущим видом было сельское хозяйство. В целом можно констатировать, что развитым финансовый рынок является в тех областях, где промышленный комплекс играет ведущую роль в формировании валовой добавленной стоимости, таких как Днепропетровская, Запорожская и Донецкая области.

Оценить влияние институционального потенциала на развитие региона сложно. Институциональные факторы являются существенными для объяснения долгосрочных темпов роста. В контексте нашего исследования это могут быть межрегиональные расхождения по уровням валового регионального продукта на душу населения. Однако попытки объяснить расхождения по темпам роста на коротких интервалах с помощью институциональных переменных дают результаты, которые являются статистически не настолько значимыми и менее стойкими. Такие итоги находятся в полном соответствии с выводами, которые получены в результате изучения конкретных периодов ускорения экономического роста в отдельных странах: для такого ускорения очень часто не нужно фундаментального улучшения местных институтов. Примерами успешного роста, который начался до проведения значительных институциональных преобразований, является опыт Китая и Индии. Эти страны инициировали масштабные институциональные реформы после того, как их экономики в течение нескольких лет демонстрировали высокие темпы роста. Но на длительном временном интервале роль институциональных факторов является решающей – без улучшения институтов рост является нестабильным, то есть ускорение, которое началось, не удается сделать постоянным. В работе [29] отмечается, что никакой отдельно взятый институт не может полностью определить характеристику экономического роста, поскольку, с одной

стороны, он взаимоувязан и зависит от многих других институтов, а с другой – со временем происходит его изменение, которое отражается на показателях роста. Экономический рост идентифицируется относительно изменения определенных параметров, следовательно, чтобы делать вывод о том, что какой-то институт определяет рост, нужно установить влияние изменения данного института на изменение отмеченных параметров.

Среди регионов, которые имеют ВРП на душу населения выше среднего по Украине, а это Днепропетровская, Донецкая, Киевская и Полтавская области, самый низкий уровень институционального потенциала имеет Донецкая область. Наличие устойчивой корреляции между уровнями развития институтов и ВВП в рамках глобальной выборки по странам мира демонстрирует тот факт, что значительных расхождений между социально-экономическим развитием и качеством институтов, как правило, не наблюдается. Исследуя взаимосвязь динамики индикаторов экономического и институционального развития в России, авторы работы [30] комбинацию относительно высокого уровня развития экономики с относительно низким качеством институциональной среды называют "институциональным отставанием" [30, с. 60] и указывают на риск достижения пределов экономического развития, которое является возможным при имеющемся качестве институтов [30, с. 64].

Использование предложенного подхода к оценке институционального потенциала регионов Украины, центральным элементом которого является определение групп институтов рыночной экономики в соответствии с концепцией "институциональных матриц", позволяет:

установить перечень показателей для расчета институционального потенциала региона и тем самым приблизиться к решению научно-практического задания оценки институционального потенциала в составе экономического потенциала региона; сформировать представление относительно институциональных особенностей промышленных регионов Украины. Расчет индекса институционального потенциала может быть элемен-

том типологии регионов, как инструмента регионального анализа и политики регионального развития;

проанализировать уровень и тенденции развития основных рыночных институтов (поступление новых данных позволит детализировать исследование происходящих институциональных изменений); определить взаимосвязь состояния экономики в регионе и ситуации в институциональной сфере. Не соответствие темпов экономического роста уровню развития институтов может свидетельствовать о росте масштабов институционального отставания в отечественной экономике;

определить некоторые проблемы социально-экономического развития регионов Украины, наметить пути их решения;

составить рекомендации по развитию регионов с учетом институциональных особенностей, направленных на решение проблем, присущих каждому конкретному региону;

сформировать основу для постановки заданий по реализации процессов регуляции социально-экономического развития регионов с учетом их потенциальных возможностей.

Результаты исследования указывают на то, что промышленные регионы имеют более развитые институты финансового рынка (кроме Луганской области) и институты обмена (кроме Луганской и Полтавской областей), низкими являются показатели институтов частной собственности (кроме Днепропетровской и Запорожской областей), институтов прибыли (кроме Полтавской области). Следовательно, даже среди регионов с высоким уровнем промышленного развития существуют значительные расхождения в показателях по группам институционального потенциала. Это указывает на нецелесообразность формирования и внедрения единой политики государства по развитию регионов и единой политики даже относительно всех промышленных регионов.

Ввиду того, что в состав показателей, которые характеризуют институциональный потенциал региона, следовало бы включить и те, которые описывают деятельность инсти-

тутов развития, одним из направлений дальнейшего исследования может быть определение теоретических подходов к формированию системы показателей группы "Институты развития" и создания соответствующей статистической базы. Научный интерес в рамках данного исследования представляет также анализ роли культуры и особенностей менталитета в формировании институционального потенциала промышленных регионов.

### Литература

1. Коновалова О.Н. Методологические подходы к комплексной оценке уровня социально-экономического развития регионов (на примере Белгородской области) / О.Н. Коновалова, Т.М. Давыденко, Л.М. Борисоглебская // Научные ведомости. – 2008. – №2 (Вып. 6) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dSPACE.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/217/1/Davyudenko%20T.M.Borisoglebskaya%20L.N.%20The%20methodologigae.pdf>.
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2010-2011 годов [Электронный ресурс] // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2011/>.
3. Захарова Е.Н. Основные методологические подходы к оценке экономического потенциала региона // Е.Н. Захарова, Е.П. Авраменко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/27\\_NPM\\_2012/Economics/13\\_116629.doc.htm](http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/13_116629.doc.htm).
4. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О.Ф. Балацкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-204866.html>.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ. / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса : пер. с англ. / Т. Веблен; общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

7. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48-59.

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

9. Дементьев В.В. О некоторых особенностях предмета институциональной теории / В.В. Дементьев // Журнал институциональных исследований. – 2013. – №3. – Т.5. – С. 5-13.

10. Leftwich, A., Sen, K. Special Issue: The Institutions of Development and the Development of Institutions // Journal of International Development. – April 2011 Volume 23, Issue 3. – P. 319-460.

11. Набиуллина Э.О. О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации. Тезисы выступления на заседании Правительства Российской Федерации 11 октября 2007 года // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

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

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

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

15. Кузьменко Л.М. Институційні аспекти забезпечення структурних трансформацій у регіонах / Л.М. Кузьменко, М.О. Солдак // Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми. – ІЕП НАН

України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – С. 618-625.

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

17. Лепа Р.М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика / Р.М. Лепа, В.М. Тимохин. – Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2004. – 261 с.

18. Суслов В.И. Эконометрия / В.И. Суслов, Н.М. Ибрагимов, Л.П. Талышева. – Новосибирск: СО РАН, 2005. – 744 с.

19. Експрес-випуск «Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за 2013 рік» / Офіційний сайт Управління статистики в Одеській області. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

20. Статистичний щорічник «Регіони України у 2013 році» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. II [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

21. Статистичний щорічник «Регіони України у 2013 році» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. I [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

22. Статистичний щорічник «Регіони України у 2011 році» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. I [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

23. Статистичний щорічник «Регіони України у 2011 році» [за ред. О.Г. Осауленка]. Ч. II [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

24. Статистичний збірник «Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств» [за ред. О.Г. Осауленка] [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

25. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2011: навстречу экономическому росту и процветанию [Электронный ресурс] // Официальный сайт проекта фонда «Эффективное управление». – Режим доступа: <http://competitiveukraine.org/uploadfiles/>

ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness\_report\_2011\_ru2.pdf).

26. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2012: навстречу экономическому росту и процветанию [Электронный ресурс] // Официальный сайт проекта фонда «Эффективное управление». – Режим доступа: [http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness\\_report\\_2011\\_ru2.pdf](http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness_report_2011_ru2.pdf).

27. Экспрес-выпуск «Валовый региональный продукт за 2012 рік» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Государственной службы статистики. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

28. Кузьменко Р.В. Дворівнева модель кластеризації в межах регіональних економічних систем: моногр. / Р.В. Кузьменко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 208 с.

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

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

*Представлена в редакцию 11.11.2014 г.*

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ ИННОВАЦИОННО РАЗВИТЫХ СТРАН  
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА**

Актуальность исследования институциональных вопросов капитализации предприятий обусловлена потребностями выявления и систематизации основополагающих направлений, которые определяют стоимостные изменения бизнеса во времени, перспективы их влияния на внешнюю среду. Изменчивость правил функционирования экономики в государстве, осуществление предприятиями своей хозяйственной деятельности, может положительно или отрицательно сказаться на состоянии бизнеса, как одного из ключевых игроков рынка, стремящегося к уверенным рыночным позициям, где объемы выгод в состоянии удовлетворить ожидания заинтересованных в бизнесе лиц. Подход к повышению стоимости предприятий путем рассмотрения капитализации через призму институциональной среды определит конкурентоспособность бизнеса на внутренних и внешних рынках, а это в свою очередь создаст предпосылки к развитию отрасли, экономическому росту региона и повышению благосостояния общества в целом. Согласно Д. Норту, институциональные факторы являются ключевыми для экономического роста, а институциональные изменения приводят к различным экономическим показателям [1]. Следовательно, понимание институциональных условий функционирования предприятий создаст заинтересованным в бизнесе лицам возможности к реализации личных интересов.

Вопросы изменения стоимости бизнеса и ее оценки представлены в работах И.П. Булеева [10], С.Ч. Дебната, А. Токуды [20] и др.

В планах повышения капитализации предприятий следует учитывать группы общества, которые влияют на стоимостные изменения бизнеса. Развитие предприятий предполагает удержание бизнеса «на шаг впереди» относительно конкурентов. Следовательно, заинтересованным лицам в бизнесе

необходимо знать то, «что уже есть» и уметь распознать то, «что будет далее». Взгляды относительно тенденций развития общества в социально-экономическом и технологическом плане рассматриваются С.Ю. Глазьевым [6], С.Ё. Кимом [14], Н.В. Кузнецовой [18], С.-Х. Ли [16], Ю. Лу [27], Д. Мехри [25], М.В. Пэнном [16, 27], Ш.Е. Салливаном [14], Д.Д. Танем [16], Ф.Б. Типтоном [24], Х.С. Ту [14], В.В. Харитоновым [6], Э.В.К. Цангом [27] и другими учеными.

Среди современных ученых, внесших вклад в развитие институционального направления экономической мысли, значатся такие имена, как: Е. Грабовецки [15], Д. Норт [1], С.-Х. Ёва [9], С. Кагами [5], В.К. Ким [23], И.К. Ли [9], К. Менар [11], Д. Мурильо [21], Т. Роэль [17], Е.-д. Сон [21], А. Хёгберг [26], Д.Х. Чон [19], М.М. Ширли [11] и др.

Названные и ряд других исследователей обеспечивают теоретическое обоснование институциональным изменениям в обществе, экономического роста, условий функционирования и развития субъектов хозяйствования.

В исследовании вопросов, связанных с капитализацией предприятий в условиях институциональных изменений особый интерес представляет изучение опыта стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Австралия, Индонезия, Канада, Китай, Мексика, Россия, США, Южная Корея, Япония, и т.д.). Так, в отчете «World in 2050», представленном аналитиками консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers, мировой экономический центр в ближайшее время переместится в Азиатско-Тихоокеанский регион (далее АТР) [2].

В пользу восточного направления исследований институциональных вопросов капитализации предприятий свидетельствует рейтинг развития экономики государств с

использованием макроэкономического показателя – ВВП (по паритету покупательной способности). По данным Международного

валютного фонда рейтинг некоторых стран по ВВП (по паритету покупательной способности) в 2013 г. следующий, \$ млрд. [3]:

1	США	16,768.050
2	Китай	16,149.093
4	Япония	4,667.550
6	Россия	3,491.617
9	Индонезия	2,388.952
11	Мексика	2,058.903
13	Южная Корея	1,696.996
15	Канада	1,518.413
19	Австралия	1,052.599
21	Тайвань	970.909
22	Таиланд	964.500
28	Малайзия	693.594
30	Филиппины	643.076
31	Колумбия	601.997
40	Сингапур	425.251
42	Чили	395,617
44	Украина	392.505

Как видно из вышепредставленных данных, в ТОП-20 входят 9 стран АТР, при этом США и Китай уверенно занимают первые два места.

В конце второй половины XX века Китай и ряд других государств АТР создали институциональные научно-исследовательские центры по экономике, в целях анализа экономических явлений в стране, и нахождения теоретических основ проводимым экономическим реформам. «Экономическое чудо» в Азии является, а для некоторых стран являлось, следствием проводимых реформ [4].

Так, Япония, «Четыре азиатских тигра» (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея) и «четыре новых азиатских тигра» (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины) достигли эффективных экономических показателей в XX и XXI веке. В планах развития «Азиатских тигров» сделан существенный акцент на экономии, образовании, технологической модернизации, экспортно-ориентированной экономике, промышленной политике, и тому подобное, что привлекло широкое внимание мирового сообщества [5, III-IV].

Реализуемые социально-экономические преобразования в странах АТР ускорили освоение Пятого технологического уклада,

начало которого пришлось на 70-е годы XX века, и подготовили задел к переходу на Шестой технологический уклад, взявший свое начало в первом десятилетии XXI века [6, с. 12]. Из этого следует, что переход от одного технологического уклада к другому зависит от инновационного бизнеса. Поэтому Украине, в целях обеспечения развития конкурентоспособной экономики, следует развивать бизнес, который ориентирован на инновации, высокотехнологическое производство. Катализатором в развитии экономики Украины может служить процесс капитализации бизнеса. Заимствование Украиной зарубежного опыта должно исходить из тех институциональных условий капитализации предприятий, которые характерны для Украины, и тех стран, чей опыт заимствуется.

Из ранее отмеченного следует, что изучение институциональных условий капитализации предприятий инновационно развитых стран АТР является целесообразным для возможного использования в Украине в целях развития конкурентоспособной экономики. Однако до сих пор осталось нерешенным то, насколько приемлемо использовать зарубежный опыт в институциональных вопросах капитализации предприятий инновационно

развитых стран по отношению к менее инновационным странам, где имеются социокультурные и ментальные барьеры в создании институциональных условий развития инновационного бизнеса.

Целью работы является анализ и обобщение опыта стран АТР в институциональных вопросах капитализации предприятий, формирование механизма его использования в Украине. Исходя из поставленной цели решаются следующие задачи:

исследование институциональных условий инновационного развития государства как основополагающей предпосылки процесса капитализации предприятий стран АТР и Украины;

исследование опыта Японии и Южной Кореи в «управлении» институциональными изменениями в вопросах капитализации промышленных предприятий;

разработка механизма капитализации отечественных предприятий.

Переход к 5-6 технологическим укладам возможен при условии инновационного развития страны, где инновации являются определяющим фактором модернизации. Так, на основе рейтинга пятидесяти<sup>1</sup> наиболее инновационно развитых стран за 2013 г. (разработчик – провайдер финансовой информации «Bloomberg L.P.») составлена табл. 1, в которую включены страны АТР и Украина [7].

Таблица 1

Рейтинг инновационного развития стран за 2013 г.

№ п/п	Название	Страны												
		Австралия	Гонконг	Канада	Китай	Малайзия	Н. Зеландия	Россия	Сингапур	США	Тайвань	Украина	Ю. Корея	Япония
	Ранг	13	27	11	25	34	20	18	7	3	10	49	1	4
1	Общая оценка	80.79	69.61	83.21	70.51	63.60	75.09	77.53	86.07	90.69	83.52	53.20	<b>92.10</b>	90.41
2	Ранг R&D интенсивности <sup>1</sup>	14	44	24	21	35	29	33	17	10	7	48	<b>3</b>	5
3	Ранг технологических возможностей <sup>2</sup>	58	98	32	<b>1</b>	7	45	17	14	24	–	43	2	6
4	Ранг производительности <sup>3</sup>	<b>5</b>	22	11	74	53	26	47	15	10	30	80	33	14
5	Ранг высокотехнологической концентрации <sup>4</sup>	25	12	16	3	21	37	7	14	<b>1</b>	2	48	3	8
6	Ранг высокоспециализированной эффективности <sup>5</sup>	23	19	<b>1</b>	93	22	16	4	24	37	2	6	3	30
7	Ранг научной концентрации <sup>6</sup>	15	30	13	45	59	11	25	<b>4</b>	12	5	41	6	9
8	Ранг патентной деятельности <sup>7</sup>	41	64	23	4	30	7	9	34	5	<b>1</b>	19	2	3

<sup>1</sup> Оценено 215 стран и суверенных регионов. 110 стран были включены в итоговый рейтинг, так как имелись данные, по меньшей мере, для пяти из семи факторов. Из 110 выбрано 50 лучших стран.

Пояснения к названиям рангов столбца 2 табл. 1:

1. Расходы на исследования и разработки в процентах от ВВП;
2. ВВП из расчета на одного работающего в возрасте 15 лет и старше;

3. Количество высокотехнологичных публичных компаний, таких как: аэрокосмические и оборонные, биотехнологические, аппаратного и программного обеспечения, интернет услуг; энергетических компаний, от всех публичных компаний;

4. Специалисты, в том числе аспиранты, занимающиеся НИОКР в расчете на 1 млн чел.;

5. Создание добавленной стоимости в процентах от ВВП и как доля от мирового объема производства с добавленной стоимостью;

6. Количество выпускников со средним образованием обучающихся в высших учебных заведениях, как процент от когорты; процент экономически активного населения с высшим образованием, ежегодные научные и технические выпускники, как процент от экономически активного населения, и как процент от общего количества выпускников высших учебных заведений;

7. Поданные резидентом патентные заявки в расчете на 1 млн жителей, и на 1 млн дол. расходов R&D; предоставление патентов в качестве процента от мирового объема.

По данным табл. 1 в рейтинге инновационного развития стран за 2013 г. Украина занимает 49 место из 50 стран мира. При этом Украина по направлению «высокоспециализированной эффективности» занимает 6 место, по направлению «производительности» – 80 место. В табл. 1 лидеры рейтинга по каждому направлению выделены жирно.

Рейтинг стран по институтам, влияющих на инновационную деятельность, представлен в табл. 2, составленной по данным электронного ресурса «The Global Innovation Index» (разработчики: Корнелльский университет, INSEAD, Всемирная организация интеллектуальной собственности); единица измерения – баллы, от 0 до 100 [8].

Таблица 2

Рейтинг стран по институтам, влияющих на инновационную деятельность в 2013 г.

№ п/п	Название	Страны														
		Австралия	Бруней	Гонконг	Канада	Китай	Колумбия	Малайзия	Мексика	Н. Зеландия	Россия	Сингапур	США	Украина	Ю. Корея	Япония
	Ранг	11	34	9	5	113	62	49	66	3	87	7	17	105	32	20
1	Институты	89.4	74.4	90.8	93.3	48.3	62.9	69.0	61.8	<b>95.0</b>	56.0	92.2	86.0	51.4	76.0	83.5
1.1	Политическая среда	86.1	73.5	82.8	89.3	39.2	47.7	64.3	50.3	<b>94.0</b>	42.9	83.3	79.3	47.2	73.2	80.0
1.1.1	Политическая стабильность и отсутствие насилия / терроризма	87.4	93.6	89.6	91.6	49.0	35.4	69.9	49.1	<b>99.2</b>	44.7	95.8	79.3	62.5	71.8	90.0
1.1.2	Эффективность правительства	86.1	62.4	85.1	89.1	41.7	45.1	65.8	47.3	91.3	27.3	<b>97.5</b>	77.0	15.7	72.2	75.3
1.1.3	Свобода прессы	84.8	64.5	73.8	87.3	26.9	62.5	57.3	54.7	<b>91.6</b>	56.6	56.6	81.8	63.2	75.5	74.8
1.2	Регуляторная среда	94.5	87.8	96.8	95.0	50.3	66.0	66.0	59.2	<b>99.5</b>	57.2	97.5	94.6	59.7	67.7	88.6
1.2.1	Качество регулирования	96.3	80.2	98.5	93.5	44.3	58.8	66.7	58.6	<b>99.5</b>	40.3	97.2	88.3	35.0	74.4	73.0
1.2.2	Верховенство права	95.2	71.0	88.6	94.5	34.8	40.1	61.2	34.4	<b>98.7</b>	26.2	92.9	90.2	23.9	74.4	81.5
1.2.3	Затраты при увольнении	93.3	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	96.0	61.0	82.6	68.1	71.9	<b>100.0</b>	81.3	100.0	<b>100.0</b>	90.0	61.0	<b>100.0</b>
1.3	Бизнес среда	87.5	61.9	92.8	95.4	55.5	74.9	76.6	75.8	91.6	68.0	<b>95.9</b>	84.2	47.3	87.2	81.9
1.3.1	Простота открытия бизнеса	97.9	52.6	95.8	99.1	67.5	84.1	93.6	88.2	<b>100.0</b>	83.6	95.9	89.8	84.7	89.9	82.0
1.3.2	Простота решения несостоятельности	85.7	50.5	86.2	96.1	38.5	80.9	47.9	71.6	88.1	46.5	96.8	86.5	10.2	86.8	<b>98.3</b>
1.3.3	Простота уплаты налогов	78.9	82.7	<b>96.3</b>	91.1	60.5	59.7	88.3	67.7	86.6	73.9	95.0	76.2	47.0	85.0	65.3

В табл. 2 лидеры рейтинга выделены жирно по каждому институту.

По рейтинговым оценкам табл. 2 можно выявить институциональные проблемы Украины, которые сдерживают инновационную деятельность. Низкие балльные оценки Украины имеются по следующим институтам:

- эффективность правительства (15,7);
- качество регулирования (35,0);
- верховенство права (23,9);
- бизнес среда (47,3);
- простота решения несостоятельности (10,2);
- простота уплаты налогов (47,0).

Приведенная информация свидетельствует, что имеющиеся институциональные условия для развития страны в инновационном направлении являются неприемлемыми.

В лучшем случае процессы капитализации на предприятиях будут тормозиться, в худшем – отсутствовать вообще. Отставание предприятий по инновационному развитию сказывается на конкурентоспособности и отражается на стоимости бизнеса.

Из представленных в табл. 2 институтов для капитализации предприятий первостепенным являются: простота открытия бизнеса, решения несостоятельности (неплатежеспособности) и уплаты налогов. Украина по данным институтам имеет существенные отставания. Это сводит на нет возможности привлечения инвестиций, развития предпринимательства, прозрачности бизнеса в государстве и обществе.

Положения Украины в сравнении со странами АТР представлены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнение Украины и стран АТР по институтам, влияющих на инновационную деятельность за 2013 г.

Название		Украина и:													
		Австралия		Канада		Китай		Россия		США		Ю. Корея		Япония	
		+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
1	Институты		<b>-38,0</b>		<b>-41,9</b>		<b>3,1</b>		<b>-4,6</b>		<b>-34,6</b>		<b>-24,6</b>		<b>-32,1</b>
1.1	Политическая среда		<b>-38,9</b>		<b>-42,1</b>		<b>8,0</b>		<b>4,3</b>		<b>-32,1</b>		<b>-26,0</b>		<b>-32,8</b>
1.1.1	Политическая стабильность и отсутствие насилия / терроризма		<b>-24,9</b>		<b>-29,1</b>		<b>13,5</b>		<b>17,8</b>		<b>-16,8</b>		<b>-9,3</b>		<b>-27,5</b>
1.1.2	Эффективность правительства		<b>-70,4</b>		<b>-73,4</b>		<b>-</b> <b>26,0</b>		<b>-11,6</b>		<b>-61,3</b>		<b>-56,5</b>		<b>-59,6</b>
1.1.3	Свобода прессы		<b>-21,6</b>		<b>-24,1</b>		<b>36,3</b>		<b>6,6</b>		<b>-18,6</b>		<b>-12,3</b>		<b>-11,6</b>
1.2	Регуляторная среда		<b>-34,8</b>		<b>-35,3</b>		<b>9,4</b>		<b>2,5</b>		<b>-34,9</b>		<b>-8,0</b>		<b>-28,9</b>
1.2.1	Качество регулирования		<b>-61,3</b>		<b>-58,5</b>		<b>-</b> <b>9,3</b>		<b>-5,3</b>		<b>-53,3</b>		<b>-39,4</b>		<b>-38,0</b>
1.2.2	Верховенство права		<b>-71,3</b>		<b>-70,6</b>		<b>-</b> <b>10,9</b>		<b>-2,3</b>		<b>-66,3</b>		<b>-50,5</b>		<b>-57,6</b>
1.2.3	Затраты при увольнении		<b>-3,3</b>		<b>-6,0</b>		<b>29,0</b>		<b>8,7</b>		<b>-10,0</b>		<b>29,0</b>		<b>-10,0</b>
1.3	Бизнес среда		<b>-40,2</b>		<b>-48,1</b>		<b>-</b> <b>8,2</b>		<b>-20,7</b>		<b>-36,9</b>		<b>-39,9</b>		<b>-34,6</b>
1.3.1	Простота открытия бизнеса		<b>-13,2</b>		<b>-14,4</b>		<b>17,2</b>		<b>1,1</b>		<b>-5,1</b>		<b>-5,2</b>		<b>2,7</b>
1.3.2	Простота решения несостоятельности		<b>-75,5</b>		<b>-85,9</b>		<b>-</b> <b>28,3</b>		<b>-36,3</b>		<b>-76,3</b>		<b>-76,6</b>		<b>-88,1</b>
1.3.3	Простота уплаты налогов		<b>-31,9</b>		<b>-44,1</b>		<b>-</b> <b>13,5</b>		<b>-26,9</b>		<b>-29,2</b>		<b>-38,0</b>		<b>-18,3</b>
Σ (по количеству)		0	13	0	13	7	6	6	7	0	13	1	12	1	12

Сделана случайная выборка ряда стран АТР и Украины по институтам, влияющих на инновационную деятельность («+» – Украина имеет превосходство, а «-» – уступает сравниваемой стране). Для наглядности, положительные и отрицательные показатели выделены жирно.

По данным табл. 3 можно сделать вывод о том, что Украина уступает Австралии, Канаде, США (трем странам по 0-13), Южной Корее и Японии (двум странам по 1-12), России (6-7), но превосходит Китай (7-6). По рейтингу институтов Украина уступает России на 4,6 пункта, но превосходит Китай на 3,1.

Существенное институциональное превосходство Украины над Китаем наблюдается по таким направлениям, как: свобода прессы (политическая среда) и затраты при

увольнении (регуляторная среда). При этом Украина существенно уступает Китаю по эффективности (политическая среда) и простоте решения несостоятельности (бизнес среда). По данным табл. 3 видно, что Китай по сравнению с Украиной, в институциональном плане, «преуспел» в ограничении прав и свобод субъектов инновационной деятельности. В Китае, при всей строгости имеющихся институциональных ограничений, происходит развитие инновационной деятельности бизнеса.

В исследовании определено соответствие инновационной деятельности и оказывающих на нее влияние институтов по АТР и Украине. В связях между данными табл. 1 и 2 следует отметить отличия в рейтингах, которые представлены в табл. 4.

Таблица 4

Рейтинг стран по инновационной деятельности и по институтам, влияющих на инновационную деятельность, 2013 г.

№ п/п	Страна	Таблица 1*	Знак сравнения	Таблица 2**
1	Австралия	13	>	11
2	Бруней	–	–	34
3	Гонконг	27	>	9
4	Канада	11	>	5
5	Китай	25	<	113
6	Колумбия	–	–	62
7	Малайзия	34	<	49
8	Мексика	–	–	66
9	Н. Зеландия	20	>	3
10	Россия	18	<	87
11	Сингапур	7	=	7
12	США	3	<	17
13	Тайвань	10	–	–
14	Украина	49	<	105
15	Ю. Корея	1	<	32
16	Япония	4	<	20

\* Рейтинг инновационного развития стран.

\*\* Рейтинг стран по институтам, влияющих на инновационную деятельность.

По данным табл. 4 использование институционального потенциала стран в инновационной деятельности соответствует:

min: Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Колумбия, Мексика, Н. Зеландия;

max: Китай, Малайзия, Россия, Сингапур, США, Тайвань, Украина, Южная Корея, Япония.

Для стран, попавших в группу «min», имеются перспективы инновационного развития, в то время как для стран из группы

«тах» для инновационного развития следует провести качественные изменения институтов, которые оказывают влияние на инновационную деятельность. При этом такие страны, как США, Южная Корея и Япония с каждым улучшением в институциональном поле смогут гарантировать своей стране лидирующие позиции в рейтинге инновационного развития, тем самым обеспечить конкурентоспособность бизнеса.

Чтобы бизнес был конкурентоспособным на мировом рынке, необходимо уделять более пристальное внимание специализированным стратегическим активам: технологическим и маркетинговым ресурсам. В Азии, с изменением экономических институтов и конкурентоспособности среды, значимость универсальных ресурсов (финансовые и человеческие) постепенно снижается, а специализированных ресурсов (технические и маркетинговые) – увеличивается, в качестве источников конкурентного преимущества [9, с. 292].

Следовательно, целесообразным является капитализация активов, которые непосредственно связаны с производством и продвижением товара на внутренних и внешних рынках. Для предприятий, которые представлены в Украине, приоритетом в капитализации должны выступать те направления в развитии бизнеса, которые будут отвечать национальным и международным тенденциям конкурентной борьбы между субъектами хозяйствования. Таким примером может выступить инновационное развитие предприятий – развитие, в первую очередь касающихся технико-технологических преобразований активов бизнеса. Поэтому лицам, заинтересованным в развитии предприятий, следует перенаправлять полученные выгоды от бизнеса, в первую очередь, в материальные активы.

В практической деятельности в Украине показатели инновационного развития и капитализации не являются для предприятий предписанными к предоставлению в открытую публичную отчетность, что, в свою очередь, не побуждает руководство и собственников к стремлению выбора инновационного пути развития для бизнеса [10, с. 54].

Инновационная деятельность в государстве, кроме институциональной составляющей, зависит также от инфраструктуры, науки, человеческого капитала, бизнеса, который придерживается инновационного пути развития, и рынка, где бизнес отстаивает свои интересы [8].

В «управлении» институциональными изменениями в целях капитализации промышленных предприятий примером могут служить «адаптивные к внешней среде модели организации бизнеса» Японии и Южной Кореи, относимых к инновационно развитым странам.

«Управление» институциональными изменениями для предприятий в первую очередь должно касаться формальных юридических правил, так как для них временной период на изменения незначителен, в то время как для неформальных социальных норм требуется больше времени на изменения. В институциональной теории используется четыре уровня классификации институциональных ограничений по О. Уильямсону, с перспективами изменений на разных временных промежутках:

1. Уровень укорененности:

Неформальные институты, традиции, нормы, религия.

Частота смены: 100-1000 лет.

2. Уровень институциональной среды:

формальные правила игры, особенно в собственности (государственное устройство, судебная система, бюрократия).

Частота смены: 10-100 лет.

3. Уровень управления:

играть в игру, особенно в контракты (выравнивание структуры управления с транзакциями).

Частота смены: 1-10 лет.

4. Уровень распределения ресурсов и занятости:

цены и объемы, стимулирование выравнивания.

Частота смены: непрерывно [11, с. 601].

В долгосрочных планах субъекта хозяйствования на институциональную среду могут влиять формальные институты и управление ими.

Примером «управления» формальными институтами, которые оказывают влияние на

изменения стоимости бизнеса, капитализацию, могут служить азиатские промышленные конгломераты:

Кейрецу (англ.: Keiretsu) в Японии. Примеры объединения предприятий: Fuyo, Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo и др. [12].

Чеболь (англ.: Chaebol) в Южной Корее. Примеры объединения предприятий: Daewoo, Hyundai, LG, Samsung и др. [13].

Для оценки особенностей выбранных азиатских объединений используются данные табл. 5 и 6, в которых представлены основные институциональные условия функционирования «объединенных предприятий».

Японские сети Кейрецу могут быть определены как «институционализированные отношения между предприятиями на основе локализованных сетевых плотных сделок, стабильного рамочного обмена и форм коллективного периодического действия». Эти отношения, как правило, включают перекрестное владение, общие торговые марки, внутрисетевые транзакции и льготные кредиты внутри сети [16, с. 255]. Кейрецу являются самыми крупными и наиболее соответствующими институтами в экономической системе Японии [15, с. 1]. Кейрецу как институт, сначала создавался, а затем оспаривал существующие экономические институты [17, с. 47].

Таблица 5

Сравнение Кейрецу и Чеболь [14, с. 40; 15, с. 56]

№ п/п	Особенности	Кейрецу (Япония)	Чеболь (Ю. Корея)
1	Собственность и контроль	Перекрестное владение акциями Направленность на стейкхолдеров Коллективное руководство	Семейное владение Семейная направленность Сильный авторитаризм
2	Структура	Горизонтальное диверсифицирование или вертикальное интегрирование Банки являются основными членами группы Экспансия на основе долгосрочных планов стратегического планирования группы	Несвязанная, вертикально-интегрированная структура Правительство не разрешает группам иметь банки Экспансия основана на семейных настроениях и политики правительства
3	Финансы	Внутренние цели продиктованы долгосрочными доходами собственных финансовых институтов Капитализация с помощью внутренних банков и финансовых институтов, готовых брать на себя повышенные риски	Внутренние цели продиктованы правительственной целевой повесткой Перекрестные долговые выплаты по гарантированным кредитам
4	Влияние правительства	Поддержка промышленной политики через исследовательские субсидии Снижение конкуренции в поддержку более слабых предприятий без стратегических потерь	Приведение в исполнение промышленной политики путем прямых дотаций и субсидий Проведение недисциплинированного роста и перепроизводства в некоторых отраслях
5	Рынок	Глобальные продажи	Международная экспансия
6	Технология	Развитие группы (поступательное) / инновационные лидеры	Развитие группы (поступательное)
7	Культура менеджмента	Требуется время, чтобы достичь консенсуса	Быстрое принятие решений и возможность продажи или ликвидации убыточных подразделений
8	Продукция	Специализированная	Диверсифицированная

## Институциональный контекст Японии и Южной Кореи [9, с. 421]

№ п/п	Институциональный контекст	Япония	Ю. Корея
1	Финансовый рынок	Банк-центр (сосредоточение долга)	Неэффективность фондового рынка и низкая автономия банков
2	Рынок труда	Фирменно-специальная подготовка, обучение и развитие Отсутствие профессиональных школ и институтов	Отсутствие профессиональных школ и институтов Низкое развитие рынка менеджеров
3	Рынок сбыта	Эффективная информационная диффузия	Менее эффективная информационная диффузия Низкое признание нововведений
4	Правительственные постановления	Умеренная Относительно свободная коррупция	Высокий Коррупция является повсеместной
5	Исполнения контрактов	Предсказуемо	Относительно непредсказуемо

Кейрецу группы взяли на себя инициативу в столь многих областях японского развития, что они будут по-прежнему играть ведущую роль в формировании будущего. При преобразовании собственных компаний внутри страны: от индустриальных к постиндустриальным, – они не только перестроили весь японский индустриальный пейзаж, но также взяли на себя власть и ответственность за будущие социальные и культурные задачи [15, с. 1]. Помимо того, что Кейрецу группы рассматриваются как японские формы организации бизнеса, в результате специфической экономической и институциональной среды, они представляют собой интересные нормативные модели для украинских корпоративных групп как в организационных, так и технологических инновациях, в том числе: обеспечение иерархии доверия на основе системы внутригруппового развития людских ресурсов и R&D деятельности [15, с. 66].

В Японии с помощью закрытых связей, характерных для Кейрецу, крупные предприятия могут контролировать скорость передачи технологии и тем самым удерживать ренту по технологиям и инновациям. Согласно договоренности между предприятиями исследования, разработки и продукция с высокой добавленной стоимостью в основном остаются в Японии, а трудоемкие операции переходят в другие страны АТР [16, с. 257]. Так, стабильные вертикальные связи Кейре-

цу содействуют технологическому сотрудничеству и кросс-потокам технических знаний через границы предприятий в связи с тем, что инвестиции в научные исследования и разработки возвращаются в виде прибыли не только для компании, чтобы инвестировать, но и к другим членам группы, которые не проводят финансовые затраты на исследования и разработки [18, с. 1571].

Что касается корейского опыта, то здесь неформальные институты меняются значительно медленнее, нежели формальные («старые привычки отмирают с трудом»), и, следовательно, изменения в Южной Корее формальных институтов корпоративного управления не могут преобразовать неформальность, в которой корпорации связаны друг с другом, правительством, и обществом [9, с. 149]. Уникальные характеристики корейской экономики не являются легко подверженными изменениям, так как для Южной Кореи характерна сплоченность экономических институтов. Это также означает, что сильная сплоченность между институтами может помешать успешной переносимости корейских управленческих методов в другие институциональные контексты [9, с. 411-415].

Чеболь как корейский институт может отмечаться такими заслугами, как: инвестиции в процветание страны, технологические инновации, в частности, управление на основе долгосрочных перспектив, конкуренция

идей по увеличению инвестиций, а также смелые решения для выхода на развивающиеся отрасли [19, с. 52].

В целях предотвращения снижения прибыли Чеболы расширяют свои операции в высокотехнологичных и быстро развивающихся отраслях. Кроме того, такое расширение позволяет получить современные знания и технологии. Чеболы используют полученные знания для улучшения продукции и процессов в других частях своего конгломерата, тем самым в разы снижая издержки бизнеса, повышая качество товаров и производственных процессов, которые необходимы в глобализирующемся мире [20, с. 62].

За Чеболами значится существенный вклад в бурное развитие корейской экономики, и в то же время имеются сопутствующие проблемы, такие как: кумовство, коррупционные отношения с правительством, экономическая концентрация [21, с. 1]. Все это породило «кумовской капитализм»<sup>1</sup>, который во второй половине XX века был характерен для «Азиатских тигров». Но, кроме того, семейственность в бизнес-системах является эффективной в установлении долгосрочных отношений с коррумпированными чиновниками и политиками [23, с. 27].

По итогу исследования азиатского опыта, следует выделить то, что характерно не только для стран, представляющих АТР, но также может встречаться и в других регионах мира. В частности, утверждение, что со временем условия жизнедеятельности изменяются, люди адаптируются, институциональная структура смещается, предприятия могут заново перестроить себя, коэволюционировать со своей институциональной средой, и, следовательно, бизнес-системы также изменятся [24, с. 404]. Так, во время экономического спада ожидается, что предприятия при любом типе экономики будут изменять свое поведение в сторону образа действий, в котором существует институциональная поддержка. [25, с. 10]. Тем не менее официальные институты, образованные правовыми

<sup>1</sup> Кумовской капитализм – термин, характеризующий капиталистическую экономику, в которой успех бизнеса зависит от близости отношений между бизнесменами и государственными служащими [22].

традициями, находятся под влиянием неформальных институтов. Это влияние, как правило, варьируется в зависимости от региона мира. Ролью неформальных институтов в Азии нельзя пренебрегать, так же, как и правовые традиции не могут быть недооценены [26, с. 22]. Относительно большое влияние неформальные институты и семейная принадлежность бизнеса оказывают на формальные институты, в частности на правовые отношения. Кроме того, неформальные сети между фирмами, из разных отраслей промышленности, особенно важны в некоторых странах Азии [26, с. 9]. При рассмотрении азиатских стран наблюдается много случаев, где высок уровень концентрации собственности, улучшенных методов контроля и контролирующих собственников, которые представлены отдельными лицами или семьями [26, с. 8]. Хотя азиатские страны различаются по этапам индустриализации, темпам экономического роста, культуре и политико-экономическим институтам, общим для большинства стран АТР является институциональное давление со стороны сильного государственного контроля над экономическим обменом, хорошо зарекомендовавшим себя путем установления традиций, обычаев и культурного наследия. При таких сильных давлениях институционализации бизнес-системы и организации, как ожидается, должны соответствовать требованиям институциональной среды. Например, крупные азиатские предприятия, в отличие от их коллег из США, как правило, организованы в бизнес-группы, а не в многофилиальные фирмы [27, с. 366].

Общим для АТР и других стран является то, что правительство устанавливает правила, и, следовательно, в любой момент времени структуру управления в стране отображают институты, созданные государством, в целях вектора развития и регулирования экономики [24, с. 402]. Согласно институциональной теории, организационные выходы, цели и действия должны соответствовать институциональным правилам, в том числе нормам, верованиям, культуре и ожиданиям, налагаемым институциональной средой, которые определяют, что может быть осуществлено, а что нет. Организациям не-

обходимо искать легитимность, особенно среди субъектов во всеобъемлющей институциональной среде, где эти субъекты обычно называются «институциональными составляющими», которые контролируют и координируют критические ресурсы организационных операций [27, с. 366]. По Д. Норт, предприятия и частные лица максимизируют полезность или прибыль внутри «правил игры», которые зависят от ограничений. Тем не менее страны и предприятия не принимают установленные ограничения как данность, а наоборот, способны создать новые экономические и социальные институты, которые развязывают руки бизнесу и частным лицам в создании стоимости для общества и предприятий [17, с. 38]. Можно утверждать, что в высокоинтегрированной и инновационной бизнес-среде, такой как мировые рынки, долгосрочные деловые отношения являются более экономически взвешенными и эффективными. Этот аргумент основан на наблюдении, что постоянное совершенствование технологий и разработка новых продуктов ставится выше корпоративных приоритетов, и для достижения этих целей корпорация должна установить и поддерживать деловые отношения, в которых обе стороны могут постоянно обмениваться информацией, чтобы они могли работать вместе плавно для достижения общих целей [5, с. 14].

*Выводы и предложения.* Стремительное экономическое развитие, рост благосостояния стран АТР привлекают внимание исследователей, в частности экономистов. Изучение восточного вектора в институциональных вопросах стоимостного изменения бизнеса становится насущной темой по выживанию, развитию бизнеса Украины в условиях антагонистической борьбы.

В данной работе предпринята попытка определить сложившиеся институциональные условия АТР, которые определяют успех бизнеса. Так, выделены основные характерные особенности, определяющие процессы изменения стоимости бизнеса, капитализации в странах АТР:

высокий уровень государственного контроля и поддержки бизнес-групп;

значительная доля высокотехнологичных публичных компаний;

кумовской капитализм;  
курс на инновационный путь развития предприятий;

наличие долгосрочных планов по развитию бизнеса, деловым отношениям;

присутствие закрытых связей в бизнес-группе для новых игроков;

низкая вероятность недружественного поглощения активов бизнеса;

организация предприятий в бизнес-группы;

ориентация на создание продукции с высокой добавочной стоимостью;

перенесение трудоемких операций в менее развитые страны АТР;

повышение роли технико-технологических и маркетинговых ресурсов;

присутствие совокупного имиджевого эффекта у бизнес-группы;

свободный доступ к знаниям внутри бизнес-группы;

семейная принадлежность бизнеса (преимущественно во владении и управлении);

снижение преувеличенной значимости финансовых и человеческих ресурсов;

существенное влияние неформальных институтов (традиции, обычаи, культура) на правовые отношения;

экспортно-ориентированная экономика.

Проведенное исследование заключается в рассмотрении институциональных условий капитализации инновационно развитых стран АТР. Анализ и обобщение опыта стран АТР предоставит Украине возможность:

использовать теоретический и практический опыт азиатских стран в целях расширения вариаций идей по развитию бизнеса;

выявить основные направления инновационного развития государства, которые требуют качественных изменений;

сравнить имеющиеся институциональные условия инновационной деятельности государства с зарубежными;

определить институциональный потенциал государства в инновационной деятельности;

заимствовать опыт азиатских промышленных конгломератов в создании институтов;

рассмотреть институциональный контекст стран АТР, который оказывает влияние на адаптацию бизнеса во внешней среде;

определить направления развития государства исходя из приемлемых к использованию общих и частных институциональных условий АТР, которые оказывают влияние на стоимостные изменения бизнеса и процессы капитализации на предприятиях.

Перечисленные выше положения основываются на поставленной цели и решаемых задачах данной работы. Выбранное направление тематики является актуальным, и требует дальнейшего исследования.

### Литература

1. 制度变迁理论 (Institution Change Theory) [Electronic Resource]. – Mode of access : URL <http://wiki.mbalib.com/wiki/制度变迁理论>.

2. The BRICs and beyond: prospects, challenges and opportunities [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/the-brics-and-beyond-prospects-challenges-and-opportunities.jhtml>.

3. International Monetary Fund: World Economic Outlook Database October 2014 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.

4. 制度经济学 (Institutional Economics) [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : [http://wiki.mbalib.com/wiki/Institutional\\_Economics](http://wiki.mbalib.com/wiki/Institutional_Economics).

5. Kagami S. Theoretical Aspects of the Japanese Institutional Relations Model and its Effectiveness for Corporate Governance in the Context of Globalization / S. Kagami // Case Western Reserve University. – 2000. – P. 183 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://digitalcase.case.edu:9000/fedora/get/ksl:waeadm15/weadm15.pdf>.

6. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: моногр. / под ред. академика РАН С.Ю. Глазьева, проф. В.В. Харитонова. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.

7. Most Innovative in the World 2013: Countries [Electronic Resource]. – Mode of

access : URL : [http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/most\\_innovative\\_countries\\_2014\\_011714.pdf](http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/most_innovative_countries_2014_011714.pdf)

8. Global Innovation Index 2013: Compare two countries [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=interactive-Comparision>

9. Jwa S.-H., Lee I.K. Korean Chaebols in Transition: Road Ahead and Agenda / S.-H. Jwa, I.K. Lee // Korea Economic Research Institute. – 2000. – P. 451.

10. Булеев И.П. Некоторые институциональные аспекты инновационного развития экономики Украины / И.П. Булеев // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – Вип. 40-2. – С. 52-56.

11. Menard C., Shirley M.M. The Handbook of New Institutional Economics / C. Menard, M.M. Shirley. – Heidelberg: Springer, 2008. – 884 p.

12. Keiretsu [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.investopedia.com/terms/k/keiretsu.asp>.

13. Chaebol [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.investopedia.com/terms/c/chaebol-structure.asp>

14. Tu H.S., Kim S.Y., Sullivan S.E. Global strategy lessons from Japanese and Korean business groups / H.S. Tu, S.Y. Kim, S.E. Sullivan // Business Horizons. – 2002. – Vol. 45, Issue 2. – P. 39-46.

15. Grabowiecki J. Keiretsu Groups: Their Role in the Japanese Economy and a Reference Point (or a Paradigm) for Other Countries / J. Grabowiecki // Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, V.R.F. Series. – 2006. – № 413. – P. 79.

16. Peng M.W., Lee S.-H., Tan J.J. The keiretsu in Asia: Implications for multilevel theories of competitive advantage / M.W. Peng, S.-H. Lee, J.J. Tan // Journal of International Management. – 2001. – Vol. 7, Issue 4. – P. 253-276.

17. Roehl T. Japanese business institutions: An illustration of the Douglas North institutional economics / T. Roehl // The Hikone-Ronso. – 2011. – № 387. – P. 38-49.

18. Kuznetsova N.V. Keiretsu: Past, present and future / N.V. Kuznetsova // World

Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, Issue 12. – P. 1569-1573.

19. Jung D.H. Debates on Korean Chaebol (Conglomerates) / D.H. Jung // University of Delhi. – 2013. – P. 61 [Electronic Resource]. – Mode of access : [http://www.mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/dokumendid/jung\\_debates\\_on\\_korean\\_chaebol\\_conglomerates.pdf](http://www.mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/dokumendid/jung_debates_on_korean_chaebol_conglomerates.pdf).

20. Debnath S.Ch., Tokuda A. Value-based Management in Japanese Keiretsu and Korean Chaebols / S.Ch. Debnath, A. Tokuda // Ritsumeikan International Affairs. – 2013. – Vol.11. – P. 45-70.

21. Murillo D., Sung Y-d. Understanding Korean Capitalism: Chaebols and their Corporate Governance / D. Murillo, Y.-d. Sung // ESADEgeo Center for Global Economy and Geopolitics. – 2013. – P. 11 [Electronic Resource]. – Mode of access : [http://www.esadegeo.com/download/PR\\_PositionPapers/43/ficPDF\\_ENG/201309%20Chaebols\\_Murillo\\_Sung\\_EN.pdf](http://www.esadegeo.com/download/PR_PositionPapers/43/ficPDF_ENG/201309%20Chaebols_Murillo_Sung_EN.pdf).

22. Crony capitalism [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.investopedia.com/terms/c/cronycapitalism.asp>.

23. Kim B.K. Chaebol Restructuring and Family Business in Korea / K.K. Won. // Korea National Open University. – 2004. – P. 30 [Elec-

tronic Resource]. – Mode of access : <http://faculty.knou.ac.kr/~kwkim/papers/paper/p-0013.doc>.

24. Tipton F.B. Southeast Asian capitalism: History, institutions, states, and firms / F.B. Tipton // Asia Pacific Journal of Management. – 2009. – № 26. – P. 401-434.

25. Mehri D. Restructuring in the Toyota Keiretsu during the Asian Financial Crash: An Ethnographic Perspective into Neo-liberal Reforms and the Varieties of Capitalism / D. Mehri // UC Berkeley. – 2009. – P. 57 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.irl.berkeley.edu/culture/papers/Mehri08.pdf>.

26. Högberg A. Formal and informal institutions in Asia: A survey of Asian corporate governance / A. Högberg // Jönköping International Business School. – 2009. – P. 25 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:279299/FULLTEXT01.pdf>

27. Lu Y., Tsang E.W.K., Peng M.W. Knowledge management and innovation strategy in the Asia Pacific: Toward an institution-based view / Y. Lu, E.W.K. Tsang, M.W. Peng // Asia Pacific Journal of Management. – 2008. – № 25. – P. 361-374.

*Представлена в редакцию 03.12.2014 г.*

**КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ  
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Розвиток макроекономічної ситуації в Україні показує, що модернізація усіх ланок діяльності більшості вітчизняних підприємств стає необхідною складовою їх існування. Перспектива залучення до європейської економічної спільноти вимагає від підприємств відповідності досить жорстких щодо якості європейських стандартів, починаючи від організаційної системи управління і до окремих етапів виробництва продукції. Але низка причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру не дозволяє вітчизняним товаровиробникам на рівних конкурувати із зарубіжними виробниками.

Однією з основних причин, що заважають вітчизняним підприємствам боротися належним чином за споживачів, є незадовільна якість товарів і послуг. Отже, неякісна продукція вітчизняних виробників не витримує конкуренції, що означає для підприємства недоотримання прибутку, тому вони не мають можливостей вкласти кошти у модернізацію виробництва. Наразі, на жаль, відсутня статистика використання на промислових підприємствах України сучасних систем управління якістю, що відповідають міжнародним стандартам. Одним з найбільш поширених у світі стандартів у сфері управління якістю є серія стандартів ISO 9000, він впроваджений у понад одному мільйоні компаній і організацій більш ніж у 170 країнах світу.

В Україні, за даними агентства із сертифікації ТОВ «Інтерсерт-Україна», у 2012 р. за стандартом ISO 9001 було сертифіковано 1091 підприємство, а у 2013 р. – 1275, тобто

на 17% більше [1]. Слід зазначити, що тут маються на увазі усі види підприємств, яких в Україні налічується більш ніж півтора мільйона. Окремих даних по промисловим підприємствам немає, але опосередковано про динаміку впровадження систем управління якістю може свідчити структура інвестицій за видами активів у промисловості. Так, протягом 2010-2013 рр. в Україні інвестиції у машини, обладнання та інвентар становили у середньому 30%, а інвестиції в нематеріальні активи (програмне забезпечення, ліцензії, патенти тощо) становили лише 3-4% від усього обсягу інвестицій. Це свідчить про складнощі у впровадженні сучасних технологій, систем автоматизації і механізації праці у діяльність вітчизняних виробників. Пояснити це можна особливістю вітчизняного ведення бізнесу, адже навіть наявність відповідного сертифіката не свідчить про те, що на підприємстві дійсно впроваджено ефективну систему управління якістю. Для вирішення виникаючих суперечностей, погрожуючих діяльності підприємств, негайно потрібен простий, дієвий і недорогий механізм покращення якості.

Дослідження проблеми якості та управління якістю почалося із середини минулого століття, її дослідженню присвячено численні роботи як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Засновниками наукового підходу до управління якістю вважаються зарубіжні дослідники Е. Демінг [2], Дж. Джуран [3], Дж. Харрінгтон [4], К. Ісікава [5] та інші. У цих роботах можна відстежити джерело усіх сучасних зарубіжних концепцій управ-

ління якістю: щорічного поліпшення якості (Annual Quality Improvement); система якості (Quality System); система менеджменту, заснована на управлінні якістю (Quality Driven Management System); загальне управління якістю (Total Quality Management) та інші. Таке розмаїття підходів обумовлено їх досить вузькою специфікою; лише поодинокі підходи відрізняються універсальністю (наприклад, Total Quality Management). Але навіть ці підходи в українських реаліях потребують значного переосмислення, адаптації до вітчизняних умов господарювання; їх впровадження в оригінальній постановці на промислових підприємствах України часто неможливе.

Досить жвава наукова дискусія з проблем, пов'язаних з якістю, проходить і в сучасній українській науковій літературі. Термінологічний аналіз поняття «якість» знайшов своє відображення в роботах М. Кузьміної [6]. У роботі Л.Я. Малюти проведено аналіз практичного стану і стратегічних завдань у сфері управління якістю [7]. Місце і роль управління якістю на сучасних підприємствах розкрито в роботі О.С. Вороніна, О.В. Кашина [8]. Теоретичним і практичним аспектам управління якістю присвячена робота Т.В. Амельченка [9]. Авторський підхід до підвищення ефективності управління якістю викладений у роботі Ю.Л. Труш [10]. Теоретичні проблеми і практичний досвід підвищення загального управлінського потенціалу підприємств важкого машинобудування на основі впровадження сучасних управлінських концепцій досліджено в роботах Г.М. Скударя [11-13]. Однак ретельний аналіз наукової літератури, присвяченої проблемі якості, дозволив виділити ряд невирішених проблем. Так, залишається відкритим питання формування системи управління якістю на підприємстві при різних початкових умовах. Сучасні інтеграційні процеси потребують від українських підприємств глибокого осмислення й адаптації методів і систем управління якістю, а від держави – розробки і впровадження відповідних інституціональних перетворень. Підприємства потребують простого та ефективного механізму аналізу системи управління якістю, чітких рекомендацій щодо вдосконалення

системи управління якістю, методичних матеріалів, які допомогли б упровадити на підприємстві нові підходи до управління якістю. Вирішенню цих завдань і присвячена дана стаття.

Досвід розробки і впровадження сучасних систем управління якістю на підприємствах машинобудівної промисловості показує, що в разі науково обгрунтованого підходу до управління якістю можна досягнути цілей підприємства з розвитку. Так, аналізуючи досвід роботи ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» [13, 14], можна побачити, що для досягнення високих конкурентних переваг у сфері якості на підприємстві з 1994 р. розроблена, впроваджена і сертифікована система якості, що охоплює весь життєвий цикл виробництва продукції – від маркетингу та вивчення ринку до її утилізації, від наукових досліджень до сервісного обслуговування. У процесі впровадження системи управління якістю було вдосконалено систему управління підприємством на основі реінжинірингу бізнес-процесів, концепції бережливого виробництва, процесно-орієнтованого управління з гнучкою організаційною структурою. Високі досягнення підприємства у сфері управління якістю підтверджено різними сертифікатами, у тому числі міжнародним ISO 9001:2008 (виданий у 2012 р., підтверджено у 2014 р.). Досвід ПАТ «НКМЗ» показує, що впровадження сучасної системи управління якістю на підприємстві потребує розробки відповідної концепції, тобто системи шляхів розв'язання обраної задачі. Для цього необхідно визначити основні поняття з управління якістю, а також їх взаємозв'язок і особливості щодо обраної предметної сфери.

Навіть стислий огляд існуючих підходів до визначення поняття «якість» виявляє низку проблем методологічного характеру. По-перше, існує певне протиріччя між загальнофілософським і прикладним тлумаченням якості. Так, відповідно до фундаментального визначення якості як категорії – це притаманні будь-якому об'єкту властивості і характеристики, які визначають об'єкт як такий і відрізняють його від іншого. Таке значення категорії можна знайти у словнику Вебстера [15], у роботах класиків політеко-

номії і філософії Ф. Енгельса, Г.В.Ф. Гегеля. Всупереч цьому визначенню якості у прикладному (економічному) значенні визначається не тільки як сукупність об'єктивно властивих продукції властивостей і характеристик, а і як задоволення потреб споживачів (відповідність вимогам). Таке тлумачення якості продукції, започатковане зарубіжними дослідниками Дж. Джураном, Е. Демінгом, Дж. Харрісоном, К. Ісікавою, є основою практично усіх сучасних прикладних підходів до визначенні терміна «якість». Деякі сучасні дослідники [16-19] ототожнюють поняття «якість» і «корисність» товару, аргументуючи це тим, що сучасний споживач диктує товаровиробникам не тільки рівень корисних йому параметрів продукції, але й безпосередньо види товарів. Отже, сучасне уявлення про якість продукції можна представити як умовний промінь, точкою відліку в якому є стандартний рівень технічних характеристик продукції, нижче якого продукт перестає бути безпосередньо тим, чим він має бути. Тобто нижче – це вже не продукт, а щось інше. Підвищення рівня споживчої корисності продукції означає рух якості вздовж цього променя, доки воно не досягне умовного рівня суспільної корисності, коли швидкість підвищення якості уповільнюється. Але, як зазначав А. Фейгенбаум, рівень якості повинен безперервно підвищуватися [17], тому верхньої межі якості теоретично не існує. Кінцевим етапом життєвого циклу товару теоретично стає момент, коли споживачам товар стає непотрібним ні при яких корисних властивостях.

Особливість галузевих підходів до визначення поняття «якість» полягає, зокрема, у визначенні окремих технічних характеристик продукції або особливостях життєвого циклу товару. Наприклад, особливістю продукції підприємств ПЕК є її вкрай висока соціальна значущість – кожен з видів продукції або послуг паливно-енергетичної галузі є об'єктом споживання першої необхідності, ціна на них зазвичай нееластична, а всі спроби її регулювання часто стають результатом популістських політичних рішень. Тому і об'єктивна (технічна) якість продукції ПЕК іноді не відповідає потребам кінцевих спо-

живачів, але відмовитися від неї не уявляється можливим.

Отже, стосовно обраної сфери є доцільним визначати якість продукції на базі класичного підходу. У даній статті під якістю продукції промислового підприємства будемо розуміти сукупність об'єктивно властивих продукції технічних характеристик, рівень яких визначається при створенні продукції органами сертифікації з метою задоволення існуючих потреб кінцевих споживачів. Таке визначення відповідає у цілому сучасному стану розвитку промисловості, коли на першому плані більш актуальним є забезпечення задовільного технічного рівня якості товарів, але припускає еволюцію поняття залежно від етапу розвитку підприємства і потреб суспільства.

Наступним важливим визначенням, яке необхідно вивести для подальшого дослідження проблеми, є поняття якості діяльності підприємства. У сучасній економічній літературі діяльність підприємства розглядається як категорія, що об'єднує усі прикладні аспекти діяльності: управлінську діяльність, обслуговуючу діяльність і виробничу діяльність. Отже, якість діяльності підприємства – це багатопланове поняття, ієрархія, вершиною якої є досягнення місії організації. Основні елементи, фактори і показники якості діяльності промислового підприємства наведено на схемі (рис. 1).

З рисунку видно, що якісне функціонування підприємства у сучасній економіці розглядається як результируючий показник усіх аспектів діяльності. Тобто діяльність сучасного підприємства не може бути названа якісною, якщо, наприклад, його суспільно-орієнтована діяльність не відповідає стандартам у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Таким чином, під якістю діяльності підприємства будемо розуміти відповідність вимогам і стандартам якості усіх основних і допоміжних виробничих і управлінських процесів на підприємстві. Відповідність процесу вимогам і стандартам якості визначається згідно з галузевими, державними і міжнародними стандартами, залежно від обраної системи показників.

Якість діяльності підприємства	<i>Складові якості</i>	<i>Фактори якості</i>	<i>Показники якості</i>
	Технічна якість продукції	якість сировини і матеріалів; технологічний процес; стан техніки	рівень виробничого браку; рівень відповідності стандартам якості; рівень задоволеності споживачів та ін.
	Технологічна якість виробництва	застосована технологія; логістика виробничого процесу	рівень виробничих простоїв; рівень відповідності технологічним стандартам; кількісні параметри технологічного процесу (паралельність, спеціалізація диференціація та ін.)
	Якість праці	якість трудового потенціалу; умови праці; мотивація персоналу; соціальний пакет	освітньо-кваліфікаційна структура персоналу; кількісні показники праці (продуктивність, кількість функцій, виробіток, кількість браку і т.п.); рівень виробничого травматизму і профзахворюваності; оплата праці та інші матеріальні заохочення; рівень забезпеченості соціальними послугами та ін.
	Якість адміністративно - управлінської діяльності	якість організаційної структури підприємства; професіоналізм управлінського персоналу; якість управлінських рішень; застосування сучасних інформаційних технологій	ступінь відповідності стандартам; навантаження на управлінський персонал; кваліфікаційний рівень ОПР; продуктивність праці ОПР; швидкість документообігу; оптимальність рівнів ієрархії управління; співвідношення управлінського і виробничого персоналу та ін.
	Якість фінансово-господарської діяльності	інституціональні умови; зовнішнє фінансове оточення; якість управлінських рішень	рентабельність вкладених коштів; прибуток; оборотність коштів; тривалість фінансового циклу та ін.
	Якість маркетингової діяльності	якість організаційної структури підприємства; професіоналізм персоналу	обсяг реалізації (поточний і прогноз); прибуток; рівень задоволеності споживачів; приріст кількості нових споживачів та ін.
	Якість суспільно-орієнтованої діяльності	інституціональні умови; місія діяльності підприємства; особисті якості управлінського персоналу	об'єм шкідливих відходів (або інших забруднюючих речовин); залученість у програми корпоративної соціальної відповідальності; витрати на КСО та ін.

Рис. 1. Складові елементи якості діяльності промислового підприємства

Подальшим кроком визначимо, що вкладають сучасні дослідники у поняття «управління якістю». Аналіз сучасної літератури показав, що під управлінням якістю сьогодні розуміють систему відносин, у якій об'єднані в одне коло управління підприємством у цілому, виробництво продукції і контроль за її якістю [15]. Таке тлумачення від-

повідає стандарту ДСТУ 3230-95 [16]: сукупність організаційної структури, методів, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю. У загальному вигляді процес управління якістю можна уявити як послідовність етапів управління, наведену на рис. 2.



Рис. 2. Зміст процесу управління якістю на промисловому підприємстві

Окрім основних етапів процесу управління і зворотного зв'язку на рисунку наведено змістовну характеристику етапів, а також основні методи управління якістю, які доцільно використовувати на промислових підприємствах.

Реалізація процесу управління якістю на промислових підприємствах здійснюється в рамках системи управління якістю. У стандарті ISO 9000-2000 [22] система управління якістю визначається як «система управління, що спрямовує і контролює діяльність органі-

зації за якістю». Більш докладно, із виділенням складових, трактується система управління якістю у Законі України «Про підтвердження відповідності» [23]: «сукупність органів і об'єктів управління, що взаємодіють за допомогою матеріально-технічних і інформаційних засобів під час управління якістю продукції». Отже, наведені визначення свідчать, що сучасна парадигма управління якістю потребує докорінного реформування усієї системи організації виробництва на вітчизняних підприємствах, де пріоритетним напрямком діяльності і основною стратегією розвитку повинна стати орієнтація на якісну діяльність у всіх її проявах.

Теоретичним підґрунтям формування системи управління якістю на промислових підприємствах є роботи українських і зарубіжних дослідників з проблем теорії управління, теорії систем: В.М. Буркова і О.Я. Лернера [24], В.Я. Заруби [25], В.М. Глушкова [26], М. Месаровича, І. Такахари [27]. Дослідження теоретичних основ управління і практичної діяльності підприємств з управління якістю дозволило розробити алгоритм формування системи управління якістю на промисловому підприємстві, який наведено на рис. 3.

Першим етапом процесу формування системи управління якістю є дослідження поточного стану з управління якістю на підприємстві. Етап складається із набору обов'язкових процедур якісного і кількісного аналізу роботи підприємства у цілому, збору статистичної інформації.

Наступним важливим етапом процесу формування системи управління якістю є прийняття рішення щодо формування системи управління якістю. Механізм прийняття рішень ґрунтується на інтуїції, судженні і раціональності особи, що приймає рішення [28]. На даному етапі особа, що приймає рішення, робить попередній аналіз потреби у поліпшенні системи управління якістю, а саме: аналіз фінансово-економічних показників роботи підприємства; аналіз показників якості продукції; аналіз причин виявлених дефектів продукції; аналіз організаційної структури системи управління якістю на підприємстві; виявлення проблем (недоліків) існуючої системи управління якістю; розробку пропозицій з удосконалення (реформи) сис-

теми управління якістю; розрахунок витрат на реалізацію запропонованих заходів; попередній розрахунок економічної ефективності заходів; вибір варіанта і прийняття рішення щодо удосконалення (реформи) системи управління якістю.

Механізм реалізації обраного варіанта у загальному вигляді містить процедури розробки і впровадження організаційної структури та інформаційної системи управління якістю в рамках існуючих на підприємстві систем. Удосконалення структури організації процесів основного і допоміжного виробництва на основі системного підходу дозволить підприємству підвищити оперативність і якість процесу управління, оптимізувати ієрархію управління, знизити дублювання інформаційних потоків, підвищити відповідальність персоналу і впровадити інші заходи з підвищення якості функціонування підприємства. До організаційних заходів відносяться також: розробка нормативної документації з якості продукції, виробничих, допоміжних та інших процесів на підприємстві; організація впровадження міжнародних стандартів якості; вибір та обґрунтування критеріїв якості на конкретних етапах виробництва (або підрозділах підприємства); розробка посадових інструкцій персоналу. Розробка і впровадження інформаційної підсистеми управління якістю дозволить покращити обґрунтованість і підвищити оперативність прийняття управлінських рішень, здійснити моніторинг показників якості в автоматичному режимі, оптимізувати інформаційні потоки на підприємстві.

Заключний етап у процесі формування системи управління якістю передбачає розробку методики визначення ефективності системи управління якістю. Ефективність визначається за двома напрямками: зміни у якості продукції і одержаний економічний ефект від управління якістю. Для цього передбачено такі процедури, як визначення критеріїв оцінки ефективності системи управління якістю; оцінка результатів, розрахунок економічного ефекту.

Впровадження запропонованого алгоритму формування системи управління якістю на промисловому підприємстві передбачає застосування, удосконалення або розробку відповідного інструментарію.

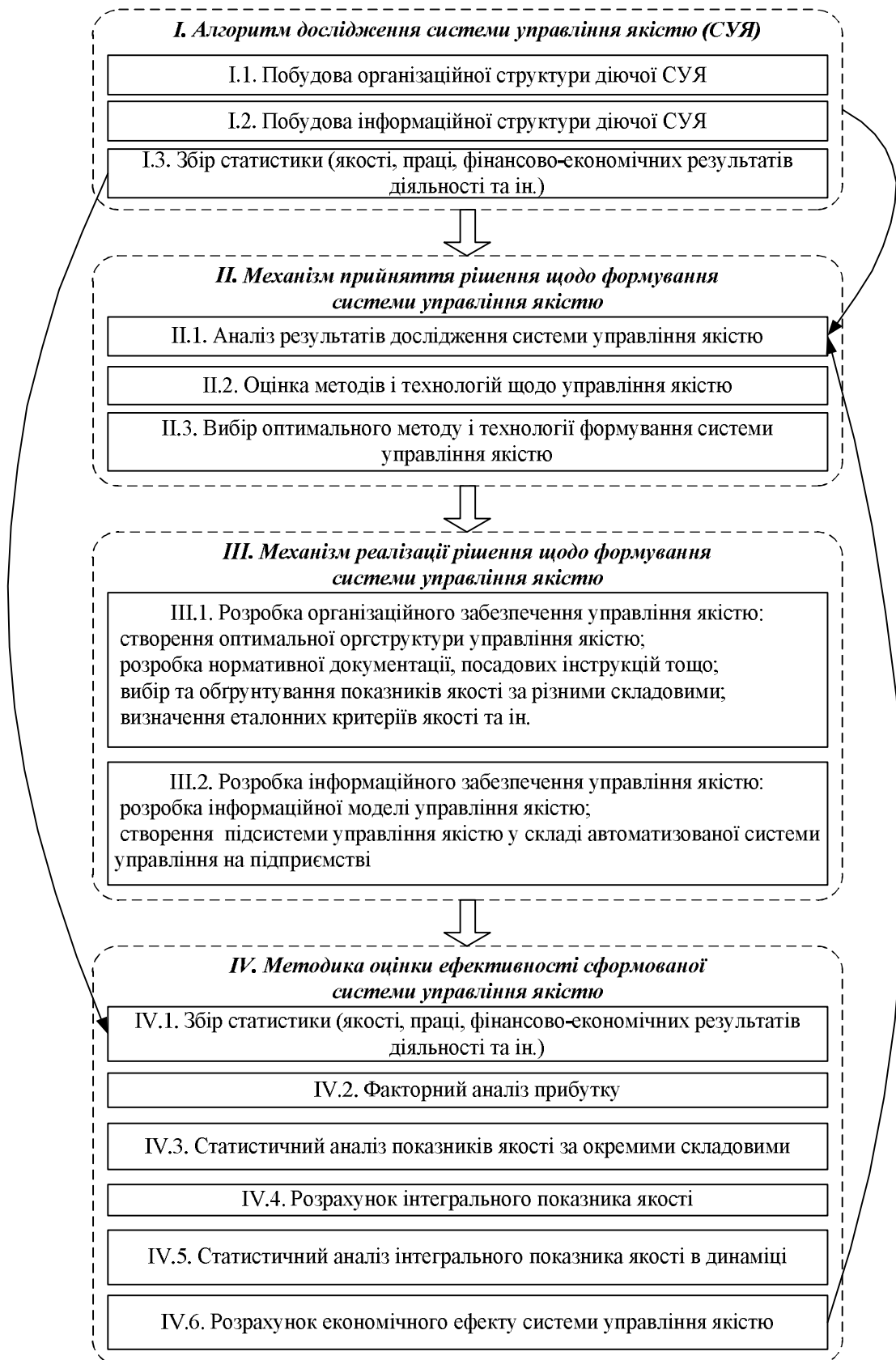


Рис. 3. Алгоритм формування системи управління якістю на промисловому підприємстві

Аналіз існуючих методів дослідження систем управління якістю виявив, що на етапі первинного дослідження достатньо застосування існуючих алгоритмів, механізмів і методів. Так, для якісного аналізу системи управління якістю пропонується використання системного, ситуаційного, структурного і процесного підходів. Кількісне дослідження роботи підприємства базується на зборі та статистичному аналізі економічних, фінансових показників, статистики праці, якості та інших параметрів, які є у базі даних підприємства.

Наступним етапом керівництву підприємства потрібно провести аналіз одержаної інформації та обрати рішення щодо механізму формування системи управління якістю. Для аналізу зібраної інформації особа, що приймає рішення, може застосовувати наявні інформаційні засоби обробки даних, методи статистичного, фінансового, економічного, математичного аналізу, системи підтримки прийняття управлінських рішень тощо. Щодо вибору концепції управління якістю, то на теперішній час існує декілька методологій, що відповідають сучасним потребам і користуються значним успіхом у зарубіжних виробників. Серед найбільш поширених можна виділити методологію Lean manufacturing і концепцію 6 Sigma, а також їх комбінацію. Практика впровадження цих концепцій у процесі реформування системи управління якістю на підприємствах показала, що вони легко адаптуються до різних видів виробництва, за рахунок змін можна досягнути оптимізації усіх виробничих процесів: прискорити випуск продукції, покращити якість продукції і послуг; підвищити ефективність виробничої діяльності; підвищити рівень задоволеності споживачів.

Після вибору концепції формування системи управління якістю починається безпосередньо процес її формування. На даному етапі виникає потреба у розробці організаційного забезпечення. Для цього необхідно розробити: оновлену організаційну структуру підприємства; нові посадові інструкції; показники, стандарти, критерії та нормативи якості (залежно від особливостей підприємства). Тобто створити цілий комплекс інструментів, механізмів, методик і засобів ор-

ганізації роботи системи управління якістю. Застосування сучасних засобів інформаційної підтримки значно прискорює роботу персоналу, створює підґрунтя для прийняття оптимальних управлінських рішень, тому у процесі формування системи управління якістю виникає потреба у розробці інформаційної моделі системи. Для цього пропонується застосування сучасної методології розробки та оптимізації інформаційних потоків – діаграми потоків даних (Data Flow Diagrams, DFD-моделі). Такі моделі відображають процес перетворення інформаційних і матеріальних потоків, але не задають послідовність робіт. Метод застосовується для побудови мережі бізнес-процесів, отже з метою розробки інформаційної системи підтримки прийняття управлінських рішень у процесі управління якістю його використання є доцільним. Наступним етапом процесу формування системи управління якістю на підприємстві є створення такої інформаційної системи.

Для оцінки ефективності системи управління якістю потрібно розробити методіку, яка буде враховувати результати роботи підприємства, внесок підсистеми управління якістю у приріст результативності, витрати на управління якістю.

Для підвищення продуктивності роботи системи управління якістю потрібно розробити модель координації процесів управління якістю на підприємстві.

Таким чином, у статті виділено теоретичні підґрунтя, методичні підходи та проблеми формування системи управління якістю на промислових підприємствах України. Структурний аналіз поняття «якість» дозволив виділити основні напрямки удосконалення системи управління якістю на промислових підприємствах: виділити складові якості, що потребують окремого контролю, виділити фактори, які впливають на якість, запропонувати показники якості за окремими складовими. Досліджено процес управління якістю на підприємстві: виділено етапи управління, проаналізовано їх зміст і визначено методи управління якістю, які доцільно застосовувати на кожному з виділених етапів. Теоретичне узагальнення складових якості, механізмів і методів управління якістю

дозволило розробити алгоритм формування системи управління якістю на промисловому підприємстві. Запропонований алгоритм формування системи управління якістю на підприємстві є універсальним і містить ряд послідовно об'єднаних механізмів, моделей і методів. Користуючись запропонованим механізмом, керівництво підприємства має змогу визначити, чи потребує існуюча система управління якістю удосконалення або реформування, відстежити стан управління якістю, впровадити нові підходи до управління якістю і визначити їх ефективність. Розроблені теоретичні і практичні основи управління якістю складають цілісну концепцію формування системи управління якістю. Подальші кроки авторів у розробці запропонованої концепції полягають у вдосконаленні існуючих і розробці нових методів і механізмів з управління якістю, потребу у яких виділено під час аналізу процесу впровадження запропонованої концепції формування системи управління якістю.

#### Література

1. Ежегодный обзор ISO о сертификации в мире [Электронный ресурс] // Офіційний сайт ПАО «Інтерсерт-Україна». – Режим доступу: <http://intercert.com.ua/news/news-of-standardization/361-ezhegodniy-obzor-iso-o-certification-v-mire>.
2. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Эдвардс Деминг; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
3. Джуран, Дж. Качество в истории цивилизации. Эволюция, тенденции и перспективы управления качеством. В 3-х томах / Дж. Джуран. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 208 с.
4. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харрингтон. – М.: Экономика, 1990. – 164 с.
5. Каору Исикава. Японские методы управления качеством / И. Каору. – М.: Экономика, 1988. – 192 с.
6. Кузьміна М. Визначення поняття «якість продукції» та критерії її оцінки / М. Кузьміна // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №12. – С. 138-141.
7. Малюта Л.Я. Забезпечення якості продукції необхідна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції в сучасному ринковому просторі / Л.Я. Малюта // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №9. – С.11-14.
8. Воронин А.Е. Система управления качеством продукции как показатель эффективности его деятельности / А.Е. Воронин, А.В. Кашин // Экономика Крыма. – 2011. – № 1(34), – С. 433-435.
9. Амельченко Т.В. Управление качеством продукции / Т.В. Амельченко, Ю.А. Бакарюк // Экономика Крыма. – 2010. – №2(31). – С. 96-99.
10. Труш Ю.Л. Обгрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю.Л. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №8. – С. 91-94.
11. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
12. Скударь Г.М. Стратегия подъема конкурентоспособности предприятия: проблемы и слагаемые успеха / Г.М. Скударь // Экономика Украины. – 2000. – № 6. – С. 16-24.
13. Скударь Г.М. Стратегия инновационного развития современного предприятия на примере АО "НКМЗ" / Г.М. Скударь // Металл и литье Украины. – 2004. – № 3-4. – С. 9-10.
14. Офіційний сайт ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkmz.com/>.
15. Merriam-Webster. Dictionary and Thesaurus [Електронний ресурс] // An Encyclopædia Britannica Company. – Режим доступу: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/quality>.
16. Девид Бодди. Основы управления качеством / Д. Бодди. – СПб.: Питер, 1999. – 307 с.
17. Роберт Хойер. Что такое качество? / Р. Хойер, Б. Хойер // Стандарты и качество. – 2002. – № 3. – С. 97-102.

18. Ричард Кох. Менеджмент и финансы от А до Я. / Р. Кох. – СПб.: Питер, 1999. – 493 с.

19. Тони Бенделл. Модернизация методики "Шесть сигм" – ориентация на потребителя / Т. Бенделл, Т. Марра, Д. Сиверанс // Европейское качество. – 2001. – № 5. – С. 121-126.

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

21. ДСТУ 3230-95. Управління якістю і забезпечення якості. Терміни і визначення. – Київ, 1995.

22. ДСТУ ISO 9000-2000. Системи управління якістю. Основні положення та словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/sistemi-upravlinnja-jakisty/osnovni-polozhennja-ta-slovník-nor3058.html>.

23. Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2406-14>.

24. Бурков В.Н. Принцип открытого управления активными системами / В.Н. Бурков, А.Я. Лернер. – М.: ИПУ РАН, 1971. – 26 с.

25. Заруба В.Я. Кибернетическая концепция управления товарным предложением промышленного предприятия / В.Я. Заруба // Вестник Донецкого университета. Серия В. Экономика и право. – 2002. – № 2-1. – С. 21-25.

26. Глушков В.М. Кибернетика. Вопросы теории и практики / В.М. Глушков. – М.: Наука, 1986. – 488 с.

27. Месарович М. Общая теория систем: математические основы / М. Месарович, И. Такаха. – М.: Мир, 1978. – 311 с.

28. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. 2-е изд., доп. / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЗАО «Бизнес-Школа «Интел-Синтез», 1998. – 272 с.

*Надійшла до редакції 21.11.2014 р.*

## АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ЗЕМЛІ ЯК ОБ'ЄКТА ОПОДАТКУВАННЯ

Оподаткування землі є пріоритетним та важливим напрямом у загальній системі оподаткування, адже земля та її надра – це національне багатство, що перебуває під особливою охороною держави [1, ст. 1]. До того ж земельні ресурси є матеріальною основою для виробництва, важливим фондом для промисловості, адже від характеру і рівня ефективності використання землі залежить розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва. Однак через те що на сучасному етапі земля знаходить своє економічне відображення через систему соціально-економічних зв'язків та майнових взаємовідносин між громадянами, їх об'єднаннями, органами місцевого та державного управління, постає проблема раціонального використання земельних ресурсів. У зв'язку з цим стимулювання раціонального використання, охорона та освоєння земель, підвищення родючості ґрунтів, вирівнювання соціально-економічних умов господарювання на землях різної якості, розвиток інфраструктури в населених пунктах, формування спеціальних фондів фінансування цих заходів стає можливим саме за допомогою інструментів оподаткування.

Сутність та особливості землі як об'єкта оподаткування розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і російських науковців та економістів. Так, В. Книш [16] розглядав землю виходячи з пріоритетності функцій землі (екологічної, економічної і соціальної), А. Третяк [9] пропонував подвійний підхід до вивчення економічної сутності землі як, власне, територіального базису та інтегрального природного ресурсу. Аналізу земельного оподаткування та сутності землі, зокрема, присвятили свої роботи багато зарубіжних дослідників та економістів. R. Dye і R. England [8] досліджували вплив додаткових благ на вартість землі та розмір земельного податку. R. Birdand E. Slack [12] при-

святили свою роботу розгляду економічної сутності землі як об'єкта ринкових відносин. Сутність землі як об'єкта оподаткування також досліджували П. Лойко [4], О. Лебедева [7], З. Паньків [11], В. Жушман [15] та інші. Однак невирішеним залишається питання про те, чи можна використовувати пропонувані підходи до визначення економічної сутності землі як об'єкта оподаткування у вітчизняному земельному законодавстві.

У зв'язку із зазначеним *метою* даної статті є проведення аналізу економічної сутності землі як об'єкта оподаткування з точки зору її багатофункціонального використання, що дозволить розробити науково обґрунтовані висновки щодо напрямків вдосконалення земельного оподаткування в Україні.

З розвитком майнових відносин земля стала одним із головних об'єктів оподаткування. Саме тому, перш за все, доцільно визначити її економічну сутність як об'єкта оподаткування, оскільки саме наявність землі зумовлює існування системи земельного оподаткування. Тому в даному випадку доцільно розглянути такі поняття, як «земля», «земельна ділянка» та «земельні ресурси».

У повсякденній практиці поняття «земля» та «земельна ділянка» вживаються як ідентичні, хоча насправді вони мають певні відмінності. Так, земельна ділянка, володіючи всіма ознаками, притаманними землі, має додаткову видову ознаку – установлені межі та визначене місце розташування. Згідно із Законом України «Про охорону земель» земля визначається як «поверхня суші з ґрунтами, корисними копалинами та іншими природними елементами, що органічно поєднані та функціонують разом з нею» [2, ст. 1]. У той час як земельна ділянка згідно із Законом України «Про оцінку земель» визначається як «частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами» [3, ст. 1].

© А.С. Павлій, 2014

У вітчизняному земельному законодавстві в деяких випадках термін «земля» вживається замість поняття «земельна ділянка». Використовуються такі терміни, як «оренда землі», хоча мова йде про оренду певної земельної ділянки, «купівля-продаж землі» (замість «купівля-продаж земельної ділянки»), «оцінка землі» (замість «оцінка земельної ділянки»). Це зумовлено насамперед тим, що ці поняття є усталеними, і викоренити вживання термінів «земля» та «земельна ділянка» як синонімів досить важко. Однак слід чітко розуміти, у яких випадках поняття «земля» вживається у загальному сенсі, а в яких у розумінні «земельна ділянка».

Поряд із поняттями «земля» та «земельна ділянка» як у вітчизняному земельному законодавстві, так і в економічній теорії вживається термін «земельні ресурси». Згідно із Законом України «Про охорону земель» під земельними ресурсами розуміють «сукупний природний ресурс поверхні суші як просторового базису розселення і господарської діяльності, основний засіб виробництва в сільському та лісовому господарстві» [2, ст. 2]. Тобто поняття «земля», «земельні ресурси» та «земельна ділянка» співвідносяться як загальне, часткове та одиничне.

Через те що земля є головним джерелом задоволення першорядних потреб людини та найголовнішим природним ресурсом, вона привертає увагу географів, економістів, соціологів та юристів. Кожна з цих дисциплін описує сутність землі на основі певних, притаманних їй параметрів.

Так, з географічної точки зору визначаються фізичні параметри землі, такі як місце розташування, розмір ділянки, родючість ґрунтів та інші. Ці параметри впливають на процес землекористування і визначають корисність землі та її оптимальний вид використання. До того ж саме від вищезгаданих фізичних параметрів залежить вартість земельної ділянки.

Місце землі в економічній науці визначається тим, що вона є важливою ланкою усіх виробничих процесів, головним джерелом багатства, що має грошовий вираз та може бути об'єктом купівлі-продажу. Обмеженість та корисність землі як економічного

блага робить її власністю, а це у свою чергу сприяє виникненню та розвитку ринкових відносин у процесі володіння, користування та розпорядження землею [4, с. 11].

З точки зору соціальних відносин земля розглядається насамперед як місце проживання. До того ж через обмеженість земельних ресурсів та збільшення попиту володіння землею стає привабливим для багатьох, оскільки земля відіграє вирішальну роль у формуванні і зміцненні середньої й елітної соціальних верств українського суспільства [5, с. 198].

Юридична наука вивчає питання, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням земельних ресурсів, а також правами й обов'язками, що виникають у процесі майнових відносин стосовно землі.

Вищенаведені визначення недостатньо розкривають сутність землі як об'єкта оподаткування. Саме тому доцільним є розгляд землі з точки зору її багатофункціонального використання.

Економічні відносини дозволяють розглядати землю як:

об'єкт нерухомості (тобто земельну ділянку як територіальний базис для розміщення певних об'єктів);

товар (тобто об'єкт купівлі-продажу);

об'єкт господарської діяльності (тобто засіб виробництва).

Будь-яка діяльність людини – виробнича, комерційна або інша – нерозривно пов'язана із землею, яка є найважливішим видом і складовою частиною нерухомості, підґрунтям формування будь-якого нерухомого об'єкта.

Розглядаючи землю як об'єкт нерухомості, доцільно зробити уточнення, що у цьому випадку мова йде про конкретну земельну ділянку, тобто частину земної поверхні з установленими межами, яка характеризується певним місцем розташування, господарським використанням, правовим режимом та іншими суттєвими ознаками, з визначеннями щодо неї правами [6, ст. 14]. Визначальним для віднесення речей до нерухомих був і продовжує залишатися їхній зв'язок із землею, саме тому земля є складовою частиною нерухомого майна.

Як об'єкт оподаткування земля у складі нерухомості має ряд властивостей, які є привабливими для її включення у систему опо-

даткування [7, с.124-125]. Основні властивості землі як об'єкта нерухомості наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні властивості землі як об'єкта нерухомості

Властивість	Характеристика
Непорушність (стаціонарність)	Неможливість переміщення землі у просторі. Ціна земельної ділянки та розташованого на ній нерухомого майна залежить від її місця розташування
Довговічність	Земля як частина поверхні земної суші має безкінечний термін "життя" і не зношується. Ця властивість дозволяє мати достатньо стабільні податкові надходження
Придатність і обмежений характер пропозиції	Поверхня (площа) землі обмежена границями суші земної кулі. Замінити землю якимось іншим засобом виробництва неможливо. Обмеженість землі та неможливість її довільного розширення є передумовою для пошуку шляхів щодо більш ефективного її використання
Матеріальність	Земля як частина нерухомості може функціонувати в натурально-речовій та вартісній формі. Фізичні характеристики земельної ділянки (розмір, місце розташування, родючість), а також визначена ними вартість, як правило, використовуються при визначенні податкової бази
Зміна вартості у часі	Вартість земельної ділянки залишається відносно незмінною, але через зростаючий дефіцит та високий ступінь забудови може підвищуватися
Багатофункціональне призначення	Земля використовується як засіб виробництва, предмет праці, просторовий базис будь-якого бізнесу
Кількість	Постійна, не відтворюється

Крім зазначених ознак земля як об'єкт нерухомості характеризується певними соціально-економічними та природно-кліматичними параметрами.

Розміри і місце розташування є найважливішими фізичними характеристиками земельної ділянки. Місце розташування ділянки характеризується її відмежуванням від основних інженерних комунікацій, територіальних центрів впливу, наявністю доріг та їх якістю. Залежно від наявності тих чи інших додаткових благ вартість земельної ділянки та розташованих на ній будівель чи споруд може значно відрізнятись [8, с. 8].

На цінність земельної ділянки також впливають і природно-технологічні властивості, такі як контурність, рельєф, геологія та інші. Залежно від цих якостей витрати на освоєння та використання земельної ділянки, а саме прокладку інженерних комунікацій, будівництво будівель і споруд, їх експлуата-

цію, будуть неоднакові. Також значний вплив на цінність землі як об'єкта нерухомості є екологічний стан як безпосередньо ділянки, на якій розташований об'єкт, так і прилеглих земель.

Розгляд землі у складі нерухомості дозволяє зробити висновок, що земельна ділянка є основою життєдіяльності людини. Саме непорушність та довговічність, основні властивості землі як об'єкта нерухомості, дозволяють мати стабільні податкові надходження з будь-якої земельної ділянки, залученої до обігу. Однак розглядати землю лише як об'єкт нерухомості недостатньо. Для повного тлумачення економічної сутності землі як об'єкта оподаткування доцільно розглянути її як товар, тобто об'єкт купівлі-продажу.

Сутність землі як товару полягає в тому, що вона включає в себе одночасно і благо, необхідне споживачам, і затрати або інвестиції, без яких володіння і користування

земельною ділянкою практично неможливе [9, с. 29].

Ще з давніх часів володіння землею вважалося престижним та свідчило про високий статус землевласника, адже саме земля забезпечує своїх власників усім необхідним. З цього приводу Дж. Медісон, один із перших засновників конституції США, стверджував, що “the class of citizens who provide at once their own food and their own raiment, may be viewed as the most truly independent and happy”<sup>1</sup> [10, с. 15]. Саме тому і зараз, здобуваючи право на земельну ділянку, володіння землею стає психологічно привабливим, оскільки земля відіграє вирішальну роль у формуванні і зміцненні соціальних верств суспільства. П'ять рівнів потреб, які задовольняються землею як товаром, у свідомості людей об'єднуються у певну ієрархію і підпорядковуються принципу відносного домінування. Задовольняючи ці потреби, земля стає основою самореалізації, саморозвитку потенціальних можливостей людей.

Згідно із законодавством більшості держав, у тому числі й України, особи, які мають у власності земельну ділянку, мають право її продати, подарувати, передати у спадщину, віддати у заставу, здати в оренду, обміняти, внести у статутний капітал підприємств, банків тощо, тобто мають право розпоряджатися нею на свій розсуд як нерухомим майном. Це право приводить до виникнення земельного обігу, а розвинений земельний обіг, у свою чергу, передбачає наявність земельного ринку<sup>2</sup> [11].

Для здійснення більшості операцій на земельному ринку, а також для оподаткування необхідно правильно оцінювати землю. У світовій практиці поширення набула оцінка землі за її ринковою вартістю (market value assessment) та нормативна грошова оцінка (area-based assessment) [12, с. 35-37].

<sup>1</sup> “та частина населення, яка може забезпечити себе власними харчами та одягом, може вважатися дійсно незалежною та щасливою.”

<sup>2</sup> системи організаційно-правових і економічних відносин, що виникають у процесі перерозподілу земель та прав на них між суб'єктами цього ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції.

Оцінка землі за ринковою вартістю використовується набагато частіше, ніж нормативна грошова, та застосовується у всіх країнах ОЕСР та багатьох інших, де земельний ринок досить розвинений. Вартість землі у цьому випадку визначається як “the price that would be struck between a willing buyer and a willing seller in an arm's length transaction”<sup>3</sup> [12, с. 36].

В Україні застосовується нормативна грошова оцінка<sup>4</sup> земель, яка згідно з вітчизняним законодавством є базою для визначення розміру державного мита при оформленні успадкування, дарування та міни земельних ділянок, що перебувають у власності, розміру земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності, що передаються в оренду [13].

Оцінка землі за ринковою вартістю має низку переваг, однак застосовувати її у вітчизняних умовах неможливо. Це зумовлено нерозвиненістю земельного ринку України, відсутністю належної законодавчої бази, а також незавершеністю земельних реформ, що у свою чергу перешкоджає формуванню цілісної земельної політики в країні.

О. Уільямсон, відомий американський економіст, в одній із своїх робіт описав чотири рівні, що формують розвинений земельний ринок та відрізняються один від одного ступенем впливу на ринкові операції [14, с. 13-14]:

організація взаємодії із зовнішнім середовищем (embeddedness) пов'язана з культурними цінностями, які формуються у межах певної країни;

державні структури (governance structures) впливають на формування ціни на землю, відіграють певну роль у створенні «правил гри» на ринку, встановлюють обмеження на тип землекористування;

<sup>3</sup> “ціна, що застосовується в операціях між незалежними особами, які не мають ніяких особливих особистих відносин один з одним, тобто ціна, що складається в умовах вільної ринкової конкуренції.”

<sup>4</sup> одночасне визначення кадастрової вартості всіх земельних ділянок у межах адміністративно-територіальних утворень (областей, районів, міст, поселень і т.п.) по оцінним зонам на певну дату.

перерозподіл ресурсів (resourceallocation) описує фактичні операції, що здійснюються на ринку землі, взаємодію між суб'єктами ринку та визначення ціни на землю;

економіко-правове середовище (institutional environment) складається з правової бази, кадастрової системи, системи земельного оподаткування та фінансового ринку. Слабке економіко-правове середовище може перешкодити і навіть паралізувати ефективне функціонування ринку землі.

Саме вдосконалення економіко-правового середовища та узгоджене функціонування всіх чотирьох рівнів буде сприяти формуванню вітчизняного розвиненого земельного ринку та збільшенню податкових надходжень до державного бюджету.

Поряд з вивченням землі як об'єкта нерухомості та товару необхідно також мати чітке уявлення про землю як про засіб виробництва. Значення землі для різних галузей народного господарства неоднакове. Так, якщо у промисловості, житловому фонді та транспортній сфері земля використовується як просторовий базис, то у сільському господарстві вона виступає головним засобом виробництва, джерелом добробуту та прибутковості.

Як головний засіб виробництва земля має ряд особливостей, що істотно відрізняють її від інших засобів виробництва.

На відміну від інших існуючих засобів виробництва, не зв'язаних із постійністю місця, землю не можна замінити іншим засобом виробництва, оскільки жодний виробничий процес у сільському господарстві не може здійснюватися без прямого залучення землі.

Ще одна відмінність землі як засобу виробництва полягає в тому, що вона неоднорідна за якістю, тобто при рівних вкладеннях в одиницю площі кількість одержуваної продукції може значно відрізнитися.

Черговою особливістю землі є її територіальна протяжність і постійність розташування ділянок, завдяки чому виникає можливість активно застосовувати у сільському господарстві мобільні машини та збільшувати ефективність землекористування.

Характер використання землі в сільському господарстві багатоплановий: на ній

обробляється велика кількість різних видів сільськогосподарських культур: зернових, технічних, кормових, плодкових та інших.

Родючість ґрунту – найцінніша властивість землі як засобу виробництва. Адже завдяки цій ключовій особливості земля при правильному її використанні не зношується, не погіршується, а, навпаки, покращує свої властивості, тоді як інші засоби виробництва зношуються та замінюються новими у процесі праці.

На жаль, доводиться констатувати, що ефективність використання сільськогосподарських земель в Україні значно нижча, ніж у середньому у Європі. Головними причинами цього є: тривале безгосподарне ставлення до землі, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, невиважена цінова політика. Усі ці чинники призводять до неефективного землекористування та деградації земель.

До того ж у вітчизняній практиці ставки податку на землі сільськогосподарського призначення дуже низькі, а це у свою чергу сприяє надмірній концентрації земель у крупних землекористувачів та не забезпечує додаткових надходжень до бюджетів.

Таким чином, використання землі як засобу виробництва пов'язане з переробною діяльністю, у процесі якої здійснюється обробка ґрунту і вирощування сільськогосподарської продукції. Така форма використання землі також носить економічний характер та впливає на ефективність системи земельного оподаткування. Для покращення ефективності землекористування доцільним є збільшення ставки земельного податку на землі сільськогосподарського призначення. У цьому випадку, з одного боку, держава матиме додаткову можливість збільшення податкових надходжень до бюджету, а з іншого – зможе надати податкові пільги для осіб, що обробляють малопродуктивні і віддалені ділянки земель, або для осіб, що розширюють площі під багаторічними насадженнями і т.д.

Розглянувши економічну сутність землі з точки зору об'єкта нерухомості, товару та засобу виробництва, доцільним є розгляд

інших концепцій, існуючих в економічній літературі.

Так, В. Книш, виходячи з пріоритетності функцій землі (екологічної, економічної і соціальної), розглядає її як сукупність трьох елементів: «поєднання особливостей використання землі як природного ресурсу (частини навколишнього природного середовища); основного засобу виробництва (використання землі для сільськогосподарського виробництва); територіального базису (використання землі для розселення й розташування об'єктів соціальної інфраструктури)» [15].

А. Третяк пропонує подвійний підхід до вивчення сутності землі: як власне територіального базису та інтегрального природного ресурсу [7, с.112].

Оскільки увага багатьох авторів зосереджена на розгляді землі як природного ресурсу, доцільним є вивчення проблеми її раціонального використання.

За сучасними оцінками, упродовж усієї історії свого існування людство зруйнувало 2 млрд. гектарів родючих ґрунтів – це перебільшує нині оброблювані поля та пасовиська, площа яких становить близько 1,5 млрд гектарів. Територій, яких не торкнулася діяльність людини, у світі залишилося не так уже й багато – лише 39% від усієї площі Землі [16, с. 331]. У табл. 2 наведена площа територій, що збереглися у природному стані в деяких країнах світу.

Таблиця 2

Площа територій, що збереглися у природному стані

Країна	Загальна площа земель, млн км <sup>2</sup>	Площа земель, незайманих господарською діяльністю, млн км <sup>2</sup>	Відсоток від загальної площі земель
Україна	0,579	0,05	8,6
Російська Федерація	17,098	7,5	43,9
Канада	9,984	6,4	64,1
Австралія	7,692	2,5	32,5
Бразилія	8,515	2,4	28,2
Китай	9,706	1,8	18,5

Отже, із зазначеного вище випливає, що, з одного боку, земля представляє собою природний ресурс, що характеризується простором, рельєфом, ґрунтами, рослинним і тваринним світом і оцінюється з позиції можливості виконання нею багатоцільових функцій, не завжди пов'язаних з отриманням доходу. З іншого ж боку, земля розглядається як складова і невід'ємна частина будь-якого об'єкта нерухомості і оцінюється з позиції корисності і прибутковості використання конкретної земельної ділянки.

У цілому проведений в роботі аналіз і дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1) для повного тлумачення сутності землі як об'єкта оподаткування необхідно враховувати її особливості з точки зору можливості багатофункціонального використання;

2) аналіз сутності землі як частини нерухомого майна показав, що саме непорушність та довговічність, основні властивості землі як об'єкта нерухомості, дозволяють мати стабільні податкові надходження з будь-якої земельної ділянки;

3) з огляду на світову практику з питання оцінки землі та функціонування земельного ринку доцільним є вдосконалення вітчизняного земельного законодавства з цього приводу та завершення земельних реформ, це сприятиме формуванню цілісного уявлення про землю як товар;

4) аналіз землі як засобу виробництва показав, що вона використовується у сільському господарстві неефективно, що у свою чергу призводить до деградації земель, для запобігання цьому пропонується більш активно залучати землі до обігу, що буде сприяти формуванню цілісного земельного ринку та більш ефективному використанню землі.

Що стосується проблем формування вітчизняного земельного ринку та доцільності залучення земель сільськогосподарського призначення до обігу, то наразі вони потребують більш детального наукового дослідження, що робить їх перспективним напрямком подальших досліджень.

### Література

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст. 27.
2. Закон України «Про охорону земель» від 16.10.2012 № 5462-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 349.
3. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 № 1378-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 15. – Ст. 229.
4. Лойко П.Ф. К проблеме оценки природных ресурсов и земли как составляющих национального богатства страны / П.Ф. Лойко // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2002. – № 2-3. – С. 11-12.
5. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами / А.М. Третяк, О.С. Дорош. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
7. Лебедева О.И. Земля как экономическая категория / О.И. Лебедева // Проблемы современной экономики. – 2013. – №3(47). – С. 124-129.
8. Richard F. Dye. Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation / F. Dye Richard, W. England Richard. - Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy, 2010. – 34 p.
9. Третяк А.М. Теоретичні основи землеустрою / А.М. Третяк. – К.: Аграрна наука, 2002. – 152 с.
10. Barnes P. With liberty and dividends for all: how to save our middle class when jobs don't pay enough / P. Barnes. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2014. – 29 p.
11. Паньків З.П. Земельні ресурси / З.П. Паньків. – Л.: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 272 с.
12. Bird R. Land and property taxation in 25 countries: a comparative review / R.M. Bird, E. Slack // CESifo DICE Report. – 2005. – №3. – 42 p.
13. Кабінет Міністрів України. Постанова від 23.11.2011 № 1278 Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення. – Київ, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
14. Land in Europe: prices, taxes and use patterns // EEA Technical report. – 2010. – № 4. – 29 p.
15. Книш В.І. Принцип поєднання особливостей використання землі як природного ресурсу, основного засобу виробництва і територіального базису / В.І. Книш // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. – 2002. – №10. – 347 с.
16. Сидоренко І.І. Аналіз підходів щодо формування ефективного економіко-екологічного землекористування / І.І. Сидоренко // Вісник Чернігівського Національного технологічного університету. – 2013. – №4(70) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.stu.cn.ua](http://www.stu.cn.ua).

*Надійшла до редакції 24.10.2014 р.*

**ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ДИНАМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ХОЛДИНГУ**

У період трансформаційних процесів в економіці України вхід на ринок країни великих міжнародних корпорацій означає для вітчизняних учасників появу серйозних конкурентів, які мають значні ресурси для реалізації своїх конкурентних стратегій (наприклад, низьких цін). Результатом цього може стати зменшення числа національних фігурантів, насамперед за рахунок централізації капіталу, зростання продуктивності праці і т.п. Для зміцнення конкурентних позицій українських інтегрованих об'єднань (далі – холдингів), які являють собою, для цілей цього дослідження, групу промислових підприємств, що керуються з єдиного центру, необхідно забезпечити їх динамічну стійкість. Головною стратегічною метою фірми у сучасних умовах є приріст вартості бізнесу, який служить цільовою функцією у системі управління динамічною стійкістю. Для досягнення найкращих результатів необхідно мати адекватний інструментарій, що дозволяє вимірювати вартість з високим ступенем надійності, сучасні концепції, моделі.

Питання управління вартістю бізнесу достатньо мірою опрацьовані вітчизняними та зарубіжними вченими. Вони являють собою цілий пласт наукових пошуків і практичних рекомендацій, які тою чи іншою мірою використовуються у практичній діяльності. Торкнемося цих методів тільки в тій частині, яка необхідна для побудови фінансової моделі системи управління динамічною стійкістю.

Застосування у прикладній економіці вартісного підходу набуло достатньо високого визнання серед фахівців даного профілю. Для публічних компаній – це стандартний інструментарій управління. Для непублічних

компаній вартісне управління – VBM (Value Based Management) не менш актуальне, тому що дозволяє власникам промислових підприємств та іншим стейкхолдерам привести в рівновагу їх цілі, які часто носять суперечливий характер. Крім того, VBM є досить універсальною моделлю як для оцінки майбутніх придбань / інвестицій холдингу, компаній, так і для аналізу поточного стану бізнес-портфеля.

Для українських реалій використання на практиці цього підходу несе ряд обмежень при застосуванні, оскільки за відсутності розвинутого ринку цінних паперів та практики корпоративного управління використання підходу привносить свої особливості. Тому доцільне подальше вивчення та дослідження питання впровадження концепції управління, заснованої на вартісному підході, та вибір адекватного українським підприємствам інструментарію.

Концепція управління, заснована на вартості (Value Based Management – VBM), була розроблена і застосована в General Electric задовго до її широкого розповсюдження, якого вона набула з кінця 1980-х років. Авторами концепції вважаються А. Раппопорт [1] і Дж.Б.Стюарт. З тих пір багато зарубіжних і вітчизняних авторів доповнюють і вдосконалюють цю концепцію. Вагомий внесок у розвиток концепції внесли Т. Коупленд, Д. Муррін, Т. Колер [2], А. Ербар, Дж. Б. Стюарт III [3] (застосування показника EVA в концепції). П. Бергер і Е. Офек [4, с. 1175] розглядали вплив диверсифікації на вартість корпорації і дійшли висновку, що ціна акцій у середньому на 15% нижче при диверсифікації (продаж з дисконтом). Суттєвий внесок у розвиток показника

© М.Г. Лазарева, 2014

EVA внесли вчені Дж.Фельтман, І. Грант [5], Р. Фергюсон, Дж. Ренцлер [6].

І.В. Івашківська пов'язала економічну додану вартість з роботою ради директорів [7] та розробила методологію системи інтегрованого управління вартістю компанії, яка реалізована в концепції гармонічної компанії та її характеристиках: архітектури капіталу, яка охоплює фінансовий, інтелектуальний та соціальний капітали. С.В. Тупкало та В.Н. Тупкало запропонували модель піраміди виручки: “це структурована за однозначно виділеними ієрархічними рівнями управлінської відповідальності компанії формула виручки” [8]. У свою чергу ця формула представляє собою арифметичну модель факторного аналізу, яка відображає види продукції та їх частку в загальному обсязі реалізації, фактори ціни та інші.

В.С.Романов і Е.Б. Кукіна [8] провели досить докладний аналіз появи та використання показника EVA в історичному ракурсі. Автори навели результати дослідження практичного використання показника в різних галузях та країнах, які проводилися в різні періоди часу вченими С. Ченом, Дж.Л. Доддом (1996), Д. Мадитиносом та іншими (2007), Г. Біддою та іншими (1996), Г. Фельтамом та іншими (2004). Було виявлено низку недоліків та проблем моделі. Далі автори провели емпіричні дослідження в умовах Росії використання цього показника та дійшли висновку, що показники економічної доданої вартості не здатні добре пояснити прибутковість інвесторів.

К.В. Багацька стверджує, що додана вартість складається з двох компонент: внутрішньої і зовнішньої. При цьому автор дійшов висновку, що “зовнішня складова доданої вартості може бути достовірно визначена лише підприємствами-учасниками фондового ринку, а також підприємствами, щодо яких укладались угоди про продаж або висувались пропозиції стосовно укладання угод реорганізації. Решті підприємств для оцінки доданої вартості та її модифікацій, що пропонуються інструментарієм VBM, варто використовувати методи економічного прогнозування і оцінювати прогнозовані величини майбутніх грошових потоків” [10]. До

схожого висновку дійшла З.О. Коваль, яка вивчає оцінку ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємствами, які здійснюють діяльність в екосистемі інновацій [11].

І.В. Новикова пропонує покласти в основу науково-методичного підходу до вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю підприємства такі теоретичні концепції: “вартісно-орієнтоване (ціннісно-орієнтоване) управління (VBM-підхід); динамічну теорію стратегічного управління; концепцію життєвого циклу підприємства (організації)” [12].

О.Л. Єськов, В.С. Рижиков, В.О. Макарова в роботі [13] запропонували адаптивну систему управління вартістю підприємства, яка складається з таких етапів: визначення точки відліку – визначення різними методами вартості підприємства; визначення основних факторів вартості; впровадження системи оперативного контролю; проведення систематичного контролю результатів діяльності; підготовка персоналу до впровадження системи оперативного контролю над вартістю активів; утворення системи оцінки управлінських рішень; аналіз внеску підрозділів у вартість компанії.

О. Димшаков проаналізував різні методи оцінки бізнесу та дійшов висновку, що “для цілей управління вартістю компанії може використовуватися кілька методів оцінки і відповідно кілька показників вартості. Ці показники не підлягають інтегруванню, вони аналізуються окремо, порівнюються між собою і служать для прийняття різних управлінських рішень” [14]. Автор теж вказує на досить обмежене використання всіх методів оцінки вартості, які застосовуються у світовій практиці у зв'язку з нерозвиненим фондовим ринком Росії.

Різними питаннями вартісно-орієнтованого підходу займаються вчені: В.Є. Єсіпов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова [15], Г.В.Козаченко, Г.І. Янчук [16] та інші.

Для диверсифікованого портфеля бізнесів і різної за складом частки участі власників у конкретних підприємствах бізнес-портфеля концепція вартісного управління дозволяє кожному учаснику бізнес-системи –

холдингу знайти збалансовані цілі, вибудувати механізм, що дозволяє ними управляти і оцінювати результати такого управління.

VBM спочатку передбачає взаємодію чотирьох елементів:

1) оцінювання – вибір методів оцінки вартості для акціонерів;

2) стратегія – визначення шляхів, за допомогою яких буде досягнута основна мета – приріст вартості для акціонерів;

3) фінанси – визначення основних факторів, які впливають на приріст вартості;

4) корпоративне управління – встановлення комунікативних зв'язків і урівноваження інтересів власників і менеджерів, формування відповідної системи інститутів.

Перший елемент – вибір вимірників вартості бізнесу. Традиційно в якості вимірників використовуються такі моделі:

1. EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість: чистий операційний прибуток після сплати податків за вирахуванням витрат на капітал;

2. MVA (Market Value Added) – додана ринкова вартість: різниця між вартістю акцій, що котируються на ринку та сумою скоригованої балансової вартості позикових коштів і акціонерного капіталу, вкладеного в компанію;

3. SVA (Shareholder Value Added) – акціонерна вартість: різниця між розрахунковою і балансовою вартістю акціонерного капіталу (спрощено);

4. CFROI (Cash Flow Return on Investments) – прибутковість інвестицій на основі грошового потоку: ставлення скоригованого на рівень інфляції грошового потоку від операційної діяльності до розміру інвестицій, скоригованих на рівень інфляції;

5. CVA (Cash Value Added) – грошова додана вартість, враховує тільки грошові складові вартості.

Список не є вичерпним, оскільки цей напрямок дослідження є молодим і показники, кожен з яких має свої переваги і недоліки, доопрацьовуються (див., наприклад, [8,10]). Ці показники розроблялися для умов і правил, які суттєво відрізняються від укра-

їнських реалій, тому їх застосування у практичній діяльності підприємств України є досить обмеженим і проблематичним. Виникла необхідність у пошуку моделі, яка б дозволяла оцінювати вартість бізнесу для власника у процесі оперативного і стратегічного управління для умов України. Наприклад, існує проблема при оцінці вартості бізнесу для компаній, які тільки придбані (або створені) і для яких порахувати вартість існуючими способами не уявляється можливим через негативні фінансові результати (на певному етапі часу). Вивчення існуючих досліджень у цьому напрямку показало досить обмежену кількість інструментів, які б допомагали оцінювати вартість придбаного збиткового підприємства, наприклад, на період адаптації його у портфелі.

*Метою* статті є побудова такої фінансової моделі у системі управління холдингом, яка б дозволяла вимірювати вартість як поточного портфеля бізнесів, так і венчурних та тільки придбаних бізнесів і забезпечувала б динамічну стійкість холдингу.

Основний елемент концепції вартісного управління – це стратегія досягнення приросту вартості. При її побудові необхідно враховувати всі фактори, які впливають як на вартість, так і на динамічну стійкість. Необхідне збалансоване поєднання зростання та ефективності бізнесу.

Довгострокова (стратегічна) мета розвитку холдингу може бути сформульована таким чином (див. рисунок): ефективне управління інтегрованим збалансованим бізнес-портфелем, стійке конкурентне становище бізнесів на ринках, що дозволяє забезпечити приріст вартості кожного бізнесу. Позитивний синергетичний ефект досягається за рахунок:

централізованого стратегічного управління;

використання єдиних корпоративних стандартів;

економії трансакційних витрат;

оперативної господарської самостійності бізнесів (для диверсифікованого холдингу найкраща модель управління).



*Розроблено автором.*

*Рисунок. Декомпозиція цілі холдингової компанії*

Для отримання позитивного синергетичного ефекту необхідне досягнення таких цілей:

1. Ефективне управління бізнес-портфелем – максимізація грошового потоку шляхом стратегічного управління:

входження у вигідний бізнес – незв'язана диверсифікація. Вартість холдингу зростає за рахунок придбання нового бізнесу, що відповідає критеріям відбору та моніторингу бізнесів у бізнес-портфель;

збалансований розвиток поточного бізнес-портфеля;

придбання бізнесів, побудова інтегрованих бізнес-ланцюжків;

вихід з бізнесів, які не відповідають критеріям відбору та моніторингу;

модернізація і розширення бізнесів – інвестування в розвиток існуючих бізнесів.

2. Ефективне управління фінансами – максимізація грошового потоку шляхом централізованого управління і контролю над інтегрованими фінансовими потоками:

отримання доходу шляхом використання вільних грошових коштів та майна;

акумулювання вільних грошових коштів підприємств на спеціальному рахунку (рахунках) банку (майстер-рахунок), управління рахунками за допомогою казначейсь-

ких процедур та отримання додаткових банківських доходів;

використання майна підприємств системи як застави при зовнішньому кредитуванні та збільшення сум отриманих кредитів;

податкове планування;

мінімізація вартості залучення коштів – внутрішньокорпоративне кредитування і економія за рахунок використання вільних грошових коштів системи;

використання фінансового інструментарію (фінансової компанії, банку, страхової компанії, – за наявності в холдингу) для залучення коштів у систему.

3. Забезпечення якості управління – здійснення процедур регулярного менеджменту на підприємствах і контроль на корпоративному рівні:

ефективна діяльність персоналу – реалізація єдиної кадрової політики для підтримки необхідного кваліфікаційного рівня співробітників підприємств;

ефективні технології управління (теорія обмежень, система безперервних покращень та ін.);

забезпечення економічної безпеки – створення централізованої системи економічної безпеки;

використання фінансового інструментарію для впровадження сучасних технологій та інструментів менеджменту.

4. Зниження трансакційних витрат централізації:

створення спільних центрів обслуговування;

створення єдиного інформаційного простору;

формування єдиних стандартів діяльності (єдина інвестиційна політика, єдина іміджева політика, єдині стандарти планування, бюджетування, єдина облікова політика тощо);

використання єдиного фінансового інструментарію.

Фінансова модель повинна мати можливість вимірювати вартість поточного бізнес-портфеля, включаючи тільки що придбані бізнеси, які знаходяться в інкубаційному періоді і не пройшли ще період адаптації в холдинговій компанії, а також оцінювати нові бізнеси, які включатимуться до бізнес-

портфеля у майбутньому. Найбільш відповідною для реалізації цих цілей (крім оцінки бізнесів в інкубаційному періоді) є модель вільних грошових потоків, яка у спрощеному вигляді може бути представлена таким чином:

$FCF$  (free cash-flow) =  $EBIT$  (1-Tax Rate) + Depreciation & Amortization - Change in Net Working Capital - Capital Expenditure

або

$FCF$  (вільний грошовий потік) =  $EBIT$  (1-ставка податку) + Амортизація - зміни в робочому капіталі - капітальні витрати,

де  $EBIT$  – earning before interest and taxes: прибуток до відрахування відсотків і податків.

Для розрахунку вартості бізнесу може бути використана формула [7, с. 56]

$$V_E = \sum_{i=1}^n \frac{FCFE_i}{(1+K_{E_1})^i} + \frac{TCF}{(1+K_{E_2})^n}, \quad (1)$$

де  $FCFE_i$  – потік вільних грошових коштів для власника в році  $i$ ;

$K_{E_1}$  – необхідна прибутковість на капітал власника для періоду від року 1 до року  $n$ ;

$K_{E_2}$  – необхідна прибутковість на капітал власника для залишкового періоду;

$TCF$  – сукупний потік грошових коштів у залишковому періоді.

Використання цієї моделі як базової для оцінки поточного бізнес-портфеля доцільно, оскільки вона більш адаптивна до умов України, ніж традиційно використовувані в VBM показники, такі як, наприклад, EVA, тому що:

1) модель FCF ґрунтується на прогнозах майбутнього, а EVA показник, який ґрунтується на даних минулого періоду і відноситься до тих, що відстають;

2) модель EVA і швидкі темпи зростання різноспрямовані явища: зі збільшенням темпів зростання бізнесу EVA зменшується в короткостроковому періоді, що стимулює менеджмент до обмеження заходів з розвитку бізнесу; FCF, навпаки, дозволяє враховувати як майбутній розвиток, так і поточний стан;

3) FCF краще вимірює грошовий дохід власників і дозволяє визначити, скільки гро-

шей система у змозі виплатити всім стейкхолдерам;

4) можна використовувати вільні грошові потоки для врахування у своїй фінансовій моделі інвестиційних можливостей компанії та визначенні суми інвестицій, що необхідна компанії;

5) FCF – корисний інструмент у разі залучення інвестора / інвестицій до бізнесу: коли використовується визначення вартості шляхом вільних грошових потоків, це підвищує у потенційного інвестора почуття довіри використання їх коштів;

6) для використання EVA необхідно проводити кілька десятків поправок у показники балансу для отримання чистого операційного прибутку NOPAT (Net Operation Profit After Tax), тоді як для розрахунку FCF практично не потрібно робити коректировок;

7) при розрахунку EVA виникають складнощі з розрахунком норми вартості власного інвестованого капіталу, тому що у власників і менеджерів виникають протилежні інтереси: менеджери прагнуть до зростання ефективності (відповідно зменшення вартості), а власники – до зростання вартості, необхідно шукати компроміс;

8) концепція EVA складніша для розуміння менеджерами середньої, а іноді й вищої ланки в Україні, тоді як модель FCF більш переконлива;

9) показник EVA дає ефект на етапі зрілості бізнесу, для розвивального бізнесу ця модель мало ефективна, на відміну від FCF (крім бізнесів, що знаходяться на етапі адаптації до існуючого бізнес-портфеля);

10) FCF дозволяє врахувати дискретність розвитку бізнесу (показник складається з двох частин: прогнозований грошовий потік на певний період (управління портфелем проектів на планований період) і постпрогнозованої величини грошового потоку (за межами прогнозованого періоду).

Таким чином, модель FCF доцільно використовувати як одну з компонент фінансової моделі системи динамічної стійкості холдингу при вимірюванні вартості поточного бізнес-портфеля. Застосування цієї моделі значно полегшує включення нового бізнесу у бізнес-портфель холдингу для випадків при-

дбання прибуткових на поточний момент бізнесів.

Однак модель FCF, на думку фахівців [17], має низку недоліків, пов'язаних з оцінкою поточного стану підприємств і при вибудовуванні мотиваційних програм для менеджменту. Цей метод має обмежене застосування для оцінки активів у бізнес-портфелі, які сьогодні не приносять зростання вартості (у тому числі, які щойно придбані), але можливо будуть генерувати грошові потоки у майбутньому. Метод капіталізації прибутку теж не підходить для такого випадку, тому що діяльність збиткова. Витратні підходи виявилися непридатними, оскільки перший розділ пасиву (власні кошти) негативний або має дуже маленьку величину (мінімальний розмір статутного капіталу). Бізнеси після покупки почали свою діяльність, але визначити, чи зростає вартість відомими методами, не уявляється можливим. Таким чином, при використанні традиційних методів оцінки в таких ситуаціях важко адекватно розуміти функціонування бізнесу і зусиль менеджменту. Тому для таких бізнесів розроблено спеціальний метод оцінки поточної вартості бізнесу, який дозволяє визначити зміну вартості в короткостроковому періоді.

Базові передумови запропонованої автором моделі: незважаючи на негативні результати у минулих періодах, при зростанні виручки, прибутку і активів вартість збільшується (зменшуючи збитки). У моделі CV<sup>1</sup> (Current Value) накладаються такі обмеження:

1) дивіденди не виплачуються у період застосування моделі (це обґрунтовано, тому що при покупці бізнесу або для венчурних проектів власники не очікують отримання дивідендів);

2) вартість не дисконтується, тому що використовуються короткі проміжки часу;

3) статутний капітал залишається незмінним.

Як початкова вартість компанії приймається вартість компанії на момент її покупки, тобто ціна угоди. У запропонованій моделі поточна вартість бізнесу розраховується за формулою

<sup>1</sup> Назва запропонована автором.

$$V_1 = I_{rs} \cdot I_a \cdot V_0, \text{ при } P_0 > 0 \text{ і } P_1 > 0, \\ \text{або} \\ V_1 = \frac{1}{I_{rs}} \cdot \frac{1}{I_a} V_0, \text{ при } P_0 < 0 \text{ і } P_1 < 0, \quad (2)$$

де  $V_1$  – вартість бізнесу у першому звітному періоді;

$I_{rs}$  – індекс рентабельності продажів;

$I_a$  – індекс активів;

$V_0$  – вартість бізнесу у базовому періоді;

$P_0, P_1$  – прибуток у звітному та базовому періодах відповідно.

*Розроблено автором.*

Індекс рентабельності продажів розраховується за формулою

$$I_{rs} = \frac{P_1}{\frac{S_1}{\frac{P_0}{S_0}}}, \text{ при } P_0 < 0 \text{ і } P_1 < 0; \\ P_0 > 0 \text{ і } P_1 > 0, \\ \text{або} \quad (3)$$

$$I_{rs} = \frac{1 - \frac{P_1}{S_1}}{1 - \frac{P_0}{S_0}}, \text{ при } P_1 < 0 \text{ і } P_1 > 0,$$

де  $P_1$  і  $P_0$  – прибуток у звітному та базовому періодах відповідно;

$S_1$  і  $S_0$  – продажі у звітному та базовому періодах.

*Розроблено автором.*

Друга частина – індекс активів – розраховується за формулою

$$I_a = \frac{A_1}{A_0}, \quad (4)$$

де  $I_a$  – індекс активів;

$A_0, A_1$  – активи базового та поточного періодів відповідно.

*Розроблено автором.*

Індекс 0 присвоєно даним, що відносяться до періоду часу, який прийнятий за «точку відліку»; 1 – відповідно тим даним, що прийняті на момент розрахунку.

Оскільки ми використовуємо цю модель для щойно придбаних та венчурних біз-

несів, то як показник прибутку за основу береться ЕВІТ (дохід до виплати відсотків і податків), щоб оцінювати тільки операційну діяльність без обліку фінансової та інвестиційної (чистий приріст вартості). Тут передбачається, що менеджмент не впливає на величину необхідного фінансування і не визначає його джерела (ця функція реалізується на рівні управляючої компанії холдингу). Завдання для менеджменту на цьому етапі – приділяти увагу показникам рентабельності продажів і гармонійному приросту активів. Під продажами мається на увазі виручка від реалізації. Ці два фактори для менеджменту є контрольованими: менеджери здатні впливати на маржу і тим самим не тільки дбати про ефективність, але і про зростання вартості для акціонера.

Алгоритм застосування CV-моделі може бути таким:

1. Знаходимо показник операційного прибутку ЕВІТ у звітному і базовому періодах.

2. Розраховуємо індекс рентабельності по ЕВІТ за формулою 3.

3. Фіксуємо вартість компанії на початковий момент часу (ціна придбання).

4. Визначаємо відношення суми активів у розрахунковому періоді до суми активів у базовому періоді за формулою 4.

5. Обчислюємо вартість бізнесу у звітному періоді.

Розглянемо застосування моделі CV на прикладі. Є такі дані для знов придбаного бізнесу (див. таблицю).

Підприємство пропрацювало квартал. У першому стовпчику наведено дані на момент покупки (період 0), у другому стовпчику – дані після початку роботи підприємства (результати за підсумками кварталу). Із даних звіту видно, що збитки зменшилися. Визначимо, як змінилася вартість за цей період.

1. Розрахуємо індекс рентабельності:

$$I_{rs} = \frac{\frac{P_1}{S_1}}{\frac{P_0}{S_0}} = \frac{\frac{-630}{330}}{\frac{-650}{300}} = 0,88.$$

2. Знайдемо індекс активів:

$$I_a = \frac{A_1}{A_0} = \frac{440}{440} = 1.$$

## Дані для розрахунку вартості бізнесу, тис. дол. США

	0	1
ЧИСТИЙ ДОХІД (продажі)	300	330
СОБІВАРТІСТЬ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ	750	760
Сировина та матеріали	400	410
Оплата праці	200	200
Інші операційні витрати	150	150
ВАЛОВА МАРЖА	-450	-430
Адміністративні витрати	70	70
Витрати на збут	50	50
Витрати при централізації*	30	30
ОПЕРАЦІЙНИЙ ПРИБУТОК (EBDIT)	-600	-580
Амортизація	50	50
ПРИБУТОК ДО ВИРАХУВАННЯ ПРОЦЕНТІВ ТА ПОДАТКІВ (ЕВІТ)	-650	-630
Витрати за процентами	20	20
ПРИБУТОК ДО ОПОДАТКУВАННЯ (ЕВТ)	-670	-650
Податок на прибуток	0	0
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК	-670	-650
Дівиденди	0	0
Нерозподілений прибуток	-670	-650
Активи	440	440
оборотні	340	340
необоротні	100	100
Вартість придбання	500	

\* Частина трансакційних витрат, що розподілені на даний центр витрат.

3. Якщо спостерігаємо збитки, тобто  $i$ , то скористаємося для розрахунку другою частиною формули 2 і першою частиною формули 3:

$$V_1 = \frac{1}{I_{rs}} \frac{1}{I_a} V_0 = \frac{1}{0,88} \cdot 1 \cdot 500 = 567,5 \text{ тис. дол. США.}$$

Таким чином, вартість зросла на 67,5 тис. дол. США. Менеджмент може отримувати бонуси за зростання вартості. Щодо спрощення у прикладі ми показали, що активи не змінилися. У практиці таке зустрічається рідко.

*Висновки.* Пропонована до застосування фінансова модель системи управління динамічною стійкістю холдингу складається з двох базових моделей: FCF (Free Cash-Flow) та CV (Current Value). Перша компонента фінансової моделі – модель вільних грошових потоків, яка добре зарекомендувала себе у практичній діяльності, доцільно застосовувати для оцінки поточного стану портфеля бізнесів холдингу. За допомогою другої ком-

поненти – CV-моделі (авторська розробка) можна вимірювати діяльність бізнесів, які щойно були придбані і знаходяться в інкубаційному періоді адаптації до існуючого портфеля для випадків їх збиткової діяльності і відповідного відображення її у звітності. За допомогою CV-моделі можна проводити факторний аналіз і визначати ступінь внеску у вартість виручки, прибутку або активів оцінюваного бізнесу. Показники розраховуються на підставі квартальної бухгалтерської або управлінської звітності. Величина цього показника відбиває з досить високим ступенем достовірності приріст вартості за поточний короткостроковий період. Модель дозволяє вибудовувати мотиваційні програми для менеджменту. CV-модель була неодноразово використана при розрахунку поточної вартості бізнесу у перші кілька років після покупки нового бізнесу в корпорації “Укрпідшипник” для контролю і коригування управління на період його адаптації у загальному бізнес-портфелі групи. Запропонована

модель може стати одним з елементів майбутньої інтегрованої моделі управління вартістю підприємствами та потребує доопрацювання щодо конкретних умов діяльності конкретного бізнесу.

### Література

1. Rappaport A. Creating Shareholder / A. Rappaport // Value: The New Standard for Business Performance. – New York: The Free Press, 1986. – 564 p.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. / Т. Коупленд, Д. Мурин, Т. Колер. – М.: Олимп-бизнес, 2008. – 576 с.
3. Ehrbar A. The EVA revolution / A. Ehrbar, G.B. Stewart III // Journal of Applied Corporate Finance. – 1999. – № 12 (2). – P. 18-31.
4. Berger P.G. Bust up takeovers of value-destroying diversified firms / P.G. Berger, E. Ofek // The Journal of Finance. – 1996. – № 51(4). – P. 1175-1200.
5. Feltham G. Perhaps EVA Does Beat Earning-revisiting Previous Evidence / G. Feltham, I. Grant, C. Mbagwu, G. Vaidyanathan // Journal of Applied Corporate Finance. – 2004. – Vol. 16. – № 1. – P. 83-88.
6. Ferguson R. Does Economic Value Added (EVA) Improve Stock Performance Profitability / R. Ferguson, J. Rentzler, S. Yu // Journal of Applied Corporate Finance. – 2005. – Vol. 15. – P. 101-113.
7. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И.В. Ивашковская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 430 с.
8. Тупкало С.В. Методика решения задачи управления на основе оценки роста стоимости компании / С.В. Тупкало, В.Н. Тупкало // Системи управління навігації та зв'язку. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 176-180.
9. Романов В.С. Исследование взаимосвязи показателя EVA и стоимости компании на российском рынке капитала / В.С. Романов, Е.Б. Кукина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4 (8). – С. 38-57.
10. Багацька К.В. Особливості визначення доданої вартості підприємства в сучасних умовах / К.В. Багацька // Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання: зб. тез доп. Всеукраїнської наук.-практ. конф., Черкаси, 17 лютого 2012 р. – Черкаси: Вид-во ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – С. 7-9.
11. Коваль З.О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З.О. Коваль // Репозитарій Львівського Національного політехнічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12885/1/054\\_Ос%D1%96njuvannja%20efektiv\\_348\\_357\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12885/1/054_Ос%D1%96njuvannja%20efektiv_348_357_714.pdf).
12. Новикова І.В. Теоретичні основи вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю підприємства / І.В. Новикова // Економіка та управління підприємствами машинобудівельної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 106-116.
13. Еськов А.Л. Максимизация стоимости украинских предприятий как эффективный инструмент управления бизнесом / А.Л. Еськов, В.С. Рыжиков, В.А. Макарова // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 41-45.
14. Дымшаков А. Управляя – оценивай: проблема использования методов оценки бизнеса в России / А. Дымшаков // Управление компанией. – 2004. – № 9. – С. 38-41.
15. Есипов В.Е. Оценка бизнеса / В.Е. Есипов, В.В. Терехова, Г.А. Маховикова. – СПб.: Питер, 2003. – 648 с.
16. Козаченко А.В. Методы оценки стоимости предприятия: сущность и особенности применения / А.В. Козаченко, Г.И. Янчук // Экономика Крыма. – 2005. – № 13. – С. 69-74.
17. Теплова Т.В. Современные модификации стоимостной модели управления / Т.В. Теплова // Вестник Московского ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2004. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hse.wvu.ru/images/cmanager/63/4/documents/smsmuk.pdf>.

Надійшла до редакції 16.10.2014 р.

## МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА ОСНОВА НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації промисловість є однією з найважливіших галузей економіки, яка забезпечує економічне зростання, соціальний розвиток, формування неоіндустріальної економіки країни.

Неоіндустріалізацію треба розглядати як створення індустріального базису для інновацій, який у своєму розвитку пройшов дві фази. Перша фаза індустріалізації була зв'язана з електрифікацією продуктивних сил, яка завершилася у 70-х роках. Потім здійснився перехід до автоматизації – другої фази індустріалізації, коли продуктивні сили, устаткування, робочі місця почали стрімко автоматизуватися. З появою комп'ютеризованих технологій почався процес комп'ютеризації продуктивних сил, або їх "оцифрування", формування цифрової економіки, або інформаційної економіки. Виходячи з того, що простий технічний закон свідчить, що автоматизувати і комп'ютеризувати можна те, і тільки те, що попередньо електрифіковано, процес індустріалізації можна вважати двоєдиним, двофазним.

Неоіндустріалізація – це насамперед економіка трудозбереження, економія праці, робочої сили, мінімізація монотонних режимів робочого часу, розширення сфери використання творчої праці, відповідно збільшення кількості людей з вищою освітою, підвищення ролі науки й освіти.

Неоіндустріальна економіка – це дійсно наукомістка економіка, безвідхідне, націлене на трудозбереження, на рециркуляцію ресурсів господарство, коли відходи перетворюються в ресурси повторного промислового використання.

Тому головний напрям сучасної промислової політики спрямовано на формування неоіндустріальної економіки, і полягає він у формуванні умов поліпшення ділового й інвестиційного клімату, у всебічному заохо-

ченні розвитку високотехнологічних і конкурентоздатних виробництв, у сприянні прогресивним структурним перетворенням у сфері адаптації до включення країни у світогосподарські зв'язки, у посиленні уваги до інноваційної складової економічного зростання.

Саме тому набуває актуальності необхідність постійного контролю за станом і розвитком промисловості у цілому та машинобудівної галузі зокрема, яка є ключовою для поширення впровадження передових машин, устаткування і виробничих процесів в інших галузях економіки. Машинобудування лідирує серед галузей промисловості у використанні високих технологій. Звичайно його вважають менш наукомістким сектором порівняно з такими інноваційними галузями, як інформаційно-телекомунікаційні технології або фармацевтика, але досить значна частина біо- і нанотехнологій, виробництва сучасних матеріалів, мікро- і фотоелектроніки значною мірою залежить від інновацій у машинобудівній галузі та її інноваційної продукції.

Велика частина продукції машинобудування відноситься до інвестиційних товарів, які необхідні для здійснення капітальних вкладень у широкому спектрі галузей економіки. Частина постачальників інвестиційних товарів забезпечують відразу кілька галузей економіки, що знижує загрозу скорочення виробництва; до таких відносяться, наприклад, підприємства, що випускають підйомно-транспортне устаткування – крани і конвеєри.

На машинобудування має значно більший вплив коливання економічної кон'юнктури, ніж на інші галузі економіки. Воно сильно залежить від інвестиційної активності компаній, що купують машини й устаткування.

Таким чином, актуальність проведеного дослідження обґрунтована тим, що провідна роль у формуванні неоіндустріальної економіки належить промисловості, у структурі якої найбільшу питому вагу, 12%, має машинобудівна галузь.

У результаті проведеної роботи визначено основні проблеми внутрішнього ринку машинобудівної галузі, її фінансового, інноваційного, кадрового забезпечення, державного регулювання діяльності монополістів і запропоновано заходи щодо їх подолання, що прискорить формування матеріально-технічної основи неоіндустріальної економіки України [1].

Дослідженню проблем побудови неоіндустріальної економіки в Україні відведено важливу роль у працях О.І. Амоші, В.П. Вишневського, Л.О. Збарзської (досліджено проблеми нової промислової політики України, фундаментом якої є неоіндустріалізація) [2], Г.О. Єпішенкової (досліджено проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування, розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв, ефективність модернізації підприємств залежно від сучасних тенденцій і попиту на машинобудівну продукцію) [3], А.О. Задоя (зроблено аналіз деіндустріалізації в Україні, виявлено форми деіндустріалізації, необхідність проведення нової індустріалізації, яка б орієнтувалася на формування індустріальної бази нового етапу розвитку продуктивних сил) [4], В.О. Кондратьєва (досліджено стан та перспективи розвитку глобального машинобудування, його вплив на розвиток неоіндустріальної економіки) [5], Я.А. Жаліла, О.В. Собкевича, А.В. Сухокурова (проаналізовано сучасний стан і можливості ефективного використання інноваційного потенціалу промисловості, визначено пріоритетні напрями та інструменти інноваційного розвитку у стратегії модернізації промисловості України) [6], Я. Ромусік (розглянуто тенденції розвитку вітчизняного машинобудівного комплексу з урахуванням світових тенденцій та прогнозів розвитку даного сектору промисловості, визначено проблеми щодо напрямів розвитку окремих галузей комплексу) [7] та інших авторів. Проте вимагають подальшого дослідження

проблеми, що виникають у машинобудівній галузі стосовно підвищення інноваційної активності підприємств, бо від цього залежить прискорення процесу формування неоіндустріальної економіки України.

*Мета* статті – дослідити інноваційну активність підприємств машинобудівної галузі і визначити її вплив на процес формування неоіндустріальної економіки України, зробити відповідні висновки щодо прискорення даного процесу.

Забезпечення розвитку машинобудування є необхідною передумовою формування неоіндустріальної економіки країни та її конкурентоспроможності. Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2014 р. відповідає 84 місцю [8], а рейтинг України за глобальним індексом інновацій у 2014 р. – 63 місцю [9], і ці показники потребують подальшого удосконалення.

Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, що забезпечує технічну озброєність, комплексну механізацію і автоматизацію процесів виробництва.

За підсумками 2013 р. у машинобудівному комплексі порівняно з відповідним періодом минулого року падіння індексу промислового виробництва у цілому по машинобудуванню порівняно з 2012 р. склало 7,2%. Внаслідок кризи обсяги реалізованої продукції у діючих цінах у 2013 р. зменшилися на 40,4 млрд грн, або на 27,2%, порівняно з 2012 р. (табл. 1).

Інвестиції в основний капітал машинобудівної галузі у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшилися на 1470,8 млн грн. Протягом 2010-2013 рр. спостерігається зменшення експорту за усіма основними групами машинобудівної продукції, за винятком 2012 р. (у відсотках до попереднього року темпи становлять відповідно 113,1, 119,2, 104,0, 99,3%), навіть за позицією “Реактори ядерні, котли, машини” спостерігається зниження темпу зростання (у відсотках до попереднього року темпи становлять відповідно 112,5, 113,9, 106,3, 101,2%), і тільки за цією позицією у 2013 р. спостерігається зростання проти 2012 р., за усіма іншими позиціями темпи зростання відсутні (табл. 2).

Таблиця 1

Аналіз тенденцій розвитку машинобудівної галузі України (2010-2013 рр.) [1]

Показники	2010	2011	2012	2013
Індекс продукції, % до попереднього року	136,1	117,2	94,0	86,8
У тому числі:				
виробництво машин та устаткування	121,1	112,5	90,0	89,7
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	124,2	114,7	88,4	86,4
виробництво транспортних засобів та устаткування	161,9	122,6	100,1	79,6
виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів	123,8	121,5	79,8	89,3
виробництво інших транспортних засобів	172,0	122,9	103,8	78,2
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	99270,5	133469,0	148533,1	108134,0
Інвестиції, млн грн в основний капітал	4769,0	6334,0	7555,0	6084,2
У тому числі:				
виробництво машин та устаткування	2066	2543	3142	2271,4
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	1057	1438	1452	1001,3
виробництво транспортних засобів та устаткування	1645	2353	2961	2811,5
Прямі іноземні (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво транспортних засобів та устаткування), млн дол. США	1145,0	1171,4	1154,7	1102,4

Таблиця 2

Динаміка і товарна структура експорту української машинобудівної продукції [10]

Показники	2012		2013		Темп приросту, %
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	
Експорт української машинобудівної продукції	13284,2	100	10611,9	100	-20,1
В тому числі:					
84 реактори ядерні, котли, машини	3794,8	28,6	3840,9	36,2	1,2
85 електричні машини	3231,9	24,3	3134,1	29,5	- 3,0
86 залізничні локомотиви	4107,2	30,9	2463,6	23,2	- 40,0
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	585,5	4,4	375,6	3,5	- 35,8
88 літальні апарати	925,8	7,0	313,7	3,0	- 66,1
89 судна	345,1	2,6	191,1	1,8	- 44,6
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	293,9	2,2	292,9	2,8	- 0,3

Основними складовими українського експорту машинобудівної галузі є продукція важкого та залізничного машинобудування – 84-86 групи УКТЗЕД, сукупна питома вага яких становить 83,8 % (2012 р.) та 88,9 % (2013 р.) у структурі галузевого експорту. У 2013 р. порівняно з 2012 р. загальний експорт цих товарних груп знизився на 15,2% за рахунок падіння експорту залізничних локомотивів (на 40 %) і електричних машин (на 3%), тоді як експорт реакторів ядерних, котлів,

машин зріс на 1,2%. Суттєво знизився експорт літальних апаратів (на 66,1% порівняно з 2012 р.), суден (на 44,6%) і засобів наземного транспорту (на 35,8%).

Імпорт машинобудівної продукції у 2013 р. проти 2012 р. зменшився на 5,4%.

Машинобудування є одним із лідерів інноваційної діяльності у промисловості України. У 2013 р. питома вага інноваційно активних підприємств у галузі становила

28,8% від загальної кількості підприємств галузі (табл. 3), що на 12,0 в.п. більше, ніж у середньому по промисловості (16,8 %). Найбільша кількість підприємств, які впроваджували маркетингові (87 од.) та організаційні (95 од.) інновації, спостерігалася у 2009 р., найменша кількість – відповідно у 2013 р. (44 од.) та у 2011 р. (35 од.). Найбільшу (1599) кількість нових технологічних процесів було впроваджено у 2011 р., найменшу – у 2013 р. (692). Кількість підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, протягом 2005-2013 рр. коливалася від 101 (2006 р.) до 190 (2010 р.). Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, найменшою була у 2012 р. (317 од.), найбільшою – у 2013 р. (382 од.). Обсяги реалізованої інноваційної продукції машинобудування зросли у 2005-2013 рр. на 46,0% (з 9153,7 млн грн до 13367,8 млн грн) (табл. 4). Це відбулось за рахунок збільшення обсягів реалізації інноваційної продукції за напрямками “машини та устаткування” на 18,8% (з 3,2 до 3,8 млрд грн), електричне та електронне устаткування – на 62,5% (з 1,6 до 2,6 млрд грн), за напрямом “транспортне устаткування” – на 62,8% (з 4,3 до 7,0 млрд грн).

Протягом 2005-2013 рр. питома вага інноваційної продукції, що реалізувалася за межі України, була найбільшою у 2012 р. – 76,3% та найменшою – 38,4% у 2006 р. (табл. 5).

У 2013 р. частина машинобудування у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності у промисловості становила 37,5% та 43,4% у переробній промисловості. Найбільший обсяг фінансування у 2013 р. мало виробництво автотранспортних засобів, причепів та інших транспортних засобів – 39,4% від загального фінансування інноваційної діяльності машинобудівної галузі, а серед коштів найбільшу частину склали власні, тобто 58,9% від загального фінансування інноваційної діяльності зазначеного виробництва. Взагалі фінансування інноваційної діяльності підприємствами машинобудівної галузі здійснювалося переважно власними коштами, питома вага яких у середньому за аналізований період 2005-2013 рр. становила 79,1% [11].

Питома вага кредитів, наданих підприємствам машинобудівної промисловості, у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності у 2005-2008 рр. склала у середньому за період 6,8%, а у 2009-2013 рр. – зменшилася у середньому за період до 2,5%. Переважна більшість кредитів є коротко- та середньостроковими, що свідчить про спрямування кредитів на поповнення оборотних коштів підприємств. Фінансування інноваційних заходів здійснюється в основному за рахунок довгострокових кредитів, питома вага яких становить 13,6 % у структурі кредитів, наданих банками підприємствам машинобудування.

На низькому рівні залишається фінансування інноваційної діяльності у машинобудуванні коштами державного бюджету, з якого найбільший обсяг за аналізований період було виділено у розмірі 120,2 млн грн у 2008 р., що складає 4,0% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у машинобудівній промисловості.

Кошти з місцевих бюджетів та позабюджетних фондів у загальній структурі фінансування інноваційної діяльності у машинобудуванні у 2005-2013 рр. становили у середньому за період 2,2%, а у 2009 та 2011 рр. фінансування з цього джерела не здійснювалось взагалі.

Світовий досвід свідчить, що питома вага держави у фінансуванні інноваційних та науково-технічних робіт в економіці є вагомою і поступається лише приватному сектору. У 2010 р. питома вага держави в обсязі фінансування науково-дослідних робіт в економіці Франції становила 39,7%, Великої Британії – 32,1, Чехії – 39,9%. У Польщі та Литві цей показник становив відповідно 60,9 і 47,5 % і перевищував частку фінансування таких робіт приватним сектором [12].

У розвинених країнах світу значні обсяги державного фінансування (зокрема у формі грантів або субсидій) спрямовуються на підтримку інноваційної та науково-технічної діяльності саме у машинобудівній промисловості. Наприклад, корпорація «Boeing» протягом 1989-2006 рр. отримала від уряду США близько 5,3 млрд дол. США у вигляді

Таблиця 3  
Динаміка показників інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі України [11]

Показники	Роки										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств галузі, %	22,0	20,2	23,3	21,2	21,1	22,2	24,5	24,7	28,8		
Питома вага підприємств у загальній кількості підприємств галузі, що впроваджували: маркетингові інновації, % організаційні інновації, %	- -	- -	- -	4,6 5,0	4,4 4,9	3,4 2,1	3,5 1,9	2,7 3,4	3,2 3,1		
Питома вага підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, у загальній кількості підприємств галузі, %	8,6	5,7	8,9	8,4	7,3	10,1	9,8	10,1	11,6		
Впровадження нових технологічних процесів, од. У тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних процесів, од.	1273	798	755	996	1351	1428	1599	1247	692		
Питома вага підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, у загальній кількості підприємств галузі, %	429	242	303	362	522	241	222	268	243		
	20,1	18,3	19,1	17,3	16,8	17,6	19,4	18,3	21,3		

Таблиця 4  
Питома вага реалізованої інноваційної продукції машинобудівної галузі у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, % [11]

Показники	Роки										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Промисловість України	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3		
Машинобудівна галузь	18,2	14,8	15,6	16,8	13,0	10,5	8,2	10,0	10,2		
У тому числі: машини та устаткування електричне та електронне устаткування транспортні засоби та устаткування	18,3 17,0 18,6	14,5 14,8 15,0	11,7 19,6 16,5	11,6 15,7 20,3	11,4 14,8 13,6	13,3 10,2 8,4	14,0 8,0 4,3	13,6 10,0 7,4	11,4 21,0 14,8		

Таблиця 5  
Питома вага реалізованої за межі України інноваційної продукції машинобудівної галузі, % [11]

Показники	Роки										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Промисловість України	50,0	41,4	36,5	51,6	42,0	40,7	29,8	36,9	44,8		
Машинобудівна галузь	68,4	38,4	42,0	45,9	66,4	74,7	74,8	76,3	74,6		
У тому числі: машини та устаткування електричне та електронне устаткування транспортні засоби та устаткування	67,6 39,7 80,0	61,8 44,5 20,1	59,3 63,9 24,4	60,6 55,1 38,0	77,7 80,6 42,0	75,8 80,6 69,6	74,2 77,5 73,6	72,2 82,3 78,0	84,9 83,4 55,6		

субсидій та грантів, «Airbus» одержала 18 млрд дол. США субсидій від Європейського Союзу [13]. Вагому підтримку інноваційної діяльності отримують і інші виробники, наприклад світовий лідер з виробництва електричного обладнання «General Electric Company» протягом 2010-2012 рр. отримав на наукові дослідження та розробки 2,5 млрд дол. США (переважно від уряду США) [14].

Обсяги витрат на інноваційну діяльність у машинобудуванні у середньому за 2007-2013 рр. в Україні становили 2,0 млрд грн на рік (табл. 6), або 18,9 % від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність у промисловості.

Між тим загальні обсяги витрат на інноваційну діяльність у вітчизняному машинобудуванні значно поступаються таким витратам окремих світових виробників машинобудівної продукції. Наприклад, у 2010 р. витрати компанії Shlumberger (виробника нафтогазового обладнання) на інноваційну діяльність становили 6,1 млрд грн, Caterpillar (гірниче обладнання та будівельна техніка) – 10,8 млрд грн, Cummins (енергетичне обладнання) – 2,8 млрд грн, Mitsubishi Heavy Industries – 8,3 млрд грн [15]. У той час, коли питома вага витрат на здійснення зовнішніх та внутрішніх науково-дослідних робіт підприємствами машинобудівної промисловості України у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність у галузі у 2013 р. становила 24,6% і була найвищою серед інших видів промислової діяльності.

*Основні проблеми розвитку галузі.* Статистичні дані свідчать про негативні зрушення у машинобудівній галузі, незадовільний стан інноваційної діяльності галузі, що є наслідком значної низки проблем, з якими стикаються машинобудівні підприємства самої галузі і що уповільнюють їх розвиток, а також уповільнюють темпи впровадження інновацій в інші галузі господарства України і, таким чином, стримують формування неоперативної економіки України.

Насамперед слід виділити такі проблеми:

*внутрішнього ринку:*

неконкурентоспроможність вітчизняної техніки порівняно з імпортними аналогами, навіть такими, що були у використанні;

нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);

обмежений внутрішній попит на українську інноваційну машинобудівну продукцію (ІМП) у зв'язку з відсутністю системи підтримки (стимулювання) попиту на неї (лізинг, субсидування, підтримка експорту, офсет);

залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД;

незначний обсяг участі вітчизняних машинобудівних підприємств у міжнародних проектах, як, наприклад, авіаційних підприємств у міжнародних авіаційних проектах, що ускладнює їх доступ до сучасних технологій та принципів організації авіаційного бізнесу;

слабка диверсифікованість ринків збуту української ІМП;

*фінансового забезпечення:*

недостатній рівень платоспроможності та рентабельності підприємств машинобудівної галузі, що негативно впливає на їх фінансово-економічний стан, базові заводи з виготовлення складної техніки знаходяться у скрутному стані;

недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування;

відсутність реальних джерел фінансування призводить до унеможливлення реконструкції та технічного переоснащення підприємств галузі і забезпечення за рахунок цього високої якості машин та обладнання, що виготовляються, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;

відсутність фінансових механізмів та інструментів, які створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи;

*інноваційного забезпечення:*

низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

зношеність основних фондів машинобудівних підприємств та їх повільне оновлення (більша частина не оновлювалася протягом останніх 15 років), моральний і



Таблиця 6

Питома вага витрат за напрямками інноваційної діяльності у машинобудівній галузі України [11]

Показники	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага витрат на інноваційну діяльність у машинобудуванні у загальному обсягу витрат на інноваційну діяльність у промисловості України	23,8	25,0	25,2	31,6	19,1	26,8	37,5
Питома вага витрат на інноваційну діяльність у загальному обсягу витрат у машинобудуванні за напрямками:							
машини та устаткування	33,1	32,8	53,5	53,9	47,2	44,9	39,4
електричне, електронне та оптичне устаткування	38,8	39,6	13,6	9,7	11,6	9,5	11,3
транспортні засоби та устаткування	28,1	27,5	32,9	36,4	41,2	45,6	49,3
У тому числі:							
<b>питома вага витрат на внутрішні НДР</b>	20,2	13,6	23,5	24,9	24,0	20,4	28,8
за напрямками:							
машини та устаткування	7,9	8,1	15,6	17,5	14,6	13,7	19,7
електричне, електронне та оптичне устаткування	8,0	3,8	4,6	3,2	4,1	3,8	5,2
транспортні засоби та устаткування	3,3	1,6	3,4	4,2	5,3	2,9	3,9
<b>питома вага витрат на зовнішні НДР</b>	3,7	4,5	5,1	2,3	3,5	4,2	5,0
за напрямками:							
машини та устаткування	1,5	1,1	2,1	1,5	1,3	2,0	8,7
електричне, електронне та оптичне устаткування	0,2	0,3	0,5	1,9	0,1	0,3	0,4
транспортні засоби та устаткування	2,0	3,0	2,5	0,6	2,1	1,9	3,6
<b>питома вага витрат на придбання машин, обладнання та ПЗ</b>	34,5	42,1	40,7	39,7	45,7	40,4	28,3
за напрямками:							
машини та устаткування	17,9	20,2	29,5	26,5	28,0	26,5	17,1
електричне, електронне та оптичне устаткування	10,4	9,9	6,3	5,7	6,9	5,1	5,0
транспортні засоби та устаткування	6,2	11,9	4,8	7,5	10,7	8,7	6,3
<b>питома вага витрат на інші зовнішні знання</b>	1,1	1,3	0,8	1,3	1,5	0,9	0,8
за напрямками:							
машини та устаткування	0,6	1,2	0,5	1,0	1,0	0,6	0,5
електричне, електронне та оптичне устаткування	0,4	0,04	0,1	0,1	0,05	0,1	0,1
транспортні засоби та устаткування	0,1	0,01	0,2	0,3	0,5	0,1	0,2
<b>питома вага витрат на інші витрати</b>	40,4	38,5	29,8	31,8	25,1	34,2	37,2
за напрямками:							
машини та устаткування	4,2	2,1	5,8	7,4	2,3	2,0	1,2
електричне, електронне та оптичне устаткування	19,8	25,5	2,1	0,6	0,3	0,2	0,6
транспортні засоби та устаткування	16,5	10,9	21,9	23,8	22,5	32,0	35,3



фізичний знос устаткування та старіння технологій, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції, у тому числі й військового призначення;

*кадрового забезпечення:*

значний вплив кваліфікованих інженерних і робітничих кадрів;

недоліки у системі підготовки та перепідготовки кадрів для машинобудівної галузі (за замовленням підприємств машинобудівної галузі), що потребує її вдосконалення, створення навчально-науково-виробничих комплексів на базі профільних професійних та вищих навчальних закладів галузі з підготовки фахівців для машинобудівної галузі;

*державного регулювання:*

недостатній контроль з боку держави за діяльністю монополістів і посередників, що призводить до значного зростання вартості матеріалів, енергоресурсів та комплектуючих виробів.

Вирішення цих проблем дозволить активізувати розвиток як самої машинобудівної галузі, так і підвищити темпи впровадження інновацій в інші галузі господарства країни, прискорити процес формування неоіндустріальної економіки України.

На підйом машинобудівної галузі промисловості має великий вплив зміцнення інноваційного і науково-технологічного її потенціалу. З цією метою необхідно:

внести зміни до Податкового кодексу України, які передбачали б зменшення відсотків від податку на прибуток підприємств машинобудівного комплексу, які вкладають кошти в інноваційну діяльність, зокрема відповідно до розмірів витрат підприємствами на НДДКР;

опрацювати питання щодо введення пільгових кредитів на придбання вітчизняної ІМП, а також щодо звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ на устаткування, обладнання, комплектуючі, які не виробляються в Україні, але необхідні для технологічного переоснащення вітчизняних машинобудівних підприємств;

розробити систему стимулювання заохочення підприємців до використання у виробництві новітніх досягнень вітчизняної ІМП, організувати презентації для ознайом-

лення представників промислових підприємств з розробками науково-дослідних установ щодо проведення досліджень на замовлення промислового сектору;

здійснити на державному рівні патентно-кон'юнктурні та маркетингові дослідження на внутрішньому й зовнішньому ринках інтелектуальних та науково-технічних ресурсів з метою визначення перспективних сфер НДДКР у виробництві ІМП, інформаційної підтримки підприємств машинобудівного комплексу щодо здійснення власних НДДКР і закупівлі зовнішніх;

запропонувати Міністерству освіти і науки України переглянути і вдосконалити систему підготовки та перепідготовки кадрів для машинобудівної галузі з урахуванням її реальних потреб, створити навчально-науково-виробничі комплекси на базі профільних професійних та вищих навчальних закладів галузі з підготовки фахівців.

У підсумку запропоновані заходи дозволять прискорити формування неоіндустріальної економіки України.

Відповідно до визначених заходів подальшого дослідження потребують можливість внесення змін до Податкового кодексу, кредитування придбання вітчизняної ІМП. Необхідно розробити систему стимулювання заохочення підприємців до використання у виробництві новітніх досягнень вітчизняної ІМП.

## Література

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневы, Л.О. Збарзская // Экономика промисловості. – 2012. – № 1-2 (57-58). – С. 3-33.

3. Єпішенкова Г.О. Теоретичні та практичні аспекти модернізації машинобудівних підприємств України в умовах прискорення науково-технічного прогресу / Г.О. Єпішенкова, О.І. Довгун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2013/Economics/9\\_13729](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/9_13729).

4. Задоя А.О. “Нова індустріалізація” в стратегії випереджального переслідування / А.О.Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 21-29.

5. Кондратьев В.О. Глобальный рынок машиностроения. Специально для портала «Перспективы» / В.О. Кондратьев // Перспективы. Фонд исторической перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.perspectivy.info>.

6. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 152 с. – (Сер. “Економіка”, вип. 15).

7. Ромусік Я. Перспективи розвитку машинобудування України на тлі світових тенденцій / Я. Ромусік // Економіст. Науково-практичний журнал. – 2010. – № 9. – С. 22-25.

8. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>.

9. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2014 года / Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014>.

10. Товарна структура зовнішньої торгівлі України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Europe in figures – Eurostat yearbook-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Europe\\_-\\_Eurostat\\_yearbook](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Europe_-_Eurostat_yearbook).

13. Tom Miles, Tim Hopher. WTO upholds ruling on Boeing subsidies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/us-wto-aircraft-idUSBRE82C01T20120313>.

14. GE 2012 Annual Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ge.com/ar2012/>.

15. Кондратьев В. Постоянный задел на будущее / В. Кондратьев // Объединенное машиностроение. – 2011. – №2 (06). – С. 18-24.

*Надійшла до редакції 02.10.2014 р.*

## **МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Потреба у постійному моніторингу середовища і його адекватному відзеркаленні на рішеннях у процесі управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства викликана різкими змінами оточення суб'єктів господарювання. Це вимагає перегляду підходів до управління, удосконалення механізмів формування, забезпечення і підтримки стійкості становища. Система урахування завдань ведення бізнесу у напрямку стратегічної спрямованості, завдань розвитку відповідно до вимог забезпечення конкурентоспроможності, фінансової незалежності, завдань щодо якості продукції, організації обслуговування, виконання фінансових зобов'язань дозволяє створити ефективний механізм досягнення цілей господарювання, розв'язання проблемних питань.

На основі застосування системного підходу в управлінні досягається гармонійне поєднання, узгодженість управлінських дій і рішень, які збуджують роботу усіх бізнес-процесів на підприємстві; генерується потреба розвитку з урахуванням майбутніх переваг; упроваджуються принципи стратегічного управління діяльністю. У зв'язку із цим необхідність обґрунтування механізму формування системи стратегічного управління розвитком підприємства не викликає сумнівів і є важливою складовою у вирішенні проблем розгортання кризових явищ, проблем дестабілізації відносин і зв'язків на рівні підприємства, галузі, країни, проблем досягнення ефективності відтворювальних процесів на стабільній довгостроковій основі.

Проблема механізмів формування систем, розробки механізмів управління розвитком викликає зацікавленість багатьох вітчизняних дослідників, науковців ближнього і дальнього зарубіжжя [1-10]. Вагомим є внесок у вирішення окремих аспектів даної проблеми таких учених, як А.О. Алабугін,

В.Б. Артур, Д. Барні, Г.К. Губерна, Л.А. Костирко, А. Кульман, О.В. Раєвська, В.С. Пономаренко, О.Ю. Попова, О.М. Тридід, І.В. Філіпшин, Н.В. Цопа, О.М. Ястремська, Ю.П. Яценко. З аналізу наукових публікацій в економічній галузі знань випливає, що механізм управління здебільшого розглядається як сукупність: способів взаємодії суб'єктів господарювання; форм, структур, методів і засобів управління; програми управління, техніки управління, технічних засобів; цілей, стратегій, функцій, методів; процедур прийняття управлінських рішень, упорядкованих дій.

Грунтовними є дослідження механізму управління розвитком підприємства, у тому числі такими видами розвитку, як стратегічний, соціальний, сталий [4-8]; механізму формування стратегії розвитку [2, 10] та механізму формування фінансової стратегії [3].

Механізм управління розвитком підприємства розглядається О.В. Раєвською як найбільш активна частина системи управління, здатна забезпечити цілеспрямований розвиток підприємства [4, с. 225]. На думку дослідника, такий механізм є сукупністю: засобів управління (інструменти і важелі процесу розвитку), організаційних і економічних методів управління (способи, прийоми і технології щодо засобів управління). Глибина вивчення даного питання підтверджується обґрунтуванням компонентів механізму (мета і критерії її досягнення, фактори і методи управління, ресурси підприємства) і сукупності локальних механізмів – складових загального механізму (механізм управління цілями розвитку, механізм діагностики, механізм прийняття рішень з управління розвитком підприємства), що в цілому утворюють прикладний рівень формування механізму управління розвитком підприємства [4, с. 240].

© В.А. Харченко, 2014

І.В. Філіпішин досліджує механізм управління розвитком [8] як такий, що приводить у дію систему управління та реалізує способи взаємодії суб'єктів у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства. Схематично науковець представляє механізм у вигляді трьох блоків: 1) моніторинг, діагностика і оцінка розвитку (увага зосереджується на аналізі ділового оточення, ресурсів, ризиків, конкурентоспроможності, динаміки рівня розвитку, вартості підприємства); 2) планування (включає визначення цілей, координацію процесів, розробку стратегій тощо); 3) реалізація. У монографії [6, с.52] механізм управління розвитком на основі процесних інновацій розглядається як система методів (способів і прийомів) і моделей, які забезпечують високу ефективність бізнес-процесів. Також автори роботи стверджують, що для формування такого механізму доцільно використовувати методи аналізу, моделювання і прогнозування.

Механізм управління стратегічним розвитком у трактовці В.М. Сердюк [5] – це сукупність інструментів і методів впливу на діяльність суб'єктів господарювання, що узгоджують інтереси взаємодіючих сторін. І.І. Смачило виділяє такі складові механізму управління сталим розвитком, як суб'єкт, об'єкт, процес управління (методи і важелі управління) [7].

Відносно механізмів формування у проаналізованих наукових роботах визначається, що механізм формування стратегії розвитку є сукупністю цілей, потенціалу, ресурсів, напрямів, правил розвитку [2], об'єднує цілепокладання, операційні процеси та організаційне проектування – організаційна структура, система управління і людські ресурси) [10]. Механізм формування фінансової стратегії – це процес досягнення фінансових цілей через дії, стан, інструменти і правила [3].

Отримані наукові доробки є цінними, проте слід зауважити, що в нинішній час гострою є проблема побудови ефективної управлінської системи, яка б забезпечувала розвиток промислового підприємства. У цьому аспекті потребує обґрунтування механізм формування такої системи.

*Мета* статті полягає у розкритті змісту механізмів формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства.

Взагалі у поняття «механізм» вкладається різний зміст. Так, механізмом вважають внутрішній пристрій; систему, спосіб певного виду діяльності; сукупність станів і процесів, із яких складається будь-яке явище. Механізм управління розвитком як один із чисельних видів механізмів вважається зв'язуючою ланкою між теоретичними дослідженнями і їх практичним втіленням у діяльність підприємств, а також одним із концептуальних (методологічних) положень дослідження [4, 5].

Як довів критичний аналіз результатів досліджень щодо розв'язання економічних проблем суб'єктів господарювання, існує велике розмаїття різних осмислень поняття «механізм» [1-10]. Механізми управління процесами, явищами, станами систем можна умовно поділити за двома ознаками: за призначенням і за впливом на стан систем. Отже, за призначенням найчастіше розрізняють такі види механізмів управління, як організаційний, економічний, організаційно-економічний, господарський, адаптаційний, фінансовий, інноваційний, самозміцнюючий та ефективний. За впливом на стан систем здебільшого досліджуються механізми забезпечення, підтримки, формування, реалізації, стимулювання, взаємодії, інтеграції, функціонування, розвитку, розгортання (поширення), регулювання, виникнення, залучення, підвищення ефективності та оцінки (контролю, оптимізації тощо). Також не залишаються поза увагою дослідників такі актуальні проблеми сьогодення, як формування механізму інноваційного та інших процесів, формування механізму виникнення ризикових ситуацій, механізму управління розвитком тощо. Крім формування, над механізмами можуть здійснюватися такі дії, як розробка, реалізація, регулювання, оцінка і т.п.

Досліджуваний у даній роботі механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства представляє собою комплекс взаємопов'язаних управлінських рішень і дій, які на

основі засобів стратегічного управління розвитком, фінансово-економічних і виробничо-технічних методів управління, організаційних заходів налагоджують і забезпечують стабільну роботу підсистем і керованих елементів системи з урахуванням оточуючих умов господарювання.

Основне призначення механізму формування системи полягає:

у мінливому зовнішньому просторі: у вчасній перебудові і пристосуванні до нових правил бізнес-поведінки усіх складових частин системи зі збереженням зв'язків, важелів взаємодії, координаційних узгоджень;

при відносно стійкому оточуючому середовищі: у підтримці в робочому стані елементів і підсистем системи стратегічного управління розвитком, реалізуючи завдання і

функції формування системи, забезпечуючи виконання цілей управління.

Під робочим станом системи розуміється забезпечення виконання:

по-перше (головне), цілей розвитку промислового підприємства з урахуванням зовнішніх стимулів і перешкод;

по-друге, цілей управління виробництвом продукції, реалізацією продукції, ресурсним і фінансовим станом, тобто основними складовими внутрішньої підсистеми;

по-третє, цілей управління керованими елементами підсистем (приклад елементів: платоспроможність, фінансова стійкість, окремі види ресурсів тощо).

Розглядувана система безперечно має бути адаптована в управлінський процес на підприємстві. Так, місце системи стратегічного управління розвитком наведено на рис. 1.



Рис. 1. Зв'язок процесу управління і системи управління розвитком

Як впливає із рис. 1, система стратегічного управління розвитком підприємства, що заснована на системному управлінському підході, має активізувати позитивний досвід управлінських процесів і забезпечити можливість цілеспрямованого розвитку, що відповідає потребам і очікуванням підприємства відповідно до принципів, умов, цілей, завдань і функцій формування такої системи.

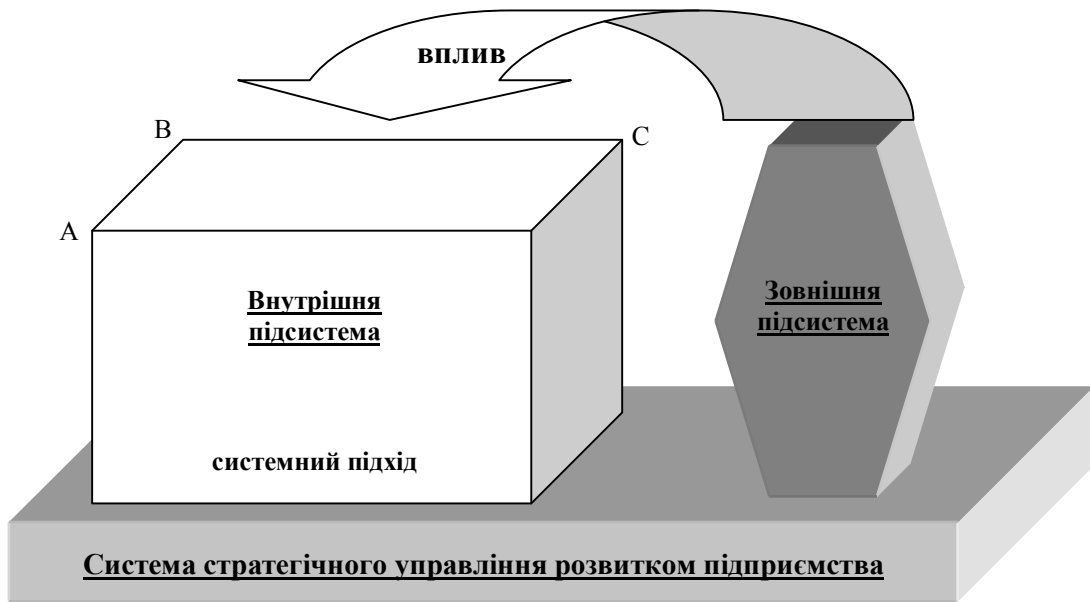
Отже, необхідність формування на підприємстві стратегічної системи управління розвитком пояснюється:

відсутністю єдиного цілісного підходу до розвитку підприємства;

недоліками в існуючих системах управління, що призводить до настання кризових ситуацій, до втрати ринкових позицій, ділової репутації, банкрутства;

неузгодженістю процесів управління, що викликає проблеми із спроможністю ефективно або навіть беззбитково функціонувати.

Оскільки механізм формування системи пояснює відносини всередині системи за її складовими частинами, виникає необхідність з'ясування змісту цих складових частин. Схематичне відображення системи наведено на рис. 2.



Примітки.  $S_1S_2S_3S_4$  – грань внутрішньої підсистеми, яка відповідає за системний підхід до управління; ABCD – грань внутрішньої підсистеми, яка відповідає за розвиток підприємства і об'єднує усі складові внутрішньої підсистеми;  $F_1, F_2, F_3, F_4, F_5$  – фактори, що складають зовнішню підсистему (економічні, політичні, ринкові, соціальні та екологічні).

Рис. 2. Схематичне відбиття системи стратегічного управління розвитком на промисловому підприємстві

Як видно зі схематичного подання системи, має місце зображення двох підсистем: внутрішньої підсистеми у вигляді кубу і зовнішньої підсистеми у вигляді об'ємного п'ятикутника, основою яких є системний підхід. Формування управлінських рішень за складовими внутрішньої підсистеми неможливе без урахування п'яти основних факторів впливу із зовнішнього середовища ( $F_1$ - $F_5$ ).

Внутрішню підсистему складають чотири підсистеми: підсистема виробництва продукції, підсистема реалізації продукції, підсистема фінансового стану і підсистема ресурсного стану, які зображуються на рис. 2 у вигляді точок (відповідно A, B, C, D), ребер (відповідно  $AS_1, BS_2, CS_3, DS_4$ ) і грані ABCD, яку названо гранню розвитку підприємства.

Зміст елементів чотирьох підсистем у складі внутрішньої підсистеми розкрито у табл. 1. Із таблиці видно, що основні елементи внутрішньої підсистеми утворюють матрицю, причому кожна із чотирьох внутрішніх підсистем є єдиною, логічно обґрунтованою, в якій регулюються зв'язки між елементами.

Якщо грань кубу ABCD умовно розділити на дві частини, з'єднавши точки BD, то можна отримати 2 зони: ABD – зона ринкових очікувань від діяльності підприємства (об'єднує попит і пропозицію) і BCD – зона реальних спроможностей підприємства (об'єднує потреби і можливості). Такі ж дві зони можна отримати, розділивши грань кубу  $S_1S_2S_3S_4$  і з'єднавши точки  $S_1S_3$ :  $S_1S_3S_2$  – ринкових очікувань від діяльності підприємства (об'єднує місткість ринку і обсяг товарної продукції) і  $S_1S_4S_3$  – зона реальних спроможностей підприємства (об'єднує виробничу потужність підприємства і процеси та вид діяльності). Звідси можна зробити висновок, що у процесі стратегічного управління розвитком на основі використання системного підходу потрібно досягти рівноваги між реальними спроможностями підприємства, які обмежуються фінансовим і ресурсним станом, і ринковими очікуваннями стосовно господарювання, що визначаються обсягами виробництва і реалізації продукції.

Зв'язок між елементами підсистем управління

Елементи, що утворюють підсистему (точки кубу)				Найменування елементів підсистем (ребра кубу)			Назва підсистеми (грані кубу)	Можливі позначення підсистем
базові	допоміжні	основні						
S <sub>1</sub>	S <sub>4</sub>	D	A	S <sub>1</sub> S <sub>4</sub> виробнича потужність	S <sub>4</sub> D ресурсний стан	DA попит	підсистема виробництва продукції	A, AS <sub>1</sub> , S <sub>1</sub> S <sub>4</sub> DA
S <sub>2</sub>	S <sub>1</sub>	A	B	S <sub>2</sub> S <sub>1</sub> товарна продукція	S <sub>1</sub> A виробництво продукції	AB пропозиція	підсистема реалізації продукції	B, BS <sub>2</sub> , S <sub>2</sub> S <sub>1</sub> AB
S <sub>3</sub>	S <sub>2</sub>	B	C	S <sub>3</sub> S <sub>2</sub> місткість ринку	S <sub>2</sub> B реалізація продукції	BC можливості підприємства	підсистема фінансового стану	C, CS <sub>3</sub> , S <sub>3</sub> S <sub>2</sub> BC
S <sub>4</sub>	S <sub>3</sub>	C	D	S <sub>4</sub> S <sub>3</sub> процеси, вид діяльності	S <sub>3</sub> C фінансовий стан	CD потреби підприємства	підсистема ресурсного стану	D, DS <sub>4</sub> , S <sub>4</sub> S <sub>3</sub> CD

Слід підкреслити, що мета системи управління розвитком і мета побудови механізму її формування мають відповідати основному призначенню системи – реалізації цілей розвитку. Так, метою розглядуваної системи управління визначено протидію негативному впливу оточуючого середовища для забезпечення стратегічної спрямованості розвитку промислового підприємства та ведення ефективного господарювання. За мету побудови механізму формування системи стратегічного управління розвитком промис-

лового підприємства прийнято розробку дієвих засобів і методів стратегічного управління розвитком підприємства, що відповідають принципам і меті формування системи управління та забезпечують ефективне функціонування системи в цілому.

Як показали результати проведеного дослідження, пропонується розглядати механізм формування системи за такими аспектами: компоненти механізму, базові механізми формування системи і підтримуючі механізми (рис. 3).

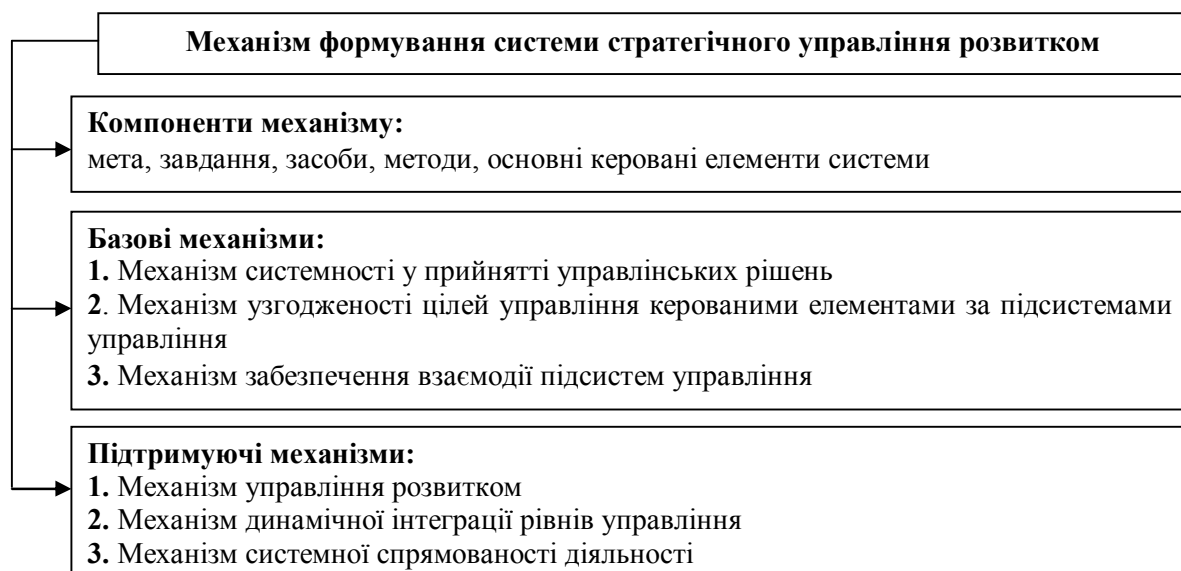


Рис. 3. Аспекти дослідження механізму формування системи стратегічного управління розвитком

Представлені на рис. 3 такі компоненти механізму, як засоби і методи, безпосередньо залежать від цілей розвитку підприємства. Завданнями механізму визначено, по-перше, об'єднання взаємозалежних процесів за першочерговістю здійснення (протікання), за силою впливу на розвиток, за призначенням процесу; по-друге, регулювання взаємозв'язків усередині системи управління на основі синхронізації і оптимізації процесів, що за-

безпечують виконання цілей і завдань розвитку.

Основними керованими елементами системи, що вкупі утворюють один із компонентів механізму, у даній статті визначено такі: виробничий процес, реалізаційний процес, види ресурсів, індикатори фінансового стану промислового підприємства.

У роботі визначено мету і завдання базових механізмів (табл. 2) і підтримуючих механізмів (табл. 3).

Таблиця 2

*Мета і завдання базових механізмів формування системи управління розвитком*

Назва механізму	Мета механізму	Завдання механізму
Механізм системності у прийнятті управлінських рішень	Розробка управлінських рішень відповідно до встановлених цілей, завдань, результатів виконання функцій у системі управління на основі цільових орієнтирів розвитку підприємства і управління складовими частинами системи управління	визначення пріоритетності управлінських рішень залежно від цілей розвитку; формування часових обмежень щодо реалізації управлінських рішень; послідовна реалізація управлінських рішень з акцентом на встановлені пріоритети при постійній перевірці ступеня їх досягнення
Механізм узгодженості цілей управління керованими елементами за підсистемами управління	Генерування логічної послідовності цілей за елементами системи, спрямованої на підтримку вектора розвитку підприємства, забезпечення стійкості діяльності	визначення першочергових цілей за підсистемами управління; формування алгоритму узгодженості цілей у змістовному і часовому розрізі; забезпечення реалізації цілей у встановленій послідовності дій з використанням координаційних важелів
Механізм забезпечення взаємодії підсистем управління	Побудова системи ключових взаємодіючих характеристик розвитку, що зв'язують підсистему управління на основі дослідження сценаріїв розвитку	встановлення основних вимог до взаємодії підсистем управління у частині ключових співвідношень, рівнів показників; формування системи контрольних заходів у процесі моніторингу взаємодії підсистем управління; реалізація контрольних заходів із забезпечення взаємодії

За інформацією табл. 2 видно, що базові механізми тісно пов'язані із завданнями і функціями формування системи управління розвитком [9]. Цей зв'язок продемонстровано на рис. 4.

Слід зауважити, що наведена на рис. 4 відповідність основних завдань, функцій і механізмів формування системи є важливою

для розуміння не тільки логічної, але й часової структури формування системи стратегічного управління розвитком підприємства. Однак такі функції формування системи, як планування, організація і мотивація, також відіграють важливу роль у реалізації завдань і виступають рушійними факторами роботи системи.

## Мета і завдання підтримуючих механізмів формування системи управління розвитком

Назва механізму	Мета механізму	Завдання механізму
Механізм управління розвитком (вектор розвитку)	Створення системи управління розвитком, що забезпечує досягнення цілей розвитку у сформованих умовах конкурентного зовнішнього оточення	Гармонійне поєднання і ефективна реалізація цільових орієнтирів розвитку підприємства у системі стратегічного управління розвитком
Механізм динамічної інтеграції рівнів управління (вектор управління)	Забезпечення погодженості між поточним, тактичним і стратегічним рівнем управління підприємством	Координація завдань розвитку на різних рівнях управління і їх адаптація у системі стратегічного управління розвитком
Механізм системної спрямованості діяльності (вектор системи)	Регулювання взаємодії між організаційними структурами підприємства, видами діяльності, основними процесами і головними операціями	Адаптація системи стратегічного управління розвитком у системі господарювання промислового підприємства

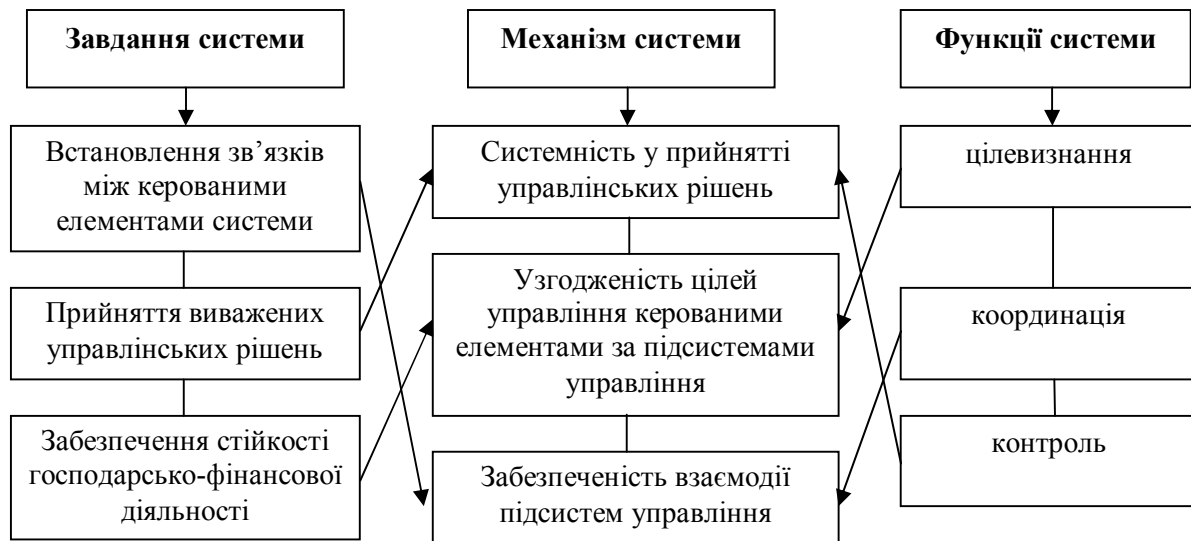


Рис. 4. Зв'язок завдань, функцій і базових механізмів формування системи управління розвитком

Як впливає із табл. 3, підтримуючі механізми формування системи управління розвитком акцентують увагу на таких векторах спрямування господарської діяльності в цілому, як вектор розвитку, вектор управління і вектор підтримки цілісної реактивної системи.

*Висновки:*

1. Пояснено зміст складових системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства у частині представлення тісних зв'язків між і всередині складових, які потрібно урахувати і регулювати у процесі розробки механізму формування системи, що

дозволяє комплексно охарактеризувати спрямованість управлінських рішень і дій у процесі забезпечення розвитку підприємства.

2. Обґрунтовано, що цілеспрямований розвиток промислового підприємства забезпечується на основі реалізації механізмів формування системи стратегічного управління розвитком із використанням комплексу взаємопов'язаних управлінських рішень і дій. Запропоновано розрізняти базові і підтримуючі механізми з метою досягнення ефективної роботи системи управління розвитком.

3. Впровадження керівниками вищої ланки механізмів формування системи стратегічного управління розвитком сприятиме своєчасній реалізації запобігливих адекватних заходів щодо зупинення розгортання дестабілізуючих тенденцій ведення господарства або їх недопущення і генерування позитивної динаміки у протіканні бізнес-процесів на підприємстві із отриманням конкурентних переваг на ринку.

Надалі необхідно встановити інструменти досягнення цілей і завдань за кожним механізмом формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства.

### Література

1. Arthur W.B. Self-Reinforcing mechanisms in economics / W.B.Arthur // The Economy as an Evolving Complex System / P. Anderson, K. Zarrow, D. Pines (eds). – N.Y. Addison-Wesley, 1988. – P. 9-31.
2. Афоничкин А.И. Моделирование механизма формирования стратегии развития экономических систем / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2012. – № 1[25]. – С. 5-12.
3. Журова Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия / Л.И. Журова // Дайджест-финансы. – 2011. – № 3. – С. 17-26.
4. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвська. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 496 с.
5. Сердюк В.Н. Концепция управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий / В.Н. Сердюк // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 155-161.
6. Сидорова А.В. Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций: монография / А.В. Сидорова, О.А. Курносова. – Донецк: ДонНУ, 2012. – 204 с.
7. Смачило І.І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І.І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 79-82.
8. Филипишин И.В. Механизм управления развитием промышленного предприятия / И.В. Филипишин // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С.220-227.
9. Харченко В.А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В.А. Харченко // Схід. – 2014. – №5. – С. 52-56.
10. Чечин О.П. Механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия / О.П. Чечин // Вестник Самарского гос. техн. ун-та. Сер.: Экон. науки. – 2014. – № 1 (11). – С. 46-49.

*Надійшла до редакції 25.11.2014 р.*

**ОКРЕМІ ПОЛОЖЕННЯ ІЗ МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ  
ЩОДО РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГРАМИ ВІДНОВЛЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ  
ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ, ЯКІ БУЛО ПРЕЗЕНТОВАНО  
НА ЗАСІДАННІ ВЧЕНОЇ РАДИ ІЕП НАН УКРАЇНИ 29 ЖОВТНЯ 2014 р.**

*Сучасний стан галузі.* В Україні основними постачальниками вугільної продукції як сировини для виробництва коксу і металу та як палива для виробництва електроенергії є підприємства Донбасу. Їхня частка у загальному обсязі видобутку вугілля в країні в останні роки становила понад 95%, у тому числі Донецької області – 40%, Луганської області – 35% і Дніпропетровської області – 20%; ще близько 5% видобувається у Львівсько-Волинському басейні.

Донбас належить до найстаріших вугільних басейнів у світі і характеризується вельми складними гірничо-геологічними умовами. Близько 80% усіх промислових запасів вугілля басейну зосереджено в пластах потужністю до 1,2 м, як правило, дуже газоносних, часто небезпечних за раптовими викидами вугілля і газу, схильних до самозаймання. Такі пласти у більшості країн не розробляються через відсутність ефективних засобів та дорожнечу. Середня глибина розробки вугільних родовищ Донбасу становить понад 700 м і досягає на ряді шахт 1400 м. Шахтний фонд – зношений і застарілий за технічним рівнем. Продуктивність праці на донецьких шахтах у 4-6 разів нижча, ніж на шахтах Росії, Польщі, Німеччини.

Вугілля Донбасу характеризується, за винятком лише окремих шахт, низькою якістю, зокрема високим вмістом сірки, що суттєво обмежує попит на нього в умовах зростаючих вимог до якості металу і відповідно коксу та екологічних вимог до використання палива.

Аналогічними несприятливими умовами розробки вугільних родовищ характеризується також Львівсько-Волинський басейн.

Зважаючи на зазначені обставини, в Україні відразу після набуття нею незалежності стала здійснюватися, спочатку стихійна, а потім упорядкована, реструктуризація вугільної промисловості. Було передано на закриття, переважно у 1990-х роках, 94 шахти; 38 шахт з найбільш сприятливими природними умовами і відносно високим технічним рівнем приватизовано або надано в оренду чи концесію; наразі 93 шахти перебувають у державній власності і до останнього часу отримували державну фінансову підтримку, покриваючи виручкою від продажу вугільної продукції лише третину витрат на її виробництво.

Намагання попередніх урядів підтримувати «на плаву» велику кількість малопродуктивних глибокозбиткових шахт за рахунок «розмазування» на всіх виділених дотацій при обмеженому субсидуванні технічного переоснащення навіть тих шахт, що могли стати беззбитковими, призвело до неефективного використання бюджетних коштів і у підсумку до деградації державного сектору галузі.

За останні 3 роки субсидування державного сектору галузі збільшилось більше ніж у два рази і досягло 14 млрд грн, що в 1,5 раза перевищує бюджетні витрати на охорону здоров'я в країні; водночас так само збільшилася кредиторська заборгованість державних вугледобувних підприємств, склавши

© Л.Л. Стариченко, 2014

19 млрд грн, що вдвічі перевищує вартість річного обсягу виробленої продукції. Фактично усі державні вугільні підприємства є банкрутами і від юридичного визнання їх такими рятує лише введений у галузі мораторій на банкрутство.

Недержавний сектор вугільної промисловості, переважна більшість шахт якого інтегрована у міжгалузеві (енергетичну, металургійні) корпорації, не отримуючи державної фінансової підтримки, дотепер функціонував відносно стабільно і має перспективи подальшого розвитку.

У 2013 р. державні шахти, становлячи 70% усіх діючих шахт країни, видобули 30% загального обсягу вугілля, а недержавні шахти (30%) – 70% вугілля. Крім того, за експертними оцінками до 1,5-3,0% від врахованого обсягу вугілля видобуто у нелегальних дрібних копальнях («копанках») без дотримання будь-яких правових норм. Дієвих заходів щодо призупинення цього кримінального по суті «бізнесу» дотепер не було вжито.

Внаслідок військових дій у Донбасі у 2014 р. значна частина шахт припинила виробничу діяльність. Станом на середину вересня не діяли 74 шахти із 119 (62%), у тому числі в державному секторі – 64 шахти з 81 (79%) і в недержавному секторі – 10 шахт з 38 (26%). Багато шахт зазнали руйнувань комплексів поверхні, ряд шахт затоплено; пошкоджено промислову інфраструктуру вугледобувних підприємств. Разом з тим продовжувалось видобування вугілля з нелегальних «копанок».

Станом на початок листопада 2014 р. більшість – 81 вітчизняна шахта (62%), у тому числі 62 шахти (67%) державного сектору і 19 шахт (50%) недержавного сектору, опинилися на території, непідконтрольній українській владі, та поза системою господарювання, що регламентується нормативно-правовими актами української держави (зокрема, щодо ціноутворювання, збуту вугільної продукції, державної підтримки збиткових вугледобувних підприємств).

Вугледобувні підприємства на цій території зараз намагаються продовжити або відновити господарську діяльність у нових

умовах, але перспективи їх функціонування виглядають дуже непевними і для більшості невтішними. Так, через порушення зв'язків з партнерами, а також пошкодження промислової інфраструктури на ряді шахт, як державних, так і недержавних, виникли серйозні проблеми зі збутом видобутого вугілля (при наявності його дефіциту на українських ТЕС); збиткові державні шахти без державної фінансової підтримки, яка припинилася із серпня 2014 р., взагалі не зможуть довго існувати.

#### *Висновки та пропозиції*

Вугільна промисловість України вже тривалий час перебуває у критичному стані, який зараз перетворився на катастрофічний внаслідок військового конфлікту в Донбасі.

Вугледобувні підприємства на території, непідконтрольній українській владі, поставлено в умови «самовиживання», що є згубними для них, особливо для збиткових підприємств державного сектору. За таких обставин українська влада не повинна проводити політику повної економічної ізоляції таких підприємств, а з орієнтацією на майбутнє, у межах реальних можливостей, має сприяти збереженню принаймні перспективних шахт, відновленню і встановленню їх господарських зв'язків з підприємствами-споживачами вугільної продукції на всій території країни.

Будучи не в змозі здійснювати безпосереднє субсидування «відчужених» збиткових вугільних підприємств, українська влада може надавати їм непряму, опосередковану фінансову допомогу за такою схемою: вугільне підприємство, розташоване на території «ДНР» або «ЛНР», реалізує свою продукцію підприємству (наприклад, енергогенеруючій компанії) за межами даної території за ціною на рівні собівартості, а держава відшкодовує підприємству – споживачу вугільної продукції збиток від її придбання (виходячи із різниці між фактичною і ринковою цінами). Така схема свого часу (до 1990-х років) застосовувалась у Німеччині, і хоча пізніше вона була визнана недоцільною, як тимчасова може бути прийнятною для України в надзвичайній ситуації, що склалася.

У подальшому першочерговою проблемою стане відбудова зруйнованих, пошкоджених шахт, що потребує певного часу і значних коштів. Логічним видається відбудова шахт на сучасній основі, з використанням новітніх техніко-технологічних рішень, що, однак, може істотно збільшити вартість відновлювальних робіт. Тому цей підхід слід визнати безумовно доцільним для найбільш потужних перспективних шахт. Шахти ж найменш продуктивні й безперспективні щодо їх рентабельності відновлювати взагалі недоцільно. Вирішення цієї проблеми має бути економічно обґрунтованим і соціально виваженим.

Зважаючи на загальний стан вугільної промисловості, слід ставити завдання не про просте її відтворення у форматі, що склався у минулому, а про радикальну організаційно-економічну та техніко-технологічну модернізацію з орієнтацією на досягнення беззбитковості галузі. Для цього необхідні викладені нижче заходи, які слід негайно розпочати стосовно тієї частини вугільної галузі, що зараз підпорядкована українській владі, а потім стосовно галузі в цілому.

1. Передусім треба передбачити виведення з експлуатації найбільш збиткових, занедбаних шахт, у першу чергу – з числа зруйнованих і затоплених, які потребують значних витрат на відновлення, а у подальшому – значних дотацій. За орієнтовними експертними оцінками – це 50-60 шахт. Але одночасне закриття такої кількості шахт є проблематичним з різних міркувань: соціальних, енергетичної безпеки країни, фінансових можливостей. Цей процес має зайняти 7-10 років.

Частину (приблизно половину) зазначених шахт доцільно перевести у режим консервації: одні з них з перетворенням на водовідкачувальні станції – у разі потреби за гідрогеологічними висновками, другі – з метою тимчасового заощадження коштів на їх ліквідацію, треті – для збереження можливості подальшої реконструкції з виведенням на беззбиткову роботу. Складені попередні переліки шахт, що підлягають виведенню з експлуатації (консервації, ліквідації), доцільно щороку коригувати, виходячи з реального

стану шахт, створюючи таким чином конкурентні стимули для шахт щодо їх збереження або включення до числа діючих, тобто змагання за право на існування.

2. Стосовно державних шахт, що залишаються в експлуатації, необхідно забезпечити їх тимчасове (до технічної модернізації) дотування у повному обсязі (а не на рівні нинішніх 60-90% від потреб, включаючи капітальні дотації на просте відтворення виробничих потужностей) і збільшити субсидування технічного переоснащення (розширеного відтворення) на конкурентних засадах за умови подальшого скасування або істотного зменшення поточних дотацій. Відповідно слід суттєво удосконалити систему державної підтримки (субсидування) вугледобувних підприємств з наданням їй стимулюючого характеру, використавши наявні науково-методичні розробки.

3. Потребує реформування організаційно-економічна структура державного сектору вугільної промисловості з орієнтацією на створення у ньому ринкового конкурентного середовища.

Існуючі державні унітарні вугледобувні підприємства слід укрупнити і корпоративувати з наданням шахтам (шахтоуправлінням) у їх складі статусу дочірніх підприємств. Така реорганізація має підвищити економічну самостійність та відповідальність підприємств і водночас спростити процедури їх подальшого можливого роздержавлення.

У руслі тенденцій до децентралізації влади доцільно розглянути питання щодо створення на базі існуючих підприємств регіональних державних акціонерних компаній на рівні областей. У цьому разі, наприклад, їм має виділятися на ряд років наперед загальна сума державного фінансування і надаватися право самостійно розподіляти цю суму за напрямками використання (дотування, субсидування технічного переоснащення і реконструкції, фінансування виведення з експлуатації тощо), тобто значною мірою самостійно проводити політику стосовно державного сектору вугільної галузі.

4. Необхідно здійснити лібералізацію ринку вугільної продукції із скасуванням так званого оптового ринку вугілля, як це й пе-

редбачалося прийнятою у 2010 р. програмою реформ, шляхом переходу до укладення прямих договорів (контрактів) між виробниками і споживачами вугільної продукції та впровадження біржової (аукціонної) торгівлі вугіллям. При цьому нинішнього оператора оптового ринку вугілля – державне підприємство «Вугілля України» доцільно не ліквідувати, як намічалось раніше, а перетворити на галузевий інформаційно-консалтинговий центр з функціями моніторингу та прогнозування ринку вугільної продукції, відповідного інформаційного забезпечення органів влади та підприємств, розробки пропозицій щодо захисту внутрішнього вугільного ринку, посередництва в укладанні договорів (контрактів) між виробниками та споживачами вугілля та ін.

5. Необхідно продовжити роздержавлення вугільної промисловості шляхом приватизації або передачі в концесію чи оренду державних вугледобувних підприємств. При цьому слід відмовитися від «кампанійщини» і здійснювати ці процеси у міру попиту, удосконаливши існуючу нормативно-правову базу.

Водночас слід сприяти поширенню накопиченого певного позитивного досвіду спільної розробки вугільних родовищ державними і приватними підприємствами, а також інших форм державно-приватного партнерства.

6. Недержавний сектор вугільної промисловості, який загалом успішно функціонує у ринковому середовищі, не потребує термінового і кардинального реформування. Разом з тим слід вжити рішучих заходів щодо припинення або легалізації несанкціонованого видобування вугілля з так званих «копанок».

7. У сфері техніко-технологічної модернізації вугільної промисловості треба не тільки впроваджувати існуючу сучасну високопродуктивну техніку і передові технології, але й працювати над створенням і використанням принципово нових засобів виймання вугілля в унікальних за складністю умовах українських родовищ, що з часом можуть бути затребуваними й на світовому ринку. Слід розглянути питання щодо створення

спільного, за участі держави та приватного бізнесу на умовах державно-приватного партнерства, інноваційного (венчурного) фонду з відповідними механізмами комерціалізації науково-технічних розробок.

8. Радикальна модернізація вугільної промисловості буде пов'язана, безумовно, зі значним скороченням зайнятого в галузі персоналу. Необхідно удосконалити діюче законодавство щодо соціального захисту працівників, що вивільняються, з урахуванням досвіду Німеччини, Великобританії, Польщі, та розробити і реалізувати дієві заходи щодо створення нових робочих місць у депресивних шахтарських регіонах з використанням державних і приватних інвестиційних ресурсів.

9. Визначаючи вугільну промисловість суттєвим чинником енергетичної безпеки країни, треба, однак, відмовитися від ще поширеної серед фахівців орієнтації на максимальне забезпечення вітчизняної економіки власним вугіллям, віддавши пріоритет досягненню беззбитковості вугільної галузі. Імпорт якісного і за прийнятною ціною вугілля, який вже й зараз становить відчутну частку паливно-енергетичного балансу, має стати суттєвою складовою енергетичної політики, для чого слід розвивати відповідну інфраструктуру (глибоководні порти тощо).

10. Прискореному й успішному здійсненню радикальної та багатопланової модернізації паливно-енергетичного комплексу, і в тому числі вугільної промисловості України, могла би суттєво посприяти матеріальна й інтелектуальна допомога європейської спільноти. Конкретні сфери та форми такої допомоги мають бути визначені у процесі розробки відповідної програми.

11. Реальними видаються такі орієнтовні терміни виконання основних заходів щодо відновлення та модернізації вугільної промисловості:

1) відновлення зруйнованих і пошкоджених шахт – 2015-2017 рр.;

2) впровадження тимчасового порядку державної фінансової підтримки підприємств-споживачів вугільної продукції, придбаній за ціною, вищою за ринкову, у підприємств-виробників цієї продукції, розташованих

них на території, що зараз не контролюється українською владою, – 2015 р.;

3) поетапне (спочатку в частині вугільної галузі, що зараз підпорядкована українській владі, а потім у всій галузі) впровадження удосконаленої загальної системи державної підтримки (субсидування) вугледобувних підприємств – 2016 р.;

4) поетапне впровадження удосконаленої системи соціального захисту працівників, що вивільняються внаслідок реструктуризації та модернізації галузі, – 2016 р.;

5) реформування організаційно-економічної структури державного сектору галузі (корпоратизація вугледобувних підприємств, створення регіональних державних акціонерних вугільних компаній) – 2017 р.;

6) лібералізація вугільного ринку (перехід до укладення прямих контрактів між

виробниками і споживачами вугільної продукції, впровадження біржової, аукціонної торгівлі вугіллям) – 2017 р.;

7) створення галузевого інноваційно-венчурного фонду за участю держави та приватного бізнесу – 2018 р.;

8) реструктуризація галузі:  
консервація збиткових шахт – до 2020 р.

ліквідація збиткових шахт – до 2025 р.;

9) приватизація, передача в концесію або оренду державних шахт – до 2025 р.;

10) припинення дотування (державної підтримки за собівартістю продукції) вугледобувних підприємств – до 2027 р.;

11) припинення усіх форм систематичного субсидування (державної фінансової підтримки) вугледобувних підприємств – 2030 р.

*Надійшла до редакції 06.11.2014 р.*

## ВІДНОВЛЕННЯ ШАХТ ДОНБАСУ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

До недавнього часу в Донецькій і Луганській областях видобувалось близько 78% вітчизняного вугілля. Вугільній галузі надавалась величезна державна підтримка з метою забезпечення енергетичної безпеки держави та вирішення соціальних проблем (збереження робочих місць) у вуглевидобувних регіонах. При цьому під енергетичною безпекою розуміли насамперед надійність забезпечення енергоресурсами шляхом власного виробництва. Проте це виявилось помилковим уявленням. Військові дії 2014 р. у Донбасі, внаслідок яких було підірвано енергетичну безпеку держави (за даними Держкомстату України обсяги виробництва вугільної продукції у серпні-жовтні 2014 р. склали 42,3% від відповідного періоду 2013 р.) і вкрай загострено соціальні проблеми, зумовлюють необхідність переосмислення змісту і засобів забезпечення як енергетичної, так і соціальної безпеки. Із цих подій можна зробити, як мінімум, такі висновки:

по-перше, енергетична і соціальна безпека держави є лише окремими складовими національної безпеки, всі її складові (гуманітарна, військова, економічна, екологічна тощо) дуже тісно взаємопов'язані, тому безпека держави може бути забезпечена лише за умови системного вирішення проблем в усіх її сферах;

по-друге, вирішення проблем національної безпеки потребує величезних фінансових ресурсів, отже раціональний підхід до розподілу і використання вкрай обмежених наявних фінансових ресурсів у різних сферах має бути головним, у тому числі у питанні відновлення і подальшого розвитку вугільних шахт Донбасу і вугільної промисловості у цілому;

по-третє, як показує досвід, різні країни світу питання енергетичної безпеки вирішують трьома шляхами – переважно власним виробництвом енергоресурсів (якщо іс-

нує достатня сировинна база і це виробництво є конкурентоспроможним, таких країн небагато), диверсифікацією джерел і маршрутів їх постачання за імпортом, поєднанням власного виробництва і диверсифікації імпорту. На нашу думку, Україні у питанні забезпечення потреб економіки у вугіллі слід обирати третій шлях – оптимального поєднання власного виробництва і диверсифікації імпорту. При цьому оптимізація має виконуватись за критерієм мінімальних повних сукупних витрат (з урахуванням обсягів державної підтримки та інвестицій у виробництво) на вугільну продукцію;

по-четверте, системну кризу, у якій опинився Донбас, слід розглядати як можливість для якісної модернізації не лише економіки регіону, а й країни у цілому, яка буде супроводжуватись створенням ефективних робочих місць, пом'якшенням соціальних проблем. Цього можливо досягти, якщо в основу стратегії відновлення і модернізації економіки Донбасу буде покладено проведення структурних реформ, спрямованих на дерегуляцію та лібералізацію економічної діяльності, підтримку розвитку високотехнологічних (а не морально і фізично застарілих) виробництв, створення сприятливого середовища для малого і середнього бізнесу, захист прав інвесторів та підприємців від корупційної складової ведення бізнесу тощо.

Саме такі наміри задекларовано в Коаліційній угоді, яку 21.11.2014 р. було парафровано п'ятьма фракціями Верховної Ради України (Коаліційна угода. – 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koaliciyna\\_uhoda\\_parafovana\\_20.11.pdf](http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koaliciyna_uhoda_parafovana_20.11.pdf)). Ця угода містить розділ щодо реформування вугільної промисловості, отже питання відновлення і подальшого розвитку вугільних шахт Донбасу доцільно розглядати в ув'язці з його положеннями.

© О.Ф. Ляшенко, 2014

Реформування вугільної промисловості, зокрема, передбачає:

приватизацію усіх вуглевидобувних підприємств (протягом 2015-2016 рр.);

ліквідацію або консервацію усіх шахт, які не вдалося приватизувати (протягом 2015-2019 рр.);

заборону державної підтримки для модернізації/технічного переоснащення діючих та будівництва нових шахт;

фіксацію щорічного загального обсягу державної підтримки на п'ять років у розмірі, що не перевищує поточний рівень, передбачаючи щорічне зменшення (не менш ніж на 20%) державної підтримки на видобування вугілля та одночасне збільшення її обсягу на охорону праці, захист навколишнього середовища, реструктуризацію та соціальну підтримку звільнених працівників;

заборону всіх видів державної підтримки вугільної галузі, починаючи з 2021 р., окрім державної підтримки для цілей водовідливу та захисту навколишнього середовища тощо.

Слід зазначити, що такий радикальний план дій потребує деталізації, обґрунтувань та застережень. Наведемо деякі з них.

Приватизація вуглевидобувних підприємств. Як показала практика, приватизація шахт дійсно стала дієвим і ефективним засобом розвитку і підвищення ефективності функціонування вугільних шахт. Відбулось це завдяки тому, що були приватизовані найкращі шахти з найбільшим потенціалом розвитку, власниками шахт були вкладені необхідні інвестиції у модернізацію виробництва, була поступово оптимізована чисельність працюючих (тобто була знята соціальна функція зі збереження робочих місць, яку досі виконують державні шахти), був забезпечений більш високий рівень управління (не лише на рівні підприємств, а й на рівні фінансово-промислових груп, зокрема групи "Систем Кепітал Менеджмент" (СКМ), до сфери управління яких увійшла більшість приватизованих шахт), що, безумовно, є позитивним. Проте цілком вдалою проведену приватизацію вважати не можна, бо вона не досягла основної мети – розвитку конкуренції, а призвела до монополізації ринків. Результатом її стало створення замість існуючої раніше державної монополії на ринку вугілля та суміжних з ним ринках елект-

роенергії, металу, гірничошахтного обладнання потужної приватної монополії (група СКМ).

Останніми роками спостерігалось багато проявів зловживання своїм монопольним становищем з боку СКМ та інших приватних компаній, наслідком чого стало завдання шкоди інтересам споживачів та держави через встановлення неринкових цін (тарифів) або несправедливих умов угод з іншими суб'єктами господарювання, усунення та обмеження конкуренції.

Наведемо лише два приклади.

У 2012-2013 рр. на внутрішньому ринку виникла парадоксальна ситуація – спостерігався так званий «профіцит» коксівного вугілля, при цьому імпортувалось його понад 14 млн т на рік. Були штучно створені проблеми зі збутом. Металургійні компанії своє небажання купувати українське коксівне вугілля пояснювали нібито високою ціною і низькою якістю. Державні шахти були змушені реалізовувати концентрат коксівного вугілля за заниженими цінами – по 735 грн/т без ПДВ (92 дол.США/т), у той час як ціна імпортованого коксівного вугілля становила 138 дол.США/т. Слід зазначити, що дійсно якість вітчизняного коксівного вугілля дещо гірша за імпортоване (вміст сірки – у середньому 2%, в імпортованому – менше 1%), але й ціна на нього була нижчою. Раніше вітчизняне коксівне вугілля гіршої якості завжди використовувалось як домішки до шихти, що її здешевлювало, причому у пропорціях значно вищих, ніж зараз (у 90-х роках частка якісного імпортованого вугілля у складі шихти становила лише 14,7%, у 2011 р. – 37,9%, у 2012 р. вона досягла майже 40%). Відмову приватних металургійних компаній від закупівлі вітчизняного коксівного вугілля не можна вважати інакше, ніж прояв монопольної поведінки з метою тиску на державні шахти заради зниження ціни на їхню продукцію. Отримані таким чином додаткові прибутки приватних структур обертались збитками для державних шахт, які були компенсовані державною підтримкою.

Компанія Corum Group (раніше – «Гірничі машини»), яка входить до групи СКМ, є монополістом на ринку гірничошахтного обладнання. За період 2008-2012 рр. ціни на її продукцію для державних шахт зросли в рази: на механізоване кріплення – в 2,0-2,3, на

очисне обладнання – в 2,2-3,3, на прохідницьку техніку – в 2,0-2,2 рази, при цьому середні ціни на продукцію машинобудування зросли лише на 36,8%. Отже, встановлення завищених цін на гірничошахтне обладнання можна пояснити монопольною поведінкою його виробників і зловживаннями, які призводили до зростання витрат на виробництво вугільної продукції, збитків шахт і відповідно до зростання обсягів державної підтримки на компенсацію витрат із собівартості та на капітальні вкладення.

Наведені приклади свідчать про наявність схем непрямого державного субсидування суміжних з вугільною промисловістю галузей, де були створені приватні компанії і монополії. За виконаними розрахунками обсяги непрямого субсидування виробників гірничошахтного обладнання у 2012 р. склали при покупці одиниці механізованого кріплення 55-62 тис. грн, очисного комбайна – від 500 до 5000 тис. грн, прохідницького комбайна – від 700 до 2000 тис. грн, поставальників лісових матеріалів – 43 млн грн (близько 19 % витрат державних шахт на лісові матеріали), поставальників вибухових речовин – 19,2 млн грн (близько 30% витрат на них).

Досвід приватизації підприємств вугільної та суміжних з нею галузей потребує окремого детального аналізу. Проте очевидними є такі висновки:

існуюча нормативно-правова база щодо приватизації та антимонопольне законодавство потребують змін у частинах створення більш жорстких умов для розвитку конкуренції та посилення контролю і відповідальності у випадках прояву монопольної поведінки;

з метою проведення ефективної приватизації слід забезпечити сприятливі умови для участі в ній потенційних іноземних інвесторів. Раніше була зацікавленість іноземних компаній у купівлі українських вугільних шахт, проте через високий рівень корупції в державі та недосконалість правових норм щодо захисту інвестицій приватизація не відбувалось.

Ліквідація або консервація усіх шахт, які не вдалося приватизувати.

Для реалізації цих заходів необхідно, як мінімум, визначитись із підходами та критеріями розподілу шахт на дві групи: пер-

ша – шахти, які підлягають тимчасовій консервації, і друга – шахти на закриття і ліквідацію.

На нашу думку, підходи до визначення перспектив шахт, які видобувають коксівне або енергетичне вугілля, мають бути дещо різними.

Зважаючи на те що попит на коксівне вугілля формують лише приватні металургійні компанії, які експортують 80% своєї продукції, а якість вітчизняного коксівного вугілля їх не задовольняє, шахти, які не вдається приватизувати, нема сенсу підтримувати у режимі консервації, їх слід закривати і ліквідувати. Виключенням можуть бути тільки шахти, які доцільно залишити для водовідливу. Зазначимо, що у приватизації шахт, що видобувають саме коксівне вугілля, можуть бути зацікавлені іноземні компанії, тому дуже важливо забезпечити їх доступ до цього процесу.

*Для шахт, які видобувають*

Методичні підходи до обґрунтування доцільності консервації або ліквідації конкретних шахт, на нашу думку, мають ґрунтуватись на оцінці не сучасного, а потенційно можливого стану вугільних шахт (який може бути досягнуто після проведення модернізації виробництва), як мінімум, за критеріями економічної, енергетичної, екологічної ефективності

Оцінку економічної ефективності шахт можна виконати за показниками:

потенційна прибутковість;

рентабельність інвестицій;

прийнятний термін окупності інвестицій;

достатня забезпеченість запасами вугілля (як мінімум, для окупності інвестицій).

Визначення цих показників виконується на основі комплексного аналізу існуючого та потенційно можливого стану підприємств, який включає оцінку ресурсного, виробничо-технологічного та фінансово-економічного стану.

Ресурсний стан визначається за залишковим обсягом промислових і балансових запасів вугілля, їх економічною оцінкою та забезпеченістю запасами. Забезпеченість запасами вугілля розраховується за величиною потенційно можливої потужності підприємства, яку можливо досягнути після проведення робіт з модернізації шахт.

Потенційний виробничо-технологічний стан підприємства укрупнено оцінюється за величиною потенційно можливої потужності підприємства. Цей показник, зважаючи на певну невизначеність (через відсутність розроблених нових проектів реконструкції або технічного переоснащення шахт), можна оцінити експертно на основі: аналізу ретроспективи видобутку вугілля, яка відображає реальні виробничі можливості підприємств на певний час; проектної потужності шахт за існуючими (новими або старими) проектами будівництва або реконструкції підприємств; пропускної здатності основних технологічних ланок видобутку вугілля.

Потенційний економічний стан підприємства можна оцінити за показниками:

потенційна собівартість вугільної продукції, визначається з урахуванням можливого збільшення обсягів виробництва готової вугільної продукції;

потенційна ціна вугільної продукції, визначається за нинішніми і прогнозними світовими цінами на вугілля, приведеними до нормативних показників її якості;

точка беззбитковості підприємства;

запас економічної міцності підприємства;

потенційний прибуток / збиток підприємства;

рентабельність інвестицій, вкладених у модернізацію шахти;

термін окупності інвестицій.

Розрахунки з оцінки потенційного економічного стану підприємств мають виконуватись з урахуванням росту заробітної плати, потенціалу підвищення продуктивності праці, покращення якості вугільної продукції.

За результатами розрахунків виконується ранжування шахт і визначається перелік шахт, які мають значний потенціал і можуть бути тимчасово законсервовані, та перелік шахт з обмеженим потенціалом розвитку, які доцільно ліквідувати.

Визначення енергетичної ефективності виконується як додаткова оцінка, яка дозволяє по суті і кількісно оцінити роль шахти як виробника енергоресурсів. Ця оцінка має виконуватись за показниками витрат енергоре-

сурсів на виробництво вугільної продукції та частки витрат енергоресурсів на власні виробничі потреби шахт. Доцільно обґрунтувати граничний рівень витрат енергоресурсів на власні виробничі потреби і використовувати його як додатковий критерій для розподілу шахт на групи.

Визначення екологічної ефективності при вирішенні перспектив шахт крім загальновідомих підходів слід ув'язати з необхідністю переведення окремих шахт у режим водовідливу для запобігання підтоплення територій, де можуть масово закриватись шахти. Визначатись такі шахти мають для певних територій за результатами гідрогеологічних розрахунків.

Термін консервації шахт, зважаючи на заборону всіх видів державної підтримки вугільної галузі, починаючи з 2021 р., окрім державної підтримки для цілей водовідливу та захисту навколишнього середовища, має обмежуватись 2020 р. Проте, на наш погляд, якщо за цей період не вдасться знайти інвестицій для відновлення повноцінної роботи шахт, термін може бути продовжено з метою збереження доступу до запасів вугілля, що важливо для забезпечення енергетичної безпеки в разі зміни ситуації на ринку вугілля.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що визначення перспектив вуглевидобувних підприємств має виконуватись в обов'язковій ув'язці з показниками поточного і перспективних балансів вугілля та паливно-енергетичних балансів України (зокрема, попиту внутрішнього ринку на вугілля певної марки). При вирішенні питання доцільності відновлення шахт Донбасу має бути виконана комплексна оцінка потенціалу кожної шахти, проведені порівняльні розрахунки повних витрат на відновлення і функціонування шахт та на поставки вугілля аналогічної якості за можливими альтернативними варіантами. Кінцевим критерієм прийняття рішення мають бути мінімальні повні суспільні витрати на задоволення попиту внутрішнього ринку у вугільній продукції прийнятної для споживачів якості за ринковими цінами.

*Надійшла до редакції 04.12.2014 р.*

## АНОТАЦІЇ

**Васильєва Н.Ф., Кавура В.Л.** *Машинобудування як матеріально-технічна основа неоіндустріальної економіки України.* – С. 88.

Досліджено процес формування матеріально-технічної основи неоіндустріальної економіки України, визначено роль, що відіграє в ньому машинобудівна галузь, і проблеми, з якими зіштовхуються машинобудівні підприємства при впровадженні інновацій, нових технологій, реалізації інноваційної продукції.

*Ключові слова:* неоіндустріальна економіка, інновації, інноваційна активність підприємств, інноваційна діяльність, інноваційна продукція.

**Лазарева М.Г.** *Фінансова модель системи управління динамічною стійкістю холдингу.* – С. 79.

Розглянуто використання в практиці українських інтергрованих об'єднань вартісного підходу. Запропоновано фінансову модель системи управління динамічною стійкістю холдингу, яка складається з двох моделей: вільних грошових потоків для оцінювання існуючого бізнес-портфеля і поточного управління вартістю щодо новопридбаних компаній (авторська розробка).

*Ключові слова:* динамічна стійкість, холдингова компанія, вартісне управління, модель вільних грошових потоків, модель поточного управління вартістю.

**Лєпа В.В., Грязєва М.С.** *Концепція формування системи управління якістю на промислових підприємствах.* – С. 62.

Виділено теоретичні підгрунття, методичні підходи та проблеми формування системи управління якістю. Досліджено процес управління якістю на підприємстві: виділено етапи управління, проаналізовано їх зміст і визначено методи управління якістю. Розроблено алгоритм формування системи управління якістю на промисловому підприємстві.

*Ключові слова:* якість, система управління якістю, промислове підприємство.

**Ляшенко О.Ф.** *Відновлення шахт Донбасу в контексті реформування вугільної промисловості.* – С. 110.

Висвітлено проблемні питання забезпечення енергетичної безпеки України, наведено застереження щодо радикального плану дій з реформування вугільної промисловості, запропоновано методичні підходи та критерії оцінки доцільності відновлення вугільних шахт Донбасу в контексті реформування галузі.

*Ключові слова:* енергетична безпека, реформування вугільної галузі, відновлення шахт.

**Матюшин О.В., Вишнеvsька О.М.** *Монетарне стимулювання розвитку економіки США та його уроки для України.* – С. 5.

Проаналізовано особливості монетарного механізму США та очікувані ефекти його функціонування в контексті їх можливого впливу на фінансові та реальні економічні параметри, що визначають траєкторію розвитку національного господарства у сучасних умовах, виходячи із специфіки завдань, які стоять перед економікою України і її промисловістю, з урахуванням значного ступеня залежності національної промисловості від долара США.

*Ключові слова:* монетарне стимулювання, Федеральна резервна система, нестандартна монетарна політика, процентна ставка, процеси кредитування, економічне зростання.

**Павлій А.С.** *Аналіз економічної сутності землі як об'єкта оподаткування.* – С. 72.

Стаття присвячена аналізу економічної сутності землі як об'єкта оподаткування. Особливу увагу приділено розгляду землі з точки зору її багатофункціонального використання. Проаналізовано особливості землі як просторового базису для розміщення житлового та народного господарства, об'єкта купівлі-продажу, а також головного засобу виробництва у сільському господарстві.

*Ключові слова:* земля, земельна ділянка, земельні ресурси, оподаткування землі, ринок землі, об'єкт купівлі-продажу, засіб виробництва.

**Солдак М.О.** *Інституційний потенціал промислових регіонів України.* – С. 31.

Вирішення завдання визначення потенціалу регіону доповнено розробкою нових підходів до визначення сутності, структур та методів оцінки інституційного потенціалу. Запропоновано групи показників для оцінки інституціонального потенціалу. Визначено особливості інституційного потенціалу промислових регіонів України, що вказує на недоцільність формування та впровадження єдиної політики регіонального розвитку.

*Ключові слова:* промисловий регіон, інституційний потенціал, оцінка, політика регіонального розвитку.

**Стариченко Л.Л.** *Окремі положення із Методичних рекомендацій щодо розроблення Програми відновлення та модернізації вугільної промисловості, які було презентовано на засіданні Вченої ради ІЕП НАН України 29 жовтня 2014 р.* – С. 105.

Проаналізовано сучасний стан вугільної промисловості України. Основна частка шахт Донбасу внаслідок військових дій припинила свою діяльність. У подальшому першочерговим завданням стане відбудова зруйнованих і пошкоджених шахт. Зважаючи на це, розроблено необхідні заходи, які допоможуть вирішити проблеми відновлення та модернізації вугільної галузі.

*Ключові слова:* вугільна промисловість Донбасу, відбудова шахт, модернізація паливно-енергетичного комплексу.

**Фірсов А.В.** *Інституційні умови капіталізації підприємств інноваційно розвинених країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.* – С. 49.

Розглянуто інституційні умови інноваційного розвитку держави як основної передумови процесу капіталізації підприємств на прикладі країн АТР і України. Досліджено досвід Японії та Пд. Кореї в «управлінні» інституціональними змінами з метою капіталізації промислових під-

приємств. Визначено основні характерні особливості, які впливають на зміну вартості бізнесу, капіталізації підприємств в азіатських країнах.

*Ключові слова:* капіталізація, інноваційна діяльність, інституціональне середовище, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, кейрецу, чеболь.

**Харченко В.А.** *Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства.* – С. 97.

Розкрито механізм формування системи стратегічного управління розвитком: досліджено його компоненти (мета, завдання, засоби, методи і керовані елементи), обґрунтовано ціль і завдання за базовими і підтримуючими механізмами, встановлено основні взаємозв'язки між базовими механізмами формування системи, завданнями і функціями побудови системи.

*Ключові слова:* механізм, базовий механізм, підтримуючий механізм, система управління розвитком, промислове підприємство, система.

## АННОТАЦИИ

**Васильева Н.Ф., Кавура В.Л.** *Машиностроение как материально-техническая основа неиндустриальной экономики Украины.* – С. 88.

Исследован процесс формирования материально-технической основы неиндустриальной экономики Украины, определена роль, которую играет в нём машиностроительная отрасль, и проблемы, с которыми сталкиваются машиностроительные предприятия при внедрении инноваций, новых технологий, реализации инновационной продукции.

*Ключевые слова:* неиндустриальная экономика, инновации, инновационная активность предприятий, инновационная деятельность, инновационная продукция.

**Лазарева М.Г.** *Финансовая модель системы управления динамической устойчивостью холдинга.* – С. 79.

Рассмотрено использование в практике украинских интегрированных объединений стоимостного подхода. Предложена финансовая модель системы управления динамической устойчивостью холдинга, которая состоит из двух моделей: свободных денежных потоков для оценивания имеющегося бизнес-портфеля и текущего управления стоимостью для вновь приобретенных компаний (авторская разработка).

*Ключевые слова:* динамическая устойчивость, холдинговая компания, стоимостное управление, модель свободных денежных потоков, модель текущего управления стоимостью.

**Лепя В.В., Грязева М.С.** *Концепция формирования системы управления качеством на промышленных предприятиях.* – С. 62.

Выделены теоретические основы, методы и проблемы формирования системы управления качеством. Исследован процесс управления качеством на предприятии: выделены этапы управления, проанализировано их содержание и методы управления качеством. Разработан алгоритм формирования системы управления качеством на промышленном предприятии.

*Ключевые слова:* качество, система управления качеством, промышленное предприятие.

**Ляшенко О.Ф.** *Восстановление шахт Донбасса в контексте реформирования угольной промышленности.* – С. 110.

Освещены проблемные вопросы обеспечения энергетической безопасности Украины, приведены предостережения относительно радикального плана действий по реформированию угольной промышленности, предложены мето-

дические подходы и критерии оценки целесообразности восстановления угольных шахт Донбасса в контексте реформирования отрасли.

*Ключевые слова:* угольная промышленность, энергетическая безопасность, реформирование угольной отрасли, восстановление шахт.

**Матюшин А.В., Вишневская Е.Н.** *Монетарное стимулирование развития экономики США и его уроки для Украины.* – С. 5.

Проанализированы особенности монетарного механизма США и ожидаемые эффекты его функционирования в контексте их возможного влияния на финансовые и реальные экономические параметры, определяющие траекторию развития национального хозяйства в современных условиях, исходя из специфики задач, которые стоят перед экономикой Украины и её промышленностью, с учётом значительной степени зависимости национальной промышленности от доллара США.

*Ключевые слова:* монетарное стимулирование, Федеральная резервная система, нестандартная монетарная политика, процентная ставка, процессы кредитования, экономический рост.

**Павлий А.С.** *Анализ экономической сущности земли как объекта налогообложения.* – С. 72.

Статья посвящена анализу экономической сущности земли как объекта налогообложения. Особое внимание уделено рассмотрению земли с точки зрения её многофункционального использования. Проанализированы особенности земли как пространственного базиса для размещения жилищного и народного хозяйства, объекта купли-продажи, а также основного средства производства в сельском хозяйстве.

*Ключевые слова:* земля, земельный участок, земельные ресурсы, налогообложение земли, объект недвижимости, земельный рынок, средство производства.

**Солдак М.А.** *Институциональный потенциал промышленных регионов Украины.* – С. 31.

Решение задачи определения потенциала региона дополнено разработкой новых подходов к определению сущности, структур и методов оценки институционального потенциала. Предложены группы показателей для оценки институционального потенциала. Определены особенности институционального потенциала промышленных регионов Украины, что указывает на нецелесообразность формирования и внедрения единой политики регионального развития.

*Ключевые слова:* промышленный регион, институциональный потенциал, оценка, политика регионального развития.

**Стариченко Л.Л.** *Отдельные положения из Методических рекомендаций по разработке Программы восстановления и модернизации угольной промышленности, представленные на заседании Ученого совета ИЭП НАН Украины 29 октября 2014 г. – С. 105.*

Проанализировано современное состояние угольной промышленности Украины. Основная часть шахт Донбасса вследствие военных действий прекратила свою деятельность. В дальнейшем первоочередным заданием станет восстановление разрушенных и поврежденных шахт. С учетом этого разработаны необходимые меры, которые помогут решить проблемы восстановления и модернизации угольной отрасли.

*Ключевые слова:* угольная промышленность Донбасса, восстановление шахт, модернизация топливно-энергетического комплекса.

**Фирсов А.В.** *Институциональные условия капитализации предприятий инновационно развитых стран Азиатско-Тихоокеанского региона. – С. 49.*

Рассмотрены институциональные условия инновационного развития государства как основополагающей предпосылки процесса капитали-

зации предприятий на примере стран АТР и Украины. Исследован опыт Японии и Ю. Кореи в «управлении» институциональными изменениями в целях капитализации промышленных предприятий. Определены основные характерные особенности, влияющие на изменение стоимости бизнеса, капитализации предприятий в азиатских странах.

*Ключевые слова:* капитализация, инновационная деятельность, институциональная среда, Азиатско-Тихоокеанский регион, кейрецу, че-боль.

**Харченко В.А.** *Механизм формирования системы стратегического управления развитием промышленного предприятия. – С. 97.*

Раскрыт механизм формирования системы стратегического управления развитием: исследованы его компоненты (цель, задачи, средства, методы и управляемые элементы), обоснованы цель и задачи базовых и поддерживающих механизмов, установлены основные взаимосвязи между базовыми механизмами формирования системы, задачами и функциями построения системы.

*Ключевые слова:* механизм, базовый механизм, поддерживающий механизм, система управления развитием, промышленное предприятие, система.

## ABSTRACTS

**Matyushin O.V., Vyshnevska O.M.** *Monetary stimulation for US economy and its lessons for Ukraine.* – P. 5.

The paper deals with the features of the US monetary mechanism and the expected effects of its functioning in the context of their possible impact on the financial and real economic parameters defining the trajectory of the national economy development in modern conditions based on the specific problems faced by the Ukrainian economy and its industry, taking into account the large degree of the national industry dependence on the US dollar. It is concluded that the monetary measures can and should be used to restore economic development and stimulate economic growth in the country, but they can not replace the necessary actions related to the modernization of the real sector and reshoring, introduction of the R&D achievements and development of advanced manufacturing that is the main generator of innovation in the modern high-tech and highly competitive economy. The significance of sustained favorable institutional environment and responsiveness to «path dependence» factor is an important lesson for Ukraine that can be learned from the use of monetary mechanism of US economic growth in the global financial instability. In the US economic agents in general are used to trust to the Federal Reserve System and the innovative measures it takes to address the current and strategic development problems due to professionalism and success of the measures. The monetary authorities of the country take the necessary measures in a timely manner to ensure the maintenance of this institution of trust in the future. For this purpose such a tool as "forward guidance" is used that is of great institutional importance from the standpoint of compliance with the "long" rules of economic agents' behavior. The lack of mutual trust in the Ukraine and the lack of "long" rules of behavior, not always professional actions of those who make the principal financial and economic decisions and related stable adverse institutional environment are the main challenges facing the Ukrainian economy and the monetary mechanism that is now being used to solve the pressing problems of national social and economic development.

*Keywords:* monetary stimulating, the Federal Reserve System, non-standard monetary policy, interest rate, credit processes, economic growth.

**Firsov A.V.** *Institutional conditions of enterprises capitalization in innovation developed countries of Asia-Pacific region.* – P. 49.

The relevance of the study of Eastern directions of institutional context of enterprises capitalization is due to the high achievements in the develop-

ment of the economies, societies, and states in the Asia-Pacific region (Australia, Indonesia, Canada, China, Mexico, Russia, USA, South Korea, Japan, etc). The study of Eastern vector will provide an opportunity to use theoretical and practical experience of the Asian countries in Ukraine in order to expand the variations of ideas for business development. Thus, the desire for dominance of competitive high-tech, innovative enterprises in the structure of Ukraine's economy should rely on capitalization as one of the tools of business development. Therefore, it is expedient to consider international experience, especially its Eastern vector as a priority in institutional matters of enterprises capitalization. The main aim of the research is the analysis and generalization of the experience of the Asia-Pacific region in the institutional issues of enterprises capitalization with the possibility of its further use in Ukraine. In the article the institutional conditions of innovative development of a state as the fundamental prerequisite to the process of enterprises capitalization are considered on the basis of the Asia-Pacific region and Ukraine. The list of innovative development of countries in 2013 and the rating of the countries concerning the institutions that affect the innovation in the same period are given. The institutions affecting innovation in Ukraine and in the countries of the Asia-Pacific region are compared. The institutional potential of the countries of the Asia-Pacific region and Ukraine in innovation activity is identified. The experience of Japan and South Korea in the institutional changes "management" in order to capitalise the industrial enterprises is studied. The basic institutional conditions of functioning of "joint ventures" in Japan and South Korea are considered. The institutional comparison of Japan and South Korea is conducted. The important trend that affects the cost of business changes over time is identified. The main characteristic features that determine the processes of change of business value and enterprises capitalization in Asian countries are detected. The mechanism of capitalization of domestic enterprises is developed.

*Keywords:* capitalization, innovative activity, institutional environment, Asia-Pacific region, keiretsu, chaebol.

**Kharchenko V.A.** *Mechanism of formation of strategic management system of industrial enterprise development.* – P. 97.

The article aims at examining the mechanism of formation of the strategic management system of industrial enterprise development. In this connection the contents of the development management control are analyzed (the interconnections between management subsystems are described, the place of the man-

agement system in the management process is defined), the components of the system formation are examined (aim, tasks, means, methods and managed elements). The aim and tasks of basic and supporting mechanisms of the system formation are grounded. The main interconnections between the basic mechanisms of the system formation, tasks and functions of the system formation are determined.

The system of the strategic management of industrial enterprise development as a set of subsystems of external and internal state is analyzed. The subsystem of the internal state is presented in the form of a cube. Vertical faces are internal subsystems: the subsystems of production, product realization, financial state, resource state. The subsystem of the external state is presented in the form of a pentagon. Five faces of the figure stand for the factors that influence enterprises' activity. They are economic, political, market, and social factors, which must be taken into consideration in the process of making managerial decisions.

There are defined three basic mechanisms of the development management system formation: the mechanism of systemic management decision-making, the mechanism of conformity of management aims by managed elements of each subsystem, the mechanism of ensuring interaction of management subsystems. The first mechanism is connected with the realization of the control function, the second one with the aim determination and the last one with the coordination function.

The basis of the supporting mechanisms is made of development, management processes and the notion of a system. This is the mechanism of development management, the mechanism of dynamic integration of management levels, and the mechanism of systemic activity direction.

*Keywords:* mechanism, basic mechanism, supporting mechanism, development control system, industrial enterprise, system.

**Lazareva M.G.** *Financial model of dynamic stability control system of holding companies.* – P. 79.

The main strategic goal of the firm in modern conditions is the growth of business value that is the target function at the dynamic stability system of holding companies. For getting the best results it is needed to have the adequate tools that allow measuring the value with the high level of reliability, modern concepts, and models.

The main goal of the research is the creation of such a kind of financial models that allows measuring the value of the business including the current business portfolio, ventures business, and just bought businesses. The strategic task of holding company in the dynamic stability system is the effective management of integrated balanced business portfolio,

the stable competitive position of businesses at the markets, which allows getting the growth of value of every businesses of business portfolio. Positive effect of synergy is achieved for account of: centralized strategic management; using the unified corporate standards; savings of transactions costs; operational economic independence of businesses (the most preferable management model for diversified holding companies).

Financial model must have the capacity for measuring the value of business portfolio existed including just bought businesses that are at the incubation period and have not passed the adaptive period in holding company. Besides that it must allow evaluating the new businesses that will be included into business portfolio. The most suitable model for realization of these objectives (except businesses that are at the incubation period) is the Free Cash Flow Model. It is reasonable to use this Model as the basic model for evaluation because it is more adaptive to the conditions of Ukraine than conventionally used VBM indicators, such as, for example, EVA.

The model has limited usage for the valuation of assets of the business portfolio that does not bring the value at present (including just purchased businesses) but perhaps will generate cash flows in the future. For this purpose the Model of Current Value (CV-Model) is suggested. The basic premises of the model proposed are as follows: despite the negative results in prior periods, when increasing revenues, profits and assets, the value increases (reducing losses). The model uses the profitability index of sales and index of assets. Suggested financial model of the dynamic stability system of holding companies consists of two basic components: FCF (Free Cash-Flow) Model and CV-Model (Current Value). It allows measuring the value of exist business portfolio of holding companies aside from the stage of development of individual business and gives the results with the sufficient reliability.

*Keywords:* dynamic stability, holding company, value management, Free Cash-Flow Model, Current Value Model.

**Lepa V.M., Grjazeva M.S.** *Concept of forming quality management system at industrial enterprises.* – P. 62.

An unsatisfactory products and services quality of Ukrainian enterprises is a major cause of their low competitiveness. Implementation of the modern quality management system requires the development of corresponding concepts, i.e. the system for choosing the ways of solving the problem. The article highlights theoretical basis, methodological approaches and problems of forming a quality management system at the industrial enterprises of Ukraine. Structural analysis of the concept of "qual-

ity" has allowed identifying the main directions of improvement of quality management systems at industrial enterprises: identify components of quality control and factors that affect the quality, and offer quality indicators for individual components. In the article the process of quality management is studied including the allocated stages of management, analyzes of their contents, and determining the methods of quality management that should be applied to each of the selected stages. The theoretical generalization of components of quality mechanisms and methods of quality management has allowed developing an algorithm of forming a quality management system at an industrial enterprise. The proposed algorithm of forming a quality management system is universal and contains a series of sequentially combined mechanisms, models, and methods. Using the proposed mechanism the company's management can determine the necessity of improvement or reforming of the existing system of quality, track the status of quality management, implement new approaches of quality management and determine their effectiveness. Developed theoretical and practical foundations of quality form the holistic concept of quality management system.

*Keywords:* quality, quality management system, industrial enterprise.

**Lyashenko O.F.** *Restoration of Donbas mines in context of coal industry reforming.* – P. 110.

The article highlights the problematic issue of energy security of Ukraine, gives warnings about a radical plan to reform the coal industry, methodical approaches and criteria to assess the feasibility of Donbass coal mines recovery in the context of the reform of the industry.

*Keywords:* coal industry, energy security, reform of coal industry, mine restoration.

**Pavliy A.S.** *Analysis of economic essence of land as object of taxation.* – P. 72.

The article is devoted to the analysis of land value taxation which is an important direction of the overall tax system. The main target of the paper is to consider the economic essence of the land as the object of taxation. It is also important to pay attention to the difference between such terms as "land", "land parcel" and "land resources" that are used as identical, although in fact they have certain differences.

The analysis of scientific publications of domestic and foreign economists and researchers on the issue of land value taxation has been conducted in the article. A special attention is given to the consideration of land in terms of its multifunctional use. Characteristics of the land as spatial basis for location of housing services and sectors of the national economy, the object of sale and means of production have

been analyzed. Particular attention is given to the characteristics of land as real estate. Considering the land as a commodity the comparative analysis of market and area-based assessment of the land has been performed. The advantages and disadvantages of both ways of land valuation have been identified. The essence of the land market and factors that influence its formation has also been determined. The features of land as means of production have also been reviewed. The essence of such terms as "land", "land parcel" and "land resources" have been considered according to the law of Ukraine.

It is summed up that on the one hand, land is a natural resource, which is characterized by space, topography, soils, flora and fauna, and evaluated from a position of multifunctional performance that is not always related to the income. On the other hand, the land is considered as an integral and essential part of any real estate property and is assessed in terms of its utility and profitability. Thus the land is a complicated object of taxation, the economic essence of which is revealed in the use of the land by entities that have ownership of it defined by the laws.

*Keywords:* land, land parcel, land resources, land taxation, real estate asset, land market, means of production.

**Soldak M.O.** *Institutional potential of Ukraine's industrial regions.* – P. 31.

In the modern economic science the solution of such task as the diagnostics of region's potential should be supplemented by the assessment of the institutional potential since the impact of the institutes on the economic activity as incentives and constraints for individuals is well recognized.

The aim of the article is to elaborate new approaches to the identification of the essence, structures and methods of assessment of region's institutional potential, as well as of features of industrial regions' institutional potential. To systemize the indicators characterizing the level of region's institutional potential the concept of "institutional matrixes" is offered, and the following groups of indicators should be distinguished: "private property institute"; "income institute"; "competition institute"; "hiring institute"; "exchange institute"; "financial market institute". To assess the institutional potential the system of indicators is offered. The indicators are divided into three groups: accounting ones (primary data statistics), assessment and analytical ones (calculated on the basis of primary data statistics), and point ones (on the basis of survey of enterprises' managers). To assess the institutional potential the index method is used. The results of the research show that the institutes of financial market and institutes of exchange are more developed in the industrial regions while such indicators as the institutes of

private property and institutes of income are much lower there. Therefore, even among the regions with high level of industrial development there are significant differences in the indicators by groups of the institutional potential. This indicates the inadvisability of developing and introducing a unique government policy of regional development and even a common policy on all industrial regions.

The use of the above approach to the assessment of regions' institutional potential in Ukraine allows establishing a list of indicators to calculate the region's institutional potential and thus to come closer to the solution of a scientific and practical task of assessment of the institutional potential as a part of region's economic potential as well as to form an idea about the institutional features of Ukraine's regions. The calculation of the institutional potential index may be an element of typology of regions as a tool of regional analysis and policy of regional development. The identification of theoretical approaches to the development of the system of indicators of the group "institutes of development" and the creation of corresponding statistical base, as well as the analysis of the role of culture and mentality features in the formation of the institutional potential of industrial regions can be one of the directions for further research.

*Keywords:* industrial region, institutional potential, assessment, policy of regional development.

**Starychenko L.L.** *Certain provisions of the Methodological recommendations on the development of the Program for the restoration and modernization of the coal industry, which were presented at the meeting of the Academic Council of the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, October 29, 2014. – P. 105.*

The current state of the coal industry of Ukraine has been analysed. The bulk of the Donbass mines have ceased their operations as a result of hostilities. In the future the rebuilding of the destroyed and damaged mines will be the first priority. Therefore, the necessary measures have been designed to help solve the problems of rehabilitation and modernization of the coal industry.

*Keywords:* coal industry of Donbas, rebuilding of mines, modernization of fuel and energy complex.

**Vasilyeva N.F., Kavura V.L.** *Engineering industry as the material and technical basis of neo-industrial economy of Ukraine. – P. 88.*

The relevance of the study is based on the fact that the leading role in the formation of the material and technical basis of neo-industrial economy be-

longs to industry, in the structure of which the engineering industry has the largest share (12%). The purpose of the article is to explore the innovative activity of engineering industry and its influence on the formation of neo-industrial economy of Ukraine, and to draw conclusions concerning the acceleration of the process. The statistics given show a negative shift in the engineering industry, poor condition of its innovation activity, which is a consequence of a significant number of problems faced by enterprises of the engineering industry. This slows down the development of the industry as well as the pace of innovation and innovation products implementation in other sectors of the economy of Ukraine and thus inhibits the formation of neo-industrial economy.

The survey has revealed that strengthening of the innovation, scientific and technological potential of engineering industry has a lifting impact on it. This would require making changes to the Tax Code of Ukraine, which would provide for a reduction of interest income tax for the engineering enterprises that invest in innovation in accordance with the size of their R & D costs; developing of the proposals for the introduction of preferential loans for the purchase of domestic innovative engineering products (IEP), as well as the exemption from customs duty and VAT on machinery, equipment, and components that are not produced in Ukraine but necessary for the technological re-equipment of domestic engineering enterprises; developing a system of incentives for entrepreneurs to use the latest achievements of domestic IEP in their production, organizing presentations to familiarize representatives of industrial enterprises with the development of research institutions concerning the research commissioned by industrial sector; conducting patent, market and marketing research at the national level in the domestic and foreign markets of intellectual, scientific and technical resources as to identify promising areas of R & D in the production of IEP, information support of engineering enterprises on the implementation of own R & D and procurement of the foreign ones; suggesting the Ministry of Education and Science of Ukraine to review and improve the system of training and retraining of personnel for the engineering industry taking into account its real needs, creating educational, scientific and industrial complexes on the basis of relevant professional and higher education institutions of the sector. As a result the proposed actions will allow accelerating the formation of neo-industrial economy of Ukraine.

*Keywords:* neo-industrial economy, innovation, innovation activity of enterprises, innovation activity, innovative products.

## REFERENCES

**Matyushin O.V., Vyshnevskaya O.M.** *Monetary stimulation for US economy and its lessons for Ukraine.* – P. 5.

1. Bankrate (2014) 'Current Auto Loan Interest Rates'. Bankrate: Understanding Bankrate's rate averages. <http://www.bankrate.com/finance/auto/current-interest-rates.aspx> [accessed 27 September 2014].
2. Baumeister, C. (2010) 'Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Impact of a Compression in the Yield Spread at the Zero Lower Bound'. European Central Bank. Working Paper No. 1258. <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1258.pdf> [accessed 27 September 2014].
3. Bernanke, B. (2012) 'Monetary Policy since the Onset of the Crisis'. Board of Governors of the Federal Reserve System. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120831a.htm> [accessed 27 September 2014].
4. Brown, E. (2014) 'Why QE2 failed: the money all went offshore'. The Web of Debt. [http://www.webofdebt.com/articles/why\\_q.php](http://www.webofdebt.com/articles/why_q.php) [accessed 27 September 2014].
5. Cameron, D. (2014) 'World Economic Forum (Davos) 2014: speech by David Cameron'. GOV.UK: Speech. <https://www.gov.uk/government/speeches/world-economic-forum-davos-2014-speech-by-david-cameron--2> [accessed 27 September 2014].
6. Carney, J. (2013) 'Is the Fed really driving up stock prices?' CNBC. <http://www.cnbc.com/id/101199609#> [accessed 1 December 2014].
7. Čihák, M., Demirgüç-Kunt, A. (2013) 'Rethinking the State's Role in Finance'. Policy Research Working Paper 6400. April, 25 p.
8. D'Amico, S., King, T. (2010) 'Flow and Stock Effects of Large-Scale Treasury Purchases'. Board of Governors of the Federal Reserve System: Finance and Economics Discussion Series. <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2010/201052/201052pap.pdf> [accessed 27 September 2014].
9. Daly, M., Hobijn, B., Sahin, A. (2012) 'A search and matching approach to labor markets: Did the natural rate of unemployment rise?' *Journal of Economic Perspectives*. 26(3), pp. 3-26.
10. Daly, M., Hobijn, B., Sahin, A. (2011) 'A Rising Natural Rate of Unemployment: Transitory or Permanent?' Working paper. September. <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2011/wp11-05bk.pdf> [accessed 27 September 2014].
11. David, P. (2007) 'Path dependence – a foundational concept for historical social science'. *The Journal of Historical Economics and Econometric History*. 1(2), pp. 1-23.
12. Dobbs, R., Lund, S., Koller, T. (2013) 'QE and ultra-low interest rates: Distributional effects and risks'. Discussion paper. November, 61 p.
13. Forexaw (2014) 'SShA: ukreplenie zhi-lishhnogo rynku'. Forexaw: Sales\_in\_primary\_market\_of\_housing\_USA. [http://forexaw.com/NEWS/Macroeconomic\\_news\\_and\\_indicators/Macroeconomics\\_USA/Manufacture\\_USA/Construction\\_USA/Sales\\_in\\_primary\\_market\\_of\\_housing\\_USA/](http://forexaw.com/NEWS/Macroeconomic_news_and_indicators/Macroeconomics_USA/Manufacture_USA/Construction_USA/Sales_in_primary_market_of_housing_USA/) [accessed 27 September 2014].
14. Frank, R. (2012) 'Does Quantitative Easing Mainly Help the Rich?' CNBC: Inside Wealth. <http://www.cnbc.com/id/49031991> [accessed 27 September 2014].
15. Friedman, B., Kuttner, K. (2010) 'Implementation of Monetary Policy: How Do Central Banks Set Interest Rates?' NBER Working Paper №. 16165, 59 p.
16. Fuhrer, J., Olivei, J. (2011) 'The Estimated Macroeconomic Effects of the Federal Reserve's Large-Scale Treasury Purchase Program'. Federal Reserve Bank of Boston. Public Policy Brief. <http://www.bos.frb.org/economic/ppb/2011/ppb112.htm> [accessed 27 September 2014].
17. Gagnon, J., Raskin, M., Remache, J. (2011) 'The Financial Market Effects of the Federal Reserve's Large-Scale Asset Purchases'. *International Journal of Central Banking*. 7, pp. 3-43.
18. Ghayad, R., Dickens, W. (2012) 'What Can We Learn by Disaggregating the Unemployment-Vacancy Relationship?' Federal Reserve Bank of Boston. Public policy Brief. <http://www.bostonfed.org/economic/ppb/2012/ppb123.pdf> [accessed 27 September 2014].
19. Global Financial Development Report (2012) *Rethinking the Role of the State in Finance*. Washington, D.C.: The World Bank, 194 p.
20. Hannon, P. (2014) 'OECD Cuts Economic Growth Forecasts'. *The Wall Street Journal*. <http://online.wsj.com/articles/oecd-cuts-economic-growth-forecasts-1410771922> [accessed 27 September 2014].
21. Hess, C., Laforte, J., Reifschneider, D., Williams, J. (2012) 'Have We Underestimated the Likelihood and Severity of Zero Lower Bound Events?' *Journal of Money, Credit and Banking*. 44, pp. 47-82.
22. Hunter, G. (2012) 'Hyperinflation is Virtually Assured – John Williams'. Greg Hunter's USA Watchdog. <http://usawatchdog.com/hyperinflation-is-virtually-assured-john-williams/> [accessed 27 September 2014].
23. Investopedia (2009) 'Preferred Habitat Theory Definition'. Investopedia: Dictionary.

<http://www.investopedia.com/terms/p/preferred-habitat-theory.asp> [accessed 27 September 2014].

24. Kiley, M. (2012) 'The Aggregate Demand Effects of Short- and Long-Term Interest Rates'. The Federal Reserve System: Finance and Economics Discussion Series. <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2012/201254/201254abs.html> [accessed 27 September 2014].

25. Klein, M. (2005) 'Dollarization and trade'. Journal of International Money and Finance. 24(6), pp. 935-943.

26. Meaning, J., Zhu, F. (2011) 'The Impact of Recent Central Bank Asset Purchase Programmes'. Bank of International Settlements Quarterly Review, pp. 73-83.

27. MPRA (2014) 'Dollarization: Demand of time or the result of mismanagement of economy'. MPRA: Munich Personal RePEc Archive. <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/58619/> [accessed 1 October 2014].

28. OccupyWallStreet (2014) 'About Us'. OccupyWallStreet: We kick the ass of the ruling class. <http://occupywallst.org/about/> [accessed 27 September 2014].

29. President's Council of Advisors on Science and Technology (2011) Report to the President on ensuring American leadership in advanced manufacturing. Washington, DC: Executive Office of the President.

30. Putnam, B., Azzarello, S. (2014) The Yellen Fed and US Labor Market Dynamics. CME GROUP, Market Insights, 11 p.

31. Randazzo, A. (2014) 'How Quantitative Easing Helps the Rich and Soaks the Rest of Us'. The Reason Foundation. <http://reason.org/news/show/how-quantitative-easing-helps-rich> [accessed 27 September 2014].

32. Randazzo, A. (2012) 'How Quantitative Easing Helps the Rich and Soaks the Rest of Us'. The Reason Foundation. <http://reason.com/archives/2012/09/13/occupy-the-fed> [accessed 14 November 2014].

33. Russian.news.cn (2014) 'FRS SShA objavila ob okonchani programmy kolichest-vennogo smjagchenija'. [http://russian.news.cn/economic/2014-10/30/c\\_133753020.htm](http://russian.news.cn/economic/2014-10/30/c_133753020.htm) [accessed 13 November 2014].

34. The Federal Reserve System (2005) Purposes and Functions. Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System, 136 p.

35. TradingView (2014) 'How Quantitative Easing Affects Stock Market?' TradingView. <https://www.tradingview.com/v/cFnIKNf/> [accessed 1 December 2014].

36. United Nations Development Programme (2013) The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. New York, 203 p.

37. USAtoday (2014) 'Obama unveils manufacturing initiative'. [http://content.usatoday.com/communities/sciencefair/post/2011/06/obama-unveils-manufacturing-initiative/1#.VCj53Gd\\_sio](http://content.usatoday.com/communities/sciencefair/post/2011/06/obama-unveils-manufacturing-initiative/1#.VCj53Gd_sio) [accessed 27 September 2014].

38. Vestifinance (2014) 'FRS mozhet poni-zit' celevoj uroven' po bezrabotice'. Vestifinance: Vesti. Jekonomika. <http://www.vestifinance.ru/articles/35462> [accessed 28 September 2014].

39. Webeconomy (2014) 'Perspektivy razvitija jekonomiki SShA v 2013 godu'. <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1508&type=news> [accessed 27 September 2014].

40. World-exchanges (2014) '2010 WFE: World Federation of Exchanges'. World-exchanges: World Federation of Exchanges. <http://www.world-exchanges.org/focus/2011-02/m-3-3.php> [accessed 27 September 2014].

41. X-rates (2014) 'Exchange Rates Graph (US Dollar, Euro)'. <http://www.x-rates.com/graph/?from=USD&to=EUR&amount=1.00> [accessed 27 September 2014].

42. Yellen, J. (2013) A Painfully Slow Recovery for America's Workers: Causes, Implications, and the Federal Reserve's Response. Washington, D.C.: The IMK Macroeconomic Policy Institute, 18 p.

43. Abaeva, M. (2014) 'Chto budet posle povyshenija procentnyh stavok FRS SShA'. QB Finance: Investment Company. [http://www.qbfin.ru/expert\\_opinion\\_4.html](http://www.qbfin.ru/expert_opinion_4.html) [accessed 1 December 2014].

44. Andrijushin, S., Burlachkov, V. (2008) 'Denezhno-kreditnaja politika i global'nyj finansovyj krizis: voprosy metodologii i uroki dlja Rossii'. Voprosy jekonomiki. 11, pp. 38-50.

45. Baza dannyh Federal'nogo rezervnogo banka Sent-Luisa. <http://research.stlouisfed.org/fred2> [accessed 27 September 2014].

46. Rosbalt (2014) 'Banki SShA narashhivajut potrebitel'skoe kreditovanie'. <http://www.rosbalt.ru/business/2014/09/22/1317753.html> [accessed 27 September 2014].

47. Bezrukov, V., Matrosova, E. (1997) 'Priority denezhno-kreditnoj politiki v razvityh stranah'. Jekonomist. 1, pp. 25-33.

48. Berg, Je. (2000) Polnaja dollarizacija: preimushhestva i nedostatki. Vashington: Mezhdunarodnyj Valjutnyj Fond, 22 p.

49. Vishnevskij, V., Dement'ev, V. (2010) 'Innovacii, instituty i jevoljucija'. Voprosy jekonomiki. 9, pp. 41-62.

50. Gazeta.Ru (2014) 'MVF: rost VVP Kitaja sostavit 7,5% v 2014 godu'. Gazeta.Ru: Novosti biznesa on-lajn. [http://www.gazeta.ru/business/news/2014/06/05/n\\_6209-925.shtml](http://www.gazeta.ru/business/news/2014/06/05/n_6209-925.shtml) [accessed 27 September 2014].

51. TeleTrade (2014) 'Ob'em vydannyh potrebitel'skih kreditov v SShA dostig novogo rekordnogo urovnja'. TeleTrade: Novosti valjutnogo rynku. <http://www.teletrade.ru/analytics/news/3388506> [accessed 24 November 2014].
52. Realtytrac (2014) 'Dannye agentstva RealtyTrack o sostojanii rinka nedvizhimosti v SShA'. Realtytrac: Foreclosure Listing, Homes for Sale, Real Estate Records. <http://www.realtytrac.com/home> [accessed 27 September 2014].
53. Evdokimova, T. (2013) 'Vlijanie denezhno-kreditnoj politiki na jekonomiku SShA v postkrizisnyj period'. Rossiya i Amerika v XXI veke. 1. <http://www.rusus.ru/?act=read&id=362> [accessed 27 September 2014].
54. Ershov, M. (2011) Mirovoj finansovyj krizis. Chto dal'she. Moscow: Jekonomika, 295 p.
55. Zhigaev, A. (2012) 'Nekotorye aktual'nye voprosy vzaimosvjazi finansovoj stabil'nosti i denezhno-kreditnoj politiki (na primere Federal'noj rezervnoj sistemy SShA)'. Den'gi i kredit. 2, pp. 21-32.
56. Zamjatin, A. (2008) 'Sovremennaja denezhno-kreditnaja politika SShA'. (PhD Thesis abstract in speciality 08.00.14). Moscow.
57. Regnum (2014) 'Padenie rynka nedvizhimosti v SShA: stimul dlja pokupok'. Regnum: informacionnoe agenstvo. <http://www.regnum.ru/news/realestate/1845644.html#ixzz3K0o2Prez> [accessed 26 November 2014].
58. Interfaks (2014) 'Deficit bjudzheta SShA v 2014 fingodu snizitsja na fone uvelichenija nalogovyh dohodov'. <http://www.interfax.ru/business/355956> [accessed 27 September 2014].
59. Vuds, N., Gerc, Dz. (2014) 'Kak svorachivanie QE skazyvaetsja na razvivajushhihsja rynekah'. Kyiv: LIGABiznesInform. <http://finance.liga.net/economics/2014/3/5/opinion/37671.htm> [accessed 27 September 2014].
60. Katasonov, V. (2012) 'Kolichestvennye smjagchenija, ili Korrupcija v osobo krupnyh masshtabah'. Fond strategicheskoy kul'tury. <http://www.fondsk.ru/news/2012/09/24/~kolichestvennye-smjagchenia-ili-korrupcija-v-osobo-krupnyh-masshtabah-16720.html> [accessed 27 September 2014].
61. Krugman, P. (2009) Vozvrashhenie Velikoj depressii? Moscow: Jeksmo, 336 p.
62. Kuz'menko, V., Makarenko, L., Popadjuk, L. (2003) 'Vpliv bjudzhetno-podatkovoi ta groshovo-kreditnoi politik na podolannja kriz i social'no-ekonomichne zrostantnja krajin (praktichnij aspekt)'. Strategichna panorama. 3-4, pp. 113-123.
63. Laktjushkin, V. (2014) 'Kak SShA dostigajut dokrizisnyh maksimumov – fokus kreditnoj modeli jekonomiki'. Odnako: Informacionno-analiticheskij proekt. <http://www.odnako.org/blogs/kak-ssha-dostigayut-dokrizisnih-maksimumov-fokus-kreditnoj-modeli-ekonomiki/> [accessed 27 September 2014].
64. Levchenko, D. (2005) 'Sistema refinansirovanija kak prioritetnoe napravlenie razvitiya denezhnoj politiki'. Den'gi i kredit. 7, pp. 32-39.
65. Mishhenko, S. (2014) 'Osobennosti regulirovanija denezhno-kreditnoj sfery v period finansovogo krizisa'. <http://www.ibl.ru/konf/031209/60.html> [accessed 27 September 2014].
66. Mishhenko, V., Petrik, O., Somik, A. (2008) Monetarnij transmisijnyj mehanizm v Ukraïni. Kyiv: Centr naukovih doslidzen' Nacional'nogo banku Ukraïni, 144 p.
67. Moiseev, S. (2005) Denezhno-kreditnaja politika: teorija i praktika. Moscow: Jekonomist, 652 p.
68. Federal'nij Rezervnij Bank Sent-Luisu (2014) 'Nacional'ni trendi (Nominal'nij VVP SShA)'. <http://research.stlouisfed.org/publications/net/page24.pdf> [accessed 27 September 2014].
69. RIA (2012) 'Ot Bernanke opjat' zhdu deneg'. RIA: Novosti <http://ria.ru/economy/20120912/748659806.html#14117511064663&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration> [accessed 27 September 2014].
70. Board of Governors of the Federal Reserve System (2013) Presrelizi Komitetu z operacij na vidkritomu rinku. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/2012monetary.htm> [accessed 27 September 2014].
71. RBC (2011) 'FRS zapuskaet operaciju "Tvist" dlja podderzhki jekonomiki'. RBC: Jekonomika. <http://top.rbc.ru/economics/21/09/2011/616713.shtml> [accessed 27 September 2014].
72. Rozanova, N. (2006) 'Politika podderzhki konkurencii i promyshlennaja politika v zarubezhnyh stranah'. Jekonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. 4(1), pp. 32-47.
73. Burdzhhalov, F. (2011) Rynok truda: reakcija na krizis (po materialam zarubezhnyh stran). Moscow: MJeMO RAN, 185 p.
74. Skvorcova, G. (2011) 'Strukturnye i institucional'nye faktory jekonomicheskogo rosta v zrelej rynočnoj jekonomike (na primere SShA)'. (PhD Thesis abstract in speciality 08.00.14). Moscow, 21 p.
75. Smirnov, A. (2008) 'Kreditnyj «puzyr» i perelokacija finansovogo rynku'. Voprosy jekonomiki. 10, pp. 4-31.
76. Bureau of Economic Analysis (2014) BEA: Statistika. <http://www.bea.gov> [accessed 27 September 2014].
77. United States Department of Labor (2014) DOL: Statistika. <http://www.dol.gov> [accessed 27 September 2014].

78. Stiglic, Dzh. (2011) Krutoe pike. Amerika i novyj jekonomicheskij porjadok posle global'nogo krizisa. Moscow: Jeksmo, 512 p.

79. Novickij, V. (2009) 'SShA pytajutsja vnedrit' al'ternativu dollar'. UNIAN: Novosti. Jekonomika. <http://economics.unian.net/finance/209247-ssha-pytayutsya-vnedrit-alternativu-dollaru.html> [accessed 27 September 2014].

80. Finmarket (2014) 'FRS SShA sohranila procentnuju stavku, sokratila ob'jomy programmy QE'. Finmarket: Novosti. <http://www.finmarket.ru/database/news/3815803> [accessed 27 September 2014].

81. Global-finances (2014) 'FRS SShA: "kolichestvennoe smjagchenie" jekonomiki (QE1 – QE3)'. Global-finances: Aktual'noe v mire jekonomiki, finansov, biznesa, investicij, na rynke bankovskih uslug. <http://global-finances.ru/frs-ssha-kolichestvennoe-smjagchenie-e/> [accessed 27 September 2014].

82. Hejzen, S. (2005) 'Dollarizacija: kontrol' riska imeet znachenie'. Finansy & Razvitie. 3, pp. 44-45. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2005/03/pdf/basics.pdf> [accessed 27 September 2014].

83. Worldbank (2014) 'Industry, value added (constant 2005 US\$)'. Worldbank: Data. <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.KD> [accessed 17 December 2014].

84. Federal Reserve Bank of St. Louis (2014) Economic Research. <https://research.stlouisfed.org/> [accessed 17 December 2014].

85. Worldbank (2014) 'Bank nonperforming loans to total gross loans (%)'. Worldbank: Data. <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS> [accessed 17 December 2014].

86. Board of Governors of the Federal Reserve System (2014) 'FRB: G.19 Release - Consumer Credit'. <http://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/default.htm#table2> [accessed 24 November 2014].

87. Imf (2014) 'World Economic Outlook Database April 2014'. Imf: Data and Statistics. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx> [accessed 17 December 2014].

**Soldak M.O.** *Institutional potential of Ukraine's industrial regions.* – P. 31.

1. Konovalova, O., Davydenko, T., Boryshlebskaja, L. (2008) 'Metodolohicheskiye podkhody k kompleksnoy otsenke urovnya sotsyal'no-ekonomicheskogo razvytyja rehyonov (na prymere Belhorodskoy oblasti)'. <http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/2171/Davyudenko%20T.M.Borisoglebskaya%20L.N.%20The%20methodologigae.pdf> [accessed 15 December 2013].

2. Gorchakov, V. (2011) 'Reytnyh yvestytsionnoy pryvlekatel'nosti rehyonov Rossyy 2010-2011 hodov'. International Group of Rating Agencies. <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2011/> [accessed 27 November 2014].

3. Zakharova, E., Avramenko, E. (2012) 'Osnovnye metodolohicheskiye podkhody k otsenke ekonomicheskogo potentsyala rehyona'. Economic Sciences. 13. [http://www.rusnauka.com/27\\_NPM\\_2012/Economics/13\\_116629.doc.htm](http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/13_116629.doc.htm) [accessed 24 October 2014].

4. Balatskiy, O. (2004) 'Teoretycheskiye problemy otsenki ekonomicheskogo potentsyala rehyona, kompanyy, predpriyatiya'. Visnyk Sums'kogo derzhavnogo universytetu. 9(68), pp. 84-95.

5. Nort, D. (1997) Ynstytuty, ynstytutsyonal'nye yzmeneniya y funktsyonyrovanye ekonomyy. Moscow: Nachala, 180 p.

6. Veblen, T. (1984) Teoryya prazdnogo klassa. Moscow: Prohress. 367 p.

7. Rozmaynskiy, Y. (2009) 'Neopredelenost' y ynstytutsyonal'naya evolyutsyya v slozhnykh ekonomicheskikh systemakh: postkeynsyanskiy podkhod'. Voprosy ekonomyy. pp. 48-59.

8. Rozmaynskiy, Y. (2011) 'Pochemu razvytye kapytalyzma soprovozhdaetsya ukhudshenyem kachestva tovara'. Terra economicus, pp. 8-16.

9. Dement'ev, V. (2013) 'O nekotorykh osobennostyakh predmeta ynstytutsyonal'noy teoryy'. Journal of Institutional Studies. 3 (5), pp. 5-13.

10. Leftwich, A., Sen, K. (2011) 'Special Issue: The Institutions of Development and the Development of Institutions'. Journal of International Development. 23(3), pp. 319-460.

11. Nabyullyna, E. (2007) 'O zadachakh ynstytutov razvytyya po dyversyfykatsyy ekonomyy Rossyyskoy Federatsyy'. <http://www.economy.gov.ru> [accessed 25 July 2013].

12. Kyndzerskiy, Yu. (2010) 'Ynstytuty razvytyya: pryntsypy formyrovaniya y problemy'. Obschestvo y ekonomyya, 7-8, pp. 57-78.

13. Kyrdyna, S. (2000) 'Ynstytutsyonal'nye matrytsy y razvytye Rossyy'. Moscow: TEIS, 213 p.

14. Kyrdyna, S. (2005) 'Homo institutius v teoryy ynstytutsyonal'nykh matryts'. Moscow: Institut jekonomiki RAN. [http://www.kirdina.ru/doc/news/18apr05/Homo\\_institutius.pdf](http://www.kirdina.ru/doc/news/18apr05/Homo_institutius.pdf) [accessed 18 January 2014].

15. Kuz'menko, L., Soldak, M. (2014) 'Instytutsiyni aspekty zabezpechennya strukturnykh transformatsiy u rehionakh'. In: Ljashenko, V., Amosha, O. (eds). Pershyy etap modernizatsiyi ekonomyy Ukrayiny: dosvid ta problemy. Ukraine. Zaporizhzhya: KPU, pp. 618-625.

16. Van der Varden, B. (1975) Alhebra. Moscow: Nauka, 649 p.

17. Lepa, R., Tymokhyn, V. (2004) *Prynyattya upravlinsk'kykh rishen' na pidpryyemstvi: teoriya ta praktyka*. Ukraine. Donetsk: Yuho-Vostok Ltd, 261 p.
18. Suslov, V., Ybrahymov, N., Talysheva, L. (2005) *Yekonometryya*. Novosybyrsk: SO RAN, 744 p.
19. Golovne upravlinnja statystyky v Odes'kij oblasti (2014) 'Obsyah realizovanoyi produktsiyi za osnovnyy vydamy promyslovyi diyal'nost za 2013 rik'. Ekspres-vypusk. <http://www.od.ukrstat.gov.ua>. [accessed 18 July 2014].
20. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Rehiony Ukrayiny u 2013 rotsi'. Statystychnyy shchorichnyk. 1. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 18 July 2014].
21. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Rehiony Ukrayiny u 2013 rotsi'. Statystychnyy shchorichnyk. 2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) [accessed 18 July 2014].
22. State Statistics Service of Ukraine (2012) 'Rehiony Ukrayiny u 2011 rotsi'. Statystychnyy shchorichnyk. 1. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 18 July 2014].
23. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Rehiony Ukrayiny u 2011 rotsi'. Statystychnyy shchorichnyk. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 18 July 2014].
24. State Statistics Service of Ukraine (2013) 'Merezha rozdrubnoyi torhivli ta restorannoho hospodarstva pidpryyemstv'. Statystychnyy zbirnyk. <http://www.ukrstat.gov.ua>. [accessed 18 July 2014].
25. Otchet o konkurentosposobnosti rehyonov Ukrayny (2011) *Navstrechu ekonomycheskomu rostu y protsvetanyu*. [http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness\\_report\\_2011\\_ru2.pdf](http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness_report_2011_ru2.pdf) [accessed 18 July 2014].
26. Otchet o konkurentosposobnosti rehyonov Ukrayny (2012) *Navstrechu ekonomycheskomu rostu y protsvetanyu*. [http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness\\_report\\_2011\\_ru2.pdf](http://competitiveukraine.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2011/Competitiveness_report_2011_ru2.pdf) [accessed 18 July 2014].
27. State Statistics Service of Ukraine (2013) 'Valovyy rehional'nyy produkt za 2012 rik'. Ekspres-vypusk. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [accessed 18 July 2014].
28. Kuz'menko, R. (2012) 'Dvorivneva model' klasteryzatsiyi v mezhakh rehional'nykh ekonomichnykh system'. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, 208 p.
29. Sukharev, O. (2007) 'Problema ynstytutsional'noy efektyvnosti y kachestva khozyaystvennoho razvytyya'. <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iimer2007/pdf/stat01.pdf> [accessed 16 October 2014].
30. Freynkman, L., Dashkeev, V., Muftyak-hetdynova, M. (2009) *Analyz ynstytutsional'noy dynamyky v stranakh s perekhodnoy yekonomyky*. Moscow: YEPP, 252 p.
- Firsov A.V.** *Institutional conditions of enterprises capitalization in innovation developed countries of Asia-Pacific region*. – P. 49.
1. MBA (2014) *Institution Change Theory*. <http://wiki.mbalib.com/wiki/制度变迁理论> [accessed 14 November 2014].
2. Pwc (2014) 'The BRICs and beyond: prospects, challenges and opportunities'. Pwc: The world in 2050. <http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/the-brics-and-beyond-prospects-challenges-and-opportunities.j.html> [accessed 14 November 2014].
3. IMF (2014) *World Economic Outlook Database October 2014*. IMF: World Economic and Financial Surveys. <http://www.imf.org/> [accessed 14 November 2014].
4. MBA (2014) *Institutional Economics*. [http://wiki.mbalib.com/wiki/Institutional\\_Economics](http://wiki.mbalib.com/wiki/Institutional_Economics) [accessed 14 November 2014].
5. Kagami, S. (2000) *Theoretical Aspects of the Japanese Institutional Relations Model and its Effectiveness for Corporate Governance in the Context of Globalization*. EDM degree. U.S. Cleveland, Ohio: Case Western Reserve University.
6. Glaz'ev, S., Kharitonov, V., (2009) *Nanotekhnologii kak kljuchevoj faktor novogo tekhnologicheskogo uklada v ehkonomike*. Moscow: Trovant.
7. Businessweek Slide Shows and Multimedia (2014) *Most Innovative in the World 2013: Countries*. [http://images.businessweek.com/blo-o-mberg/pdfs/most\\_innovative\\_countries\\_2014\\_011714.pdf](http://images.businessweek.com/blo-o-mberg/pdfs/most_innovative_countries_2014_011714.pdf) [accessed 14 November 14].
8. *The Global Innovation Index (2014) Compare two countries: Compare Infrastructure, Institutions, Business*. GII: Data Analysis. <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=interactive-Comparision> [accessed 14 November 2014].
9. Jwa, S-H., Lee, I. (2000) *Korean Chaebols in Transition: Road Ahead and Agenda*. South Korea. Seoul: Korea Economic Research Institute.
10. Buleev, I. (2011) 'Nekotorye institucional'nye aspekty innovacionnogo razvitija ehkonomiki Ukrainy'. *Naukovi pratsi Donets'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu*. Seriya: ekonomichna. 40(2), pp. 52-56.
11. Menard, C., Shirley, M. (2008) *The Handbook of New Institutional Economics*. Germany. Heidelberg: Springer.

12. Investopedia (2014) Keiretsu Definition. <http://www.investopedia.com/terms/k/keiretsu.asp> [accessed 14 November 2014].
13. Investopedia (2014) Chaebol Structure Definition. <http://www.investopedia.com/terms/c/chaebol-structure.asp> [accessed 14 November 2014].
14. Tu, H., Kim, S., Sullivan, S. (2002) 'Global strategy lessons from Japanese and Korean business groups'. *Business Horizons*, 45(2), pp. 39-46.
15. Grabowiecki, J. (2006) *Keiretsu Groups: Their Role in the Japanese Economy and a Reference Point (or a Paradigm) for Other Countries*. Japan. Chiba: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
16. Peng, M., Lee, S.-H., Tan, J. (2001) 'The keiretsu in Asia: Implications for multilevel theories of competitive advantage'. *Journal of International Management*, 7(4), pp. 253-276.
17. Roehl, T. (2011) 'Japanese business institutions: An illustration of the Douglas North institutional economics'. *The HikoneRonso*, 387, pp. 38-49.
18. Kuznetsova, N. (2013) 'Keiretsu: Past, Present and Future'. *World Applied Sciences Journal*, 26(12), pp. 1569-1573.
19. Jung, D. (2013) *Debates on Korean Chaebol (Conglomerates)*. In 4th Asian Leadership Conference - Asia's Next Challenge: Good Growth, Smart Welfare. South Korea: ChosunIlbo.
20. Debnath, S., Tokuda, A. (2013) 'Value-based Management in Japanese Keiretsu and Korean Chaebols'. *Ritsumeikan International Affairs*, 11, pp. 45-70.
21. Murillo, D., Sung, Y.-d. (2013) 'Understanding Korean Capitalism: Chaebols and their Corporate Governance'. ESADEgeo: Position Paper. 33. [http://www.esadegeo.com/download/PR\\_PositionPapers/43/ficPDF\\_ENG/201309%20Chaebols\\_Murillo\\_Sung\\_EN.pdf](http://www.esadegeo.com/download/PR_PositionPapers/43/ficPDF_ENG/201309%20Chaebols_Murillo_Sung_EN.pdf) [accessed 14 November 2014].
22. Investopedia (2014) Crony Capitalism Definition. <http://www.investopedia.com/terms/c/cronycapitalism.asp>. [accessed 14 November 2014].
23. Kim, B. (2004) *Chaebol Restructuring and Family Business in Korea*. South Korea. Seoul: Korea National Open University. <http://faculty.knou.ac.kr/~kwkim/papers/paper/p-0013.doc> [accessed 14 November 2014].
24. Tipton, F. (2009) 'Southeast Asian capitalism: History, institutions, states, and firms'. *Asia Pacific Journal of Management*, 26(3), pp. 401-434.
25. Mehri, D. (2009) *Restructuring in the Toyota Keiretsu during the Asian Financial Crash: An Ethnographic Perspective into Neo-liberal Reforms and the Varieties of Capitalism*. USA. Berkeley, California: UC Berkeley Sociology Department. <http://www.irl.berkeley.edu/culture/papers/Mehri08.pdf> [accessed 14 November 2014].
26. Högborg, A. (2009) *Formal and informal institutions in Asia: A survey of Asian corporate governance*. In *Risk Management and Corporate Governance*. Sweden: Jönköping International Business School (JIBS).
27. Lu, Y., Tsang, E., Peng, M., (2008) 'Knowledge management and innovation strategy in the Asia Pacific: Toward an institution-based view'. *Asia Pacific Journal of Management*, 25(3), pp. 361-374.
- Lepa V., Grjazeva M.** *Concept of forming quality management system at industrial enterprises*. – P. 62.
1. Intercert (2014) 'Ezhegodnyiy obzor ISO o sertifikatsii v mire'. Intersert: Novosti standartizatsii. <http://intercert.com.ua/news/news-of-standardization/361-ezhegodniy-obzor-iso-o-certification-v-mire> [accessed 10 August 2014].
2. Deming, E. (2007) *Vyihod iz krizisa: Novaya paradigma upravleniya lyudmi, sistemami i protsessami*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
3. Dzhuran, Dzh. (2004) *Kachestvo v istorii tsivilizatsii. Evolyutsiya, tendentsii i perspektivnyi upravleniya kachestvom*. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo».
4. Harrington, Dzh. (1990) *Upravlenie kachestvom v amerikanskih korporatsiyah*. Moscow: Ekonomika.
5. Isikava, K. (1988) *Yaponskie metody upravleniya kachestvom*. Moscow: Ekonomika.
6. Kuz'mina, M. (2007) 'Vyznachennyya ponyattya «yakist' produktsiyi» ta kryteriyi yiyi otsinky'. *Pidpryyemnystvo, hospodarstvo i pravo*. 12, pp. 138-141.
7. Malyuta, L. (2008) 'Zabezpechennyya yakosti produktsiyi neobkhdna umova pidvyshchennyya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva ta yoho produktsiyi v suchasnomu rynkovomu prostori'. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. 9, pp. 11-14.
8. Voronin, A., Kashin, A. (2011) 'Sistema upravleniya kachestvom produktsii kak pokazatel effektivnosti ego deyatelnosti'. *Ekonomika Kryima*. 1(34), pp. 433-435.
9. Amelchenko, T. (2010) 'Upravlenie kachestvom produktsii'. *Ekonomika Kryima*. 2(31), pp. 96-99.
10. Trush, Yu. (2010) 'Obgruntovannyya osnovnykh shlyakhiv pidvyshchennyya upravlinnyya yakisty produktsiyi'. *Formuvannyya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*. 8, pp. 91-94.
11. Skudar, G. (1999) *Upravlenie konkurentosposobnostyu krupnogo aktsionernogo obschestva: problemy i resheniya*. Kyiv: Naukova dumka.

12. Skudar, G. (2000) 'Strategiya pod'ema konkurentosposobnosti predpriyatiya: problemy i slagaemye uspeha'. *Economy of Ukraine*. 6, pp. 16-24.
13. Skudar, G. (2004) 'Strategiya innovatsionnogo razvitiya sovremennoho predpriyatiya na primere AO "NKMZ"'. *Metall i lit'e Ukrainy*. 3-4, pp. 9-10.
14. Nkmz (2014) 'Novokramators'kyy mashynobudivnyy zavod'. Nkmz: O kompanii. <http://www.nkmz.com> [accessed 10 August 2014].
15. Merriam-Webster (2014) Dictionary and Thesaurus. An Encyclopædia Britannica Company. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/quality> [accessed 10 August 2014].
16. Boddi, D. (1999) *Osnovy upravleniya kachestvom*. St. Petersburg: Piter.
17. Hoyer, R., Hoyer, B. (2002) 'Chto takoe kachestvo?' *Standarty i kachestvo*. 3, pp. 97-102.
18. Koh, R. (1999) *Menedzhment i finansyi ot A do Ya*. St. Petersburg: Piter.
19. Bendell, T., Marra, T., Siverans, Dzh. (2001) 'Modernizatsiya metodiki "Shest sigm" – orientatsiya na potrebitelya'. *Evropeyskoe kachestvo*. 5, pp. 121-126.
20. Bayura, D. (2003) 'Sistema upravleniya kachestvom na ukrainskikh predpriyatiyah nuzhdaetsya v «evroremonte»'. *Investgazeta*. 11 November.
21. DSTU 3230-95 (1996) *Upravlinnya yakisty i zabezpechennya yakosti. Terminy i vyznachennya*. Kyiv: Gosstandart Ukrainy.
22. DSTU ISO 9000-2000 (2001) *Systemy upravlinnya yakisty. Osnovni polozhennya ta slovnyk*. Kyiv: Gosstandart Ukrainy.
23. Verkhovna Rada Ukrainy (2001) *Pro pidtverdzhennya vidpovidnosti*. Kyiv: Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy.
24. Burkov, V., Lerner, A. (1971) *Printsyp otkrytogo upravleniya aktivnyimi sistemami*. Moscow: IPU RAN.
25. Zaruba, V. (2002) 'Kiberneticheskaya kontseptsiya upravleniya tovarnym predlozheniem promyshlennogo predpriyatiya'. *Vestnik Donetskogo universiteta*. 2-1, pp. 21-25.
26. Glushkov, V. (1986) *Kibernetika. Voprosy teorii i praktiki*. Moscow: Nauka.
27. Mesarovich, M. (1978) *Obschaya teoriya sistem: matematicheskie osnovy*. Moscow: Mir.
28. Fathudinov, R. (1998) *Razrabotka upravlencheskogo resheniya*. Moscow: ZAO «Biznes–Shkola «Intel–Sintez».
1. Verkhovna Rada Ukrainy (2002) *Zemel'nyj kodeks Ukrainy*. Kyiv: Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy.
2. Verkhovna Rada Ukrainy (2003) *Pro ohoronu zemel'*. Kyiv: Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy.
3. Verkhovna Rada Ukrainy (2004) *Pro ocinku zemel'*. Kyiv: Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy.
4. Lojko, P. (2002) 'K probleme ocenki prirodnyh resursov i zemli kak sostavljajushhih nacional'nogo bogatstva strany'. *Nedvizhimost' i investicii. Pravovoe regulirovanie*. 2-3, pp. 11-12.
5. Tretjak, A., Dorosh, O. (2006) *Upravlinnja zemel'nimi resursami*. Ukraine. Vinnicja: «Nova kniga».
6. Verkhovna Rada of Ukraine (2002) *Podatkovyj Kodeks Ukrainy*. Kyiv: Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrainy.
7. Lebedeva, O. (2013) 'Zemlja kak jekonomiceskaja kategorijajija'. *Problemy sovremennoj jekonomiki*. 3(47), pp. 124-129.
8. Dye, F., England, W. (2010) *Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
9. Tretjak, A. (2002) *Teoretychni osnovy zemleustroju*. Kyiv: Agrarna nauka.
10. Barnes, P. (2014) *With liberty and dividends for all: how to save our middle class when jobs don't pay enough*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
11. Pan'kiv, Z. (2008) *Zemel'ni resursy. Ukraine*. Lviv: Vyd. centr LNU im. Ivana Franka.
12. Bird, R., Slack, E. (2005) 'Land and property taxation in 25 countries: a comparative review'. *CESifo DICE Report*. 3, 42 p.
13. Kabinet Ministriv Ukrainy (2002) *Pro zatverdzhennja Metodyky normatyvnoi' groshovoi' ocinky zemel' nesil'skogospodars'kogo pryznachennja*. <http://zakon2.rada.gov.ua> [accessed 22 October 2014].
14. EEA Technical report (2010) *Land in Europe: prices, taxes and use patterns*. Copenhagen: European Environment Agency.
15. Zhushman, V. (2003) *Agrarne pravo ta zakonodavstvo Ukraini*. Ukraine. Kharkiv: TOV 'Odisej'.
16. Knysh, V. (2002) 'Pryncyp pojednannja osoblyvostej vykorystannja zemli jak pryrodnogo resursu, osnovnogo zasobu vyrobnyctva i terytorial'nogo bazysu'. *Aktual'ni problemy vdoskonalennja chynnogo zakonodavstva Ukrainy*. №10, 347 p.
17. Sydorenko, I. (2013) 'Analiz pidhodiv shhodo formuvannja efektyvnogo ekonomiko-ekologichnogo zemlekorystuvannja'. *Visnyk Chernigiv'skogo Nacional'nogo Tehnologichnogo Universy-*

**Pavliy A.S.** *Analysis of economic essence of land as object of taxation.* – P. 72.

tetu. 4(70). [www.stu.cn.ua](http://www.stu.cn.ua) [accessed 21 October 2014].

**Lazareva M.G.** *Financial model of dynamic stability control system of holding companies.* – P. 79.

1. Rappaport, A. (1986) *Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance.* New York: The Free Press.

2. Copeland, T., Koller, T., Murrin, J. (2008) *Valuation: The Value of Companies: Measuring and Managing.* 3<sup>rd</sup> ed. Olympus Business.

3. Ehrbar, A., Stewart, G. (1999) 'The EVA revolution'. *Journal of Applied Corporate Finance.* 12(2), pp18-31.

4. Berger, P., Ofek, E. (1996) 'Bust up takeovers of value-destroying diversified firms'. *The Journal of Finance.* 51(4), pp. 1175-1200.

5. Feltham, G., Grant, I., Mbagwu, C., Vaidyanathan, G. (2004) 'Perhaps EVA Does Beat Earning-revisiting Previous Evidence'. *Journal of Applied Corporate Finance.* 16(1), pp. 83-88.

6. Ferguson, R., Rentzler, J., Yu, S. (2012) 'Does Economic Value Added (EVA) Improve Stock Performance Profitability'. *Journal of Applied Corporate Finance.* 15, pp. 101-113.

7. Ivashkovskaja, I. (2012) *Modelirovanie stoimosti kompanii. Strategicheskaja otvetstvennost' soveta direktorov.* Moscow: Infra-M.

8. Tupkalo, S., Tupkalo, V. (2010) 'Metodika resheniya zadachi upravleniya na osnove otsenki rosta stoimosti kompanii'. *Systemy, upravlinnya, navihatsiyi ta zvyiyazku.* 1(13), pp. 176-180.

9. Romanov, V., Kukina, E. (2008) 'Issledovanie vzaimosvyazi pokazatelya EVA i stoimosti kompanii na rossiyskom rynke kapitala'. *Corporate finance.* 4(8), pp. 38-57.

10. Bahats'ka, K. (2012) 'Osoblyvosti vyznachennya dodanoyi vartosti pidpryyemstva v suchasnykh umovakh'. In: *Perspektyvy upravlin's'koyi diyal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya: zbirnyk tez dopovidey Vseukrayins'koyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi.* Ukraine. Cherkasy: TOV «MAKLAUT», pp.7 -9.

11. Koval', Z. (2011) 'Otsinyuvannya efektyvnosti vartisno-oriyentovanoho upravlinnya pidpryyemstvom v ekosystemi innovatsiy'. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository.* [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12885/1/054\\_Oc%D1%96njudannja%20efektiv\\_348\\_357\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12885/1/054_Oc%D1%96njudannja%20efektiv_348_357_714.pdf) [accessed 16 November 2014].

12. Novykova, I. (2012) 'Teoretichni osnovy vartisno-orientovanoho upravlinnya investytsiynoyu diyal'nistyu pidpryyemstva'. *Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivel'noyi haluzi: problemy, teoriyi ta praktyky.* 3(19), pp. 106-116.

13. Eskov, A., Ryzhikov, V., Makarova, V. (2011) 'Maksimizatsiya stoimosti ukrainskih

predpriyatiy kak effektivniy instrument upravleniya biznesom'. *Visnik ekonomichnoyi nauki Ukraini.* 2, pp. 41- 45.

14. Dyimshakov, A. (2004) 'Upravlyaya – otsenivay: problema ispolzovaniya metodov otsenki biznesa v Rossii'. *Upravlenie kompaniy.* 9, pp. 38-41.

15. Esipov, V., Terehova, V., Mahovikova, G. (2003) *Otsenka biznesa.* SPb.: Piter.

16. Kozachenko, A., Yanchuk, G. (2005) 'Metody otsenki stoimosti predpriyatiya: suschnost i osobennosti primeneniya'. *Ekonomika Kryima.* 13, pp. 69-74.

17. Teplova, T. (2004) 'Sovremennye modifikatsii stoimostnoy modeli upravleniya'. *Vestnik Moskovskogo universiteta.* <http://hse.wvu.ru/images/cmanager/63/4/documents/smsmuk.pdf>. [accessed 16 November 2014].

**Vasilyeva N.F., Kavura V.L.** *Engineering industry as the material and technical basis of neo-industrial economy of Ukraine.* – P. 88.

1. State Statistics Service of Ukraine (2013) *Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy.* <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 15 September 2014].

2. Amosha, A., Vishnevskij, V., Zbarazskaja, L. (2012) 'Neoindustrial'zaciya i novaja promyshlennaja politika Ukrainy'. *Economy of Industry.* 1-2 (57-58), pp. 3-33.

3. Yepishenkova, G., Dovgun, O. (2013) 'Teoretichni ta praktychni aspekty modernizatsii mashynobudivnykh pidpryyemstv Ukrainy v umovakh pryskorennia naukovotekhnichnoho prohresu'. [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2013/Economic/s9\\_13729](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economic/s9_13729) [accessed 16 November 2014].

4. Zadoia, A. (2012) 'Nova industrializatsiia v stratehii vyperedzhhalnoho peresliduvannia'. *Teoretichni ta prykladni pytannia ekonomiky.* 27(1), pp. 21-29.

5. Kondrat'ev, V. (2013) 'Globalnyy rynek mashynostroeniia'. *Perspektyvy. Fond istoricheskoyi perspektivy.* <http://www.perspectivy.info> [accessed 15 September 2014].

6. Sobkevych, O., Sukhorukov, A., Shevchenko, A. (2014) *Innovatsiyni rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy.* Kyiv: NISD, 152 p.

7. Romusik, Ya. (2010) 'Perspektyvy rozvytku mashynobuduvannia Ukrainy na tli svitovykh tendentsii'. *Ekonomist.* 9, pp. 22-25.

8. Centr gumanitarnykh tehnologij (2014) 'Vsemirnyy ehkonomicheskij forum: Rejting global'noy konkurentosposobnosti 2013–2014'. <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> [accessed 15 September 2014].

9. Centr gumanitarnykh tehnologij (2014) 'Issledovanie INSEAD: Global'nyy indeks innovatsij

2014 goda'. <http://gtmarket.ru/news/2014> [accessed 16 November 2014].

10. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Tovarna struktura zovnišioji torhivli Ukrajinjy'. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 16 November 2014].

11. State Statistics Service of Ukraine (2014) 'Naukova ta innovacijna dijalnist' v Ukrajinji'. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 16 November 2014].

12. Eurostat (2013) 'Europe in figures'. Eurostat: yearbook - 2013. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Europe\\_in\\_figures\\_Eurostat\\_yearbook](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Europe_in_figures_Eurostat_yearbook) [accessed 15 September 2014].

13. Miles, T., Hephher, T. (2013) 'WTO upholds ruling on Boeing subsidies'. <http://www.reuters.com/article/2012/03/13/us-wto-aircraft-idUSBR E82C01T20120313> [accessed 15 September 2014].

14. Immelt, J. (2012) GE 2012 Annual Report. General Electric Company. <http://www.ge.com/ar2012/> [accessed 15 September 2014].

15. Kondračev, V. (2011) 'Postojannyj zadel na budushhee'. Ob"edinjonnoe mashynostroenie. 2(6), pp. 18-24.

**Kharchenko V.A.** *Mechanism of formation of strategic management system of industrial enterprise development.* – P. 97.

1. Arthur, W. (1988) 'Self-Reinforcing mechanisms in economics'. The Economy as an Evolving Complex System, pp. 9-31.

2. Afonichkin, A., Mikhalenko, D. (2012) 'Modelirovanie mehanizma formirovanija strategii

razvitija jekonomicheskikh system'. Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishheva. 1(25), pp. 5-12.

3. Zhurova, L. (2011) 'Mehanizm formirovanija finansovoj strategii predpriyatija'. Dajdzhest-finansy. 3, pp. 17-26.

4. Rayevnyeva, O. (2006) Upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva: metodologija, mehanizmy, modeli. Ukraine. Kharkiv: VD 'INZHEK'.

5. Serdjuk, V. (2013) 'Konceptcija upravlenija strategicheskim razvitiem mashynostroitel'nyh predpriyatij'. Naukovij visnik NLTU Ukraine. 23(18), pp. 155-161.

6. Sidorova, A., Kurnosova, O. (2012) Upravlenie razvitiem predpriyatij na osnove processnyh innovacij. Ukraine. Donetsk: DonNU.

7. Smachilo, I. (2013) 'Pryncypy formuvannja ta struktura mehanizmu upravlinnja stalym rozvytkom pidpryjemstva'. Economics of Development. 3, pp. 79-82.

8. Filipishin, I. (2011) 'Mehanizm upravlenija razvitiem promyshlennogo predpriyatija'. Economy of Industry. 4, pp. 220-227.

9. Kharchenko, V. (2014) 'Konceptual'ni zasady formuvannja systemy strategichnogo upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva'. Skhid. 5, pp. 52-56.

10. Chechin, O. (2014) 'Mehanizm formirovanija strategii razvitija promyshlennogo predpriyatija'. Vestnik samarskogo gosudarstvennogo universiteta. 1(11), pp. 46-49.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

**Васильєва Наталія Федорівна**, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: ier\_don@ Rambler.ru.

**Вишневіська Олена Миколаївна**, к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет.

Адреса: 85300, Україна, м. Красноармійськ, пл. Шибанкова, 2.

Телефон: 38 062 392 00 15.

E-mail: vishn.elena@gmail.com.

**Грязєва Марина Сергіївна**, Донецький національний технічний університет.

Адреса: 85300, Україна, м. Красноармійськ, пл. Шибанкова, 2.

Телефон: 38 095 186 02 40.

E-mail: vlera@yandex.ru.

**Кавура Віктор Леонідович**, Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: vkavura@ukr.net.

**Лазарева Марина Геннадіївна**, к.е.н., Київський національний університет будівництва та архітектури.

Адреса: 01004, Україна, Київ, вул. Горького, б. 20, кв. 15.

Телефон: 38 095 295 22 92.

E-mail: mglazareva@gmail.com.

**Лєпа Вілена Вікторівна**, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 095 186 02 40.

E-mail: vlera@yandex.ru.

**Ляшенко Ольга Федорівна**, к.е.н., Інститут економіки та прогнозування НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 066 102 76 66.

E-mail: otarnak@ukr.net.

**Матюшин Олексій Валерійович**, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: almattd@mail.ru.

**Павлій Альона Сергіївна**, Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 099 747 40 32.

E-mail: pavlii-alona@mail.ru.

**Солдак Мирослава Олексіївна**, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 099 701 20 69.

E-mail: laramir@ukr.net.

**Стариченко Леонід Лазарович**, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: tek\_ier@mail.ru.

**Фірсов Андрій Валерійович**, Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26.

Телефон: 38 066 829 33 36.

E-mail: drewfirsov@gmail.com.

**Харченко Вікторія Анатоліївна**, к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет.

Адреса: 87000, Україна, Донецька обл., с. Володарське, вул. Леніна, б. 39.

Телефон: 066-205-68-64.

E-mail: khvikt@mail.ru.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Васильева Наталья Федоровна**, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: ier\_don@ Rambler.ru.

**Вишневская Елена Николаевна**, к.э.н., доцент, Донецкий национальный технический университет.

Адрес: 85300, Украина, г. Красноармейск, пл. Шибанкова, 2.

Телефон: 38 062 392 00 15.

E-mail: vishn.elena@gmail.com.

**Грязева Марина Сергеевна**, Донецкий национальный технический университет.

Адрес: 85300, Украина, г. Красноармейск, пл. Шибанкова, 2.

Телефон: 38 095 186 02 40.

E-mail: vlera@yandex.ru.

**Кавура Виктор Леонидович**, Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: vkavura@ukr.net.

**Матюшин Алексей Валериевич**, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: almatatt@mail.ru.

**Лазарева Марина Геннадиевна**, к.э.н., Киевский национальный университет строительства и архитектуры.

Адрес: 01004, Украина, Киев, ул. Горького, д. 20, кв. 15.

Телефон: 38 095 295 22 92.

E-mail: mglazareva@gmail.com

**Лепя Вилена Викторовна**, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 095 186 02 40.

E-mail: vlera@yandex.ru.

**Ляшенко Ольга Федоровна**, к.э.н., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 066 102 76 66.

E-mail: otarnak@ukr.net.

**Павлий Алена Сергеевна**, Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 099 747 40 32.

E-mail: pavlii-alona@mail.ru.

**Солдак Мирослава Алексеевна**, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 099 701 20 69.

E-mail: laramir@ukr.net.

**Стариченко Леонид Лазаревич**, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 044 280 80 72.

E-mail: tek\_ier@mail.ru.

**Фирсов Андрей Валериевич**, Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26.

Телефон: 38 066 829 33 36.

E-mail: drewfirsov@gmail.com.

**Харченко Виктория Анатольевна**, к.э.н., доцент, Донецкий национальный технический университет.

Адрес: 87000, Украина, Донецкая обл., п. Володарское, ул. Ленина, д. 39.

Телефон: 066-205-68-64.

E-mail: khvikt@mail.ru.

## AUTHORS INFORMATION

**Andrey V. Firsov**, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 066 829 33 36.  
E-mail: drewfirsov@gmail.com.

**Marina G. Grjazeva**, Donetsk National Technical University.  
Address: 85300, Ukraine, Donetsk region, Krasnoarmiysk, 2 Shybankova Square.  
Tel.: 38 095 186 02 40.  
E-mail: vlepa@yandex.ru.

**Victor L. Kavura**, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str..  
Tel.: 38 044 280 80 72.  
E-mail: vkavura@ukr.net.

**Viktoriya A. Kharchenko**, PhD in Economics, associate professor, Donetsk National Technical University.  
Address: 87000, Ukraine, Donetsk region, Volodarske, 39 Lenin Str.  
Tel.: 066-205-68-64.  
E-mail: khvikt@mail.ru.

**Marina G. Lazareva**, PhD in Economics, Kiev National University of Construction and Architecture.  
Address: 01004, Ukraine, Kyiv, 20 Gorkiy Str., apt. 15.  
Tel.: 38 095 295 22 92.  
E-mail: mglazareva@gmail.com.

**Vilena V. Lepa**, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 095 186 02 40.  
E-mail: vlepa@yandex.ru.

**Olga F. Lyashenko**, PhD in Economics, Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.

Tel.: 38 066 102 76 66.  
E-mail: otarnak@ukr.net.

**Oleksiy V. Matyushin**, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 044 280 80 72.  
E-mail: almattd@mail.ru.

**Alena S. Pavliy**, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 099 747 40 32.  
E-mail: pavlii-alona@mail.ru.

**Miroslava O. Soldak**, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 099 701 20 69.  
E-mail: laramir@ukr.net.

**Leonid L. Strychenko**, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 044 280 80 72.  
E-mail: tek\_iep@mail.ru.

**Natalija F. Vasileva**, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.  
Address: 01011, Ukraine, Kyiv, 26 Panas Myrny Str.  
Tel.: 38 044 280 80 72.  
E-mail: iep\_don@rambler.ru.

**Elena M. Vishnevska**, PhD in Economics, associate professor, Donetsk National Technical University.  
Address: 85300, Ukraine, Donetsk region, Krasnoarmiysk, 2 Shybankova Square.  
Tel.: 38 062 392 00 15.  
E-mail: vishn.elena@gmail.com.

Науково-практичний журнал

---

*Scientific and practical journal*

№ 4 (68)  
2014



**Е**кономіка  
**П**ромисловості  
*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:**

Г.Д. Бутенко,  
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 25.12.2014. Формат 60x84/8. Папір друк. № 3.  
Ум. друк. арк. 9,7. Обл.-вид. арк. 10,4. Тираж 160 прим. Замовлення № 1356.  
Друк різнографічний. ІЕП НАН України.  
01011, Київ, Панаса Мирного, 26.