

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (135)**

**Київ 2012**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 8 (135) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – 196 с.**

***Рекомендовано Вченою радою НДЕІ***

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. №1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

***РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ***

*І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)*

*І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)*

*А.О. СИГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)*

*В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор*

*В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор*

*В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор*

*О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор*

*О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор*

*М.М. ШАГОВАЛОВА, кандидат економічних наук*

***РЕЦЕНЗЕНТИ***

*Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор*

Формування ринкових відносин в Україні, 2012. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2012

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.О. СОЛОДКИЙ,  
к.е.н., професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
В.О. ГНИЛЯК,  
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Розвиток світового біржового ринку деривативів

*Здійснено оцінку стану та наведені перспективні напрями розвитку світового біржового ринку деривативів.*

**Ключові слова:** світовий біржовий ринок, деривативи, ф'ючерси, опціони, біржовий альянс, біржа, консолідація.

*Проанализировано состояние и приведены перспективные направления развития мирового биржевого рынка деривативов.*

**Ключевые слова:** мировой биржевой рынок, деривативы, фьючерсы, опционы, биржевой альянс, биржа, консолидация.

*Estimate the situation and developed the perspective ways of world derivatives market.*

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації та інтенсифікації розвитку світового економічного простору особливо значення набуває наявність високорозвинутої інфраструктури біржового ринку деривативів, яка слугує ефективним інструментом прогнозування та управління цінової волатильності на товарних та фінансових ринках.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженням проблематики біржового ринку деривативів у світовій на вітчизняній економічній науці займається велика когорта вчених та спеціалістів-практиків. На особливу увагу заслуговують праці таких світових вчених-економістів, як А. Буреніна, Дж. Блека, С. Вайна, М. Данієля, О. Дегтярьової, Р. МакДональда, Дж. Маршала, Дж. Халла та ін. Значний

внесок у дослідження світового досвіду функціонування біржового ринку деривативів зробили також і вітчизняні вчені: С. Демяненко, Л. Примостка, М. Солодкий, О. Сохацька, Г. Шевченко та ін.

**Метою статті** є аналіз стану та визначення основних тенденцій розвитку світового біржового ринку деривативів.

**Виклад основного матеріалу.** Торгівля деривативами вже декілька століть традиційно здійснюється через біржові електронні системи. Ліквідність біржового ринку деривативів надзвичайно висока завдяки тому, що біржова торгівля передбачає стандартизацію характеристик торгованого інструменту, а саме: кількості і якості базового активу; порядку укладання і виконання; строку поставки; величини маржі та ін. Біржа і клірингова палата приймають на себе зобов'язання по гарантуванню виконання угод. Завдяки цьому учасники звільняються від необхідної оцінки кредитного ризику кожного окремого контрагента. Саме ці характеристики викликають велику привабливість біржового ринку деривативів.

Дослідження світового ринку деривативів свідчить про масштабність і безперервне зростання обсягів торгівлі на ньому. Так, у 2010 році загальна кількість угод укладених на світових біржах зросла на 25,8% порівняно з 2009 роком і становила 22,4 млрд. угод. Водночас статистичні дані за 2011 рік свідчать про підвищення кількості укладених угод на світових біржах до 24,98 млрд. контрактів, що в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року становило +11,5%.

Структура світової біржової торгівлі за видами угод свідчить про незначне домінування ф'ючерсних угод над опціо-нами (табл. 1).

Так, у 2010 році частка ф'ючерсних контрактів у загальній структурі світової біржової торгівлі становила 54%, а в 2011 році – 52. Динаміка структури світової біржової торгівлі за видами угод вказує на постійне зростання як торгівлі ф'ючерсними угодами на 46,3% в 2010 році та +8% в 2011 році, так і опціо-нами на 8,3% в 2010 році та +15,7% в 2011 році.

За даними журналу Futures Industry Association [2], у загальній структурі світової біржової торгівлі деривативами (табл. 2) тривалий час домінуючим залишається біржовий фінансовий ринок, частка якого в 2011 році становила 88,7%, тоді як на біржовий товарний ринок припадає лише 11,3%.

Найбільше зростання у структурі світової біржової торгівлі в 2011 році порівняно з 2008 роком спостерігається по біржових деривативах на валюту – 416%, інших видах ін-струментів – 400%, кольорових металах – 100%. Навіть

попри те, що всі ці інструменти в загальній структурі світової біржової торгівлі займають незначну частку.

Структура світової біржової торгівлі в 2011 році (рис. 1) свідчить про те, що за останні чотири роки найбільшу частку складають біржові інструменти на фондові індекси, а саме 36,8% в 2008 році та 33,9% в 2011 році. Це вказує на високу популярність ф'ючерсів на фондові індекси та опціо-нів на ці ф'ючерси як спекулятивних інструментів на світово-му біржовому ринку.

Наступним фінансовим інструментом, який у структурі сві-тової біржової торгівлі також складає значну частку є цінні па-пери – 31,1% (2008) та 28,3% (2011). Третє місце займають біржові фінансові інструменти на відсоткові ставки – 18,1% (2008) та 14% (2011). Значно зросла кількість інструментів на валютні курси з 3,4% (2008) до 12,5% (2011). Розгляд структури біржових інструментів товарної групи за останні чо-тири роки свідчить про те, що значних змін не спостерігаєть-ся. Так, частка сільськогосподарської продукції становила 5% в 2008 році та 4% в 2011 році, частка металів зросла на 1%

Таблиця 1. Структура світового біржового ринку деривативів

Види угод	2009	2010	Зміна 2010 року до 2009 року, %	2011	Зміна 2011 року до 2010 року, %
Ф'ючерси, млрд. контрактів	8,2	12,0	+46,3	12,95	+8
Ф'ючерси, %	46	54	-	52	-
Опціони, млрд. контрактів	9,6	10,4	+8,3	12,03	+15,7
Опціони, %	54	46	-	48	-
Всього угод, млрд. контрактів	17,8	22,4	+25,8	24,98	+11,5
Всього угод, %	100	100	-	100	-

Розраховано за даними Futures Industry Association [2].

Таблиця 2. Структура світової біржової торгівлі деривативами, млрд. угод

Біржовий сектор	2008	2009	2010	2011	Зміна 2011 року до 2008 року, %
Фондові індекси	6,50	6,40	7,4	8,5	+30,8
Цінні папери	5,50	5,60	6,3	7,1	+29
Відсоткові ставки	3,20	2,50	3,2	3,5	+9
Сільськогосподарська продукція	0,89	0,93	1,3	1	+12
Енергоресурси	0,58	0,66	0,7	0,8	+37,9
Валюта	0,60	0,98	2,5	3,1	+416
Кольорові метали	0,20	0,46	0,6	0,4	+100
Дорогоцінні метали	0,16	0,15	0,2	0,3	+87,5
Інші види	0,04	0,1	0,1	0,2	+400
Всього	17,67	17,78	22,4	24,98	+41,4

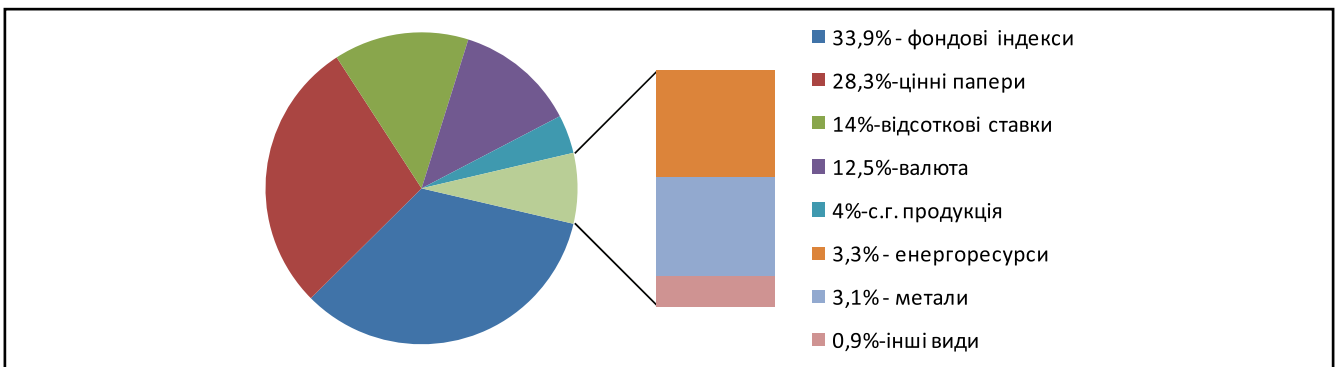
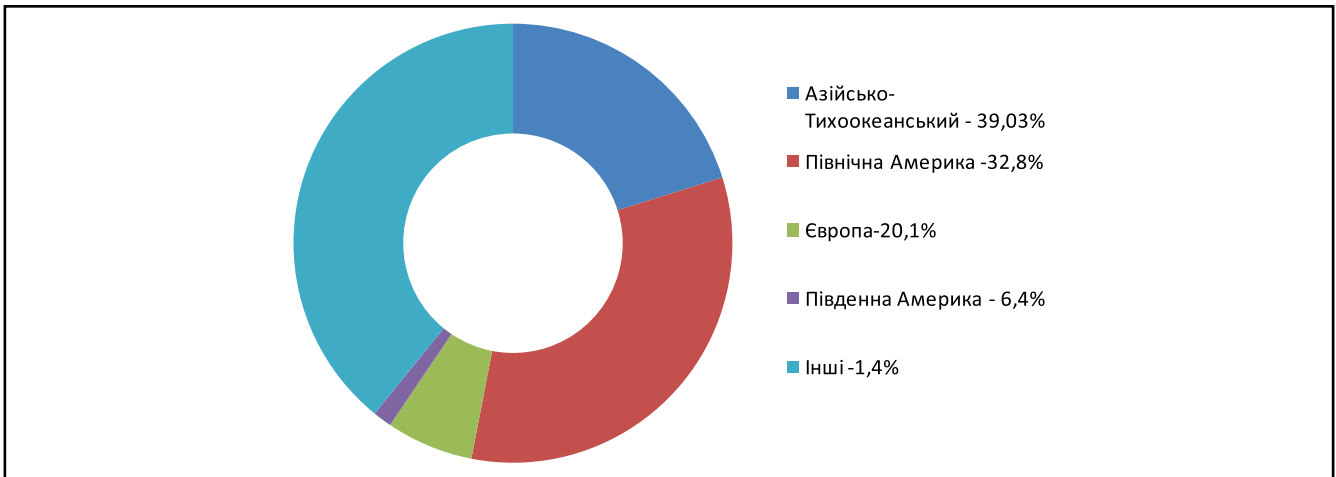


Рисунок 1. Структура світової біржової торгівлі деривативами за базовими активами в 2011 році

Побудовано за даними Futures Industry Association [2].



**Рисунок 2. Структура біржової торгівлі деривативами за географічними регіонами в 2011 році**

Побудовано за даними Futures Industry Association [2].

в 2011 році (3,1%) порівняно з 2008 роком і незмінною залишилася частка енергоресурсів (3,3%).

Нині біржову діяльність у світі здійснюють близько 200 товарних та фондових бірж. Проте до більшості світових біржових федерацій та асоціацій входить близько 100 найбільших бірж, які є визнаними світовими інвесторами та спекулянтами, а також фінансовими аналітиками. Найбільші біржі зосереджені у США, Європі та Азії (рис. 2).

Нескінченна конкуренція між ними призводить до консолідації і створення біржових альянсів, що відповідно вплинуло на переміщення біржової торгівлі в східну частину півкулі.

На товарних ринках домінуючими з біржової торгівлі вже тривалий час залишаються біржі США та Європи, частка торгівлі яких в останні роки значно зросла (табл. 3). Так, частка біржової торгівлі на біржах Північної Америки в 2011 році зросла на 13,8%, а європейських – на 13,6%. Водночас можна спостерігати незначне зростання частки бірж Латинської Америки (+6%) та Азійсько-Тихоокеанського регіону (10,1%) на відміну від 2010 року, коли частка цих бірж стрімко зростала у відношенні до 2009 року, а саме: бірж Латинської Америки (+50%) та Азійсько-Тихоокеанського регіону (+43,5%). Це пояснюється відновленням певної фінансової стабільності американського та європейського біржових ринків і поверненням на них значного спекулятивного капіталу.

Необхідно відмітити, що Асоціація ф'ючерсної індустрії, яка відображає стан світової біржової торгівлі, на відміну від інших федерацій та асоціацій основним своїм показником для аналізу рейтингу світових бірж використовує обсяг укладе-

них контрактів. Однією з причин цього є те, що різні біржі світу застосовують різний кількісний вираз у своїх контрактах. Зокрема, за статистичними даними Асоціації ф'ючерсної індустрії [2] вже декілька років у рейтингу найбільших світових бірж за кількістю укладених угод перше місце займає Кореїська біржа, друге місце біржовий альянс – CME Group (табл. 4). Останній у 2008 році за обсягами торгівлі зайняв перше місце у світі, а в 2009 році був витіснений Кореїською біржею. Третє та четверте місця в 2011 році зайняли біржові альянси – EUREX та NYSE–EURONEXT.

До списку найбільших 15 бірж світу увійшли шість бірж Північної та Латинської Америки, серед яких більшість належать до біржового фінансового сектору. Дана особливість пояснюється швидкими темпами зростання біржової торгівлі фінансовими інструментами починаючи з 70-х років минулого століття, а також домінуванням світового спекулятивного капіталу на біржовому фінансовому ринку, який є більш гнучким і доступним для проведення спекулятивних операцій.

Розгляд світової біржової торгівлі деривативами свідчить про зростання ролі бірж таких країн, як Бразилія, Росія, Індія та Китай, які в аналітичних виданнях дістали назву BRICs [1]. Так, 2011 року на фоні незначного зростання біржових оборотів європейських та американських бірж, обсяги укладених угод на біржах Індії зросли максимально – на 169% (Об'єднана фондова біржа Індії), а на Російській фондовій біржі на 80%. Водночас спостерігається незначне зростання на Бразильській біржі (7,1%), а також скорочення на китайських біржах, які увійшли до 15 світових. Такі показники свідчать, що, незважаючи на сві-

**Таблиця 3. Структура світової біржової торгівлі деривативами за географічними регіонами, млрд. угод**

Географічний регіон	2009	2010	Зміна 2010 року до 2009 року, +/-%	2011	Зміна 2011 року до 2010 року, +/-%
Азійсько-Тихоокеанський	6,2	8,9	+43,5	9,8	+10,1
Північна Америка	6,4	7,2	+12,5	8,2	+13,8
Європа	3,8	4,4	+15,8	5,0	+13,6
Латинська Америка	1,0	1,5	+50	1,6	+6
Інші	0,33	0,32	-4	0,38	+18,8
Всього	17,7	22,4	+26,5	24,97	+11,5

Таблиця 4. Рейтинг найбільших світових бірж за обсягами торгівлі деривативами, млрд. контрактів

Місце	Назва біржі	2010	2011	2011 рік до 2010 року, %
1	Корейська біржа	3,7	3,9	+5
2	Чиказька біржа CME Group	3,1	3,4	+9,7
3	Європейська біржа EUREX	2,8	2,6	-7
4	Біржа NYSE-EURONEXT	2,2	2,3	+4,5
5	Національна фондова біржа Індії	1,6	2,2	+37,5
6	Бразильська торгова ф'ючерсна біржа	1,4	1,5	+7,1
7	Американська біржа NASDAQ	1,1	1,3	+18,2
8	Чиказька біржа опціонів	1,12	1,22	+8,9
9	Мультитоварна біржа Індії	1,08	1,20	+11,1
10	Російська фондова біржа РТС	0,6	1,08	+80
11	Товарна біржа Чженчжоу	0,5	0,4	-20
12	Інтерконтинентальна біржа	0,33	0,38	+15,2
13	Об'єднана фондова біржа Індії	0,13	0,35	+169
14	Шанхайська ф'ючерсна біржа	0,62	0,31	-50
15	Дальнянська товарна біржа	0,40	0,29	-27,5

тову фінансову кризу, значна частина спекулятивного капіталу перемістилася на біржові ринки тих країн, які перебувають на стадії стрімкого розвитку.

Характерною особливістю розвитку світового біржового ринку деривативів починаючи з кінця 90-х років минулого століття стало об'єднання лідируючих позицій між провідними біржами США та Європи. Основними факторами, що сприяли даному процесу, стали більш швидкі темпи впровадження новітніх систем, які базуються на використанні електронної технології проведення всіх операцій на біржах, а

також нескінченний процес об'єднання бірж у міжконтинентальні конгломерати (табл. 5).

Дві лідируючі європейські біржі EUREX та EURONEXT були утворені в результаті об'єднання декількох європейських бірж. Саме цей процес став одним із перших виявів консолідації на біржовому ринку деривативів і призвів до подальшого створення спільних електронних торговельних майданчиків, залучаючи найпотужніші біржі США та Європи. Зокрема, до найпотужніших біржових альянсів нині відносяться: бразильський альянс – BM&FBovespa, американський –

Таблиця 5. Обсяг торгівлі на біржах, які входять до найбільших світових альянсів, млн. контрактів

№	Назва альянсу та бірж	2010	2011	2011 рік до 2010 року, +/-%
1	ASX Group (Австралія), у т.ч.:	106	225	+112
	ASX	84	102	+21
	ASX 24	22	123	+459
2	BM&FBovespa (Бразилія), у т.ч.:	1413	1500	+6,1
	Bolsa de Valores de San Paulo	803	841	+4,7
	Bolsa de Mercadorias & Futuros	610	659	+8
3	CBOE Group (США), у т.ч.:	1124	1217	+8,3
	CBOE	1115	1152	+3,3
	C2 Exchange	4	53	+1225
	CBOE Futures Exchange	5	12	+140
4	CME Group (США), у т.ч.:	3080	3387	+9,9
	CME	1656	1804	+8,9
	CBOT	924	1038	+12,4
	NYMEX	500	545	+9
5	EUREX (Європа), у т.ч.:	2642	2822	+6,8
	International Securities Exchange	745	778	+4,4
	EUREX	1897	2043	+7,7
6	Intercontinental Exchange	328,9	381,1	+15,9
	ICE Futures Europe	217	269	+23,9
	ICE Futures U.S.	107,2	107,3	+0,1
	ICE Futures Canada	4,2	4,7	+11,9
	Chicago Climate Futures Exchange	0,4	0,08	-80
7	Multi Commodity Exchange of India	1082	1196	+10,5
	Multi Commodity Exchange of India	197	346	+75,6
	MCX-SX	885	850	-3,9
8	NYSE Euronext	2155	2283	+6
	NYSE Liffe	1223	1148	-6,1
	NYSE Amex Options	440	619	+40,6
	NYSE Arca Options	488	495	+1,4
	NYSE Liffe U.S.	4	21	+425

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

CME Group, європейський – EUREX та американо–європейський – NYSE Euronext. Як свідчать аналітичні дані, нині 1/3 світової біржової торгівлі припадає на біржі США. Так, 2011 року став вдалим для підвищення рівня торгівлі на американській біржі CBOE – +12,4%, що навіть вище від показника CME (+8,9%). Обидві біржі входять до складу біржового альянсу – CME Group.

Основною причиною такого зростання стало підвищення показника торгівлі інструментів на відсоткові ставки, а саме ф'ючерсних контрактів на боргові зобов'язання уряду США. Так, обсяг торгівлі ф'ючерсними контрактами на казначейські зобов'язання зріс на 8,1% – до 317,82 млн. ф'ючерсних контрактів. У цілому увесь комплекс ф'ючерсних контрактів на казначейські інструменти (від дворічних казначейських розписок до облігацій) зріс до рівня 14,4% і становив 667,95 млн. контрактів. Якщо подивитися на динаміку обсягів торгівлі 10–річних та 30–річних боргових зобов'язань, вони все ще нижче рівня найвищого піку продаж 2007 року, а також навіть рівня 2008 року. Тільки п'ятирічні казначейські зобов'язання вийшли на значно вищий рівень обігу зі зростанням на 29,1% і досягли нового рекорду в 2011 році – 170,56 млн. контрактів. Схожа ситуація спостерігається і з торгівлю на CBOE опціонами на казначейські зобов'язання. Тільки один з опціонів нині залишається активно торгованим порівняно з 2007 роком – це опціон на ф'ючерси дворічних розписок. Комплекс опціонних інструментів досяг в 2011 році рівня 77,37 млн. контрактів, тобто майже в п'ять разів менше рівня 2007 року.

Подібно до CBOE на CME обсяг ф'ючерсними контрактами на євродолари в 2011 році становив 564,09 млн. контрактів, що на 10,4% більше у порівнянні з 2010 роком. Але цей показник все ще залишається нижче рівня 2007 року (621,47 млн. контрактів). Винятком стало незначне зростання обсягів торгівлі на електронному майданчику. На іншій американо–європейській біржі NYSE–LIFFE US на євродоларовому ринку обсяг торгів у 2011 році становив 15,6 млн.

контрактів, що становило 2,7% загального світового ринку. Водночас в Європі боргові інструменти з фіксованими відсотковими ставками після високих обсягів торгів в 2007 році (690,33 млн. контрактів) і значного скорочення в 2009 році (412,18 млн. контрактів) відновили зростання до рівня 507,9 млн. контрактів в 2010 році та 544,3 в 2011 році.

Таким чином, можна стверджувати, що світові обсяги торгів усе ще не відновилися до докризового рівня і на європейських біржах. Разом із тим обсяг торгів комплексом відсоткових опціонних інструментів в 2011 році досягнув нових максимумів і склав 80,87 млн. контрактів, що на 28,6% вище порівняно з 2010 роком та на 2,8% з 2007 роком.

Активно торгованими інструментами біржі Eurex, що відзначилися значним ростом обсягів торгівлі стали біржові контракти на італійські облігації, як альтернативний шлях до управління ризиками. Торговля ф'ючерсними контрактами на італійські облігації в 2011 році зросла на 70,9% і становила 2,39 млн. контрактів.

Американський ринок опціонів на цінні папери відзначився стійким зростанням в 2011 році. На дев'яти фондових біржах США обсяг торгів зріс на 17% – до 4562,75 млн. контрактів, що майже більше половини загального обсягу біржової торгівлі деривативами в США. Таке зростання переважно було досягнуто за рахунок торгівлі інструментами на електронних майданчиках, а саме опціонами на ф'ючерсні контракти на фондові індекси.

Розгляд структури світової біржової торгівлі за базовими активами свідчить, що до найторгованих в 2011 році відносяться деривативи на фондові індекси (рис. 3). Так, перші три місця посіли опціонні контракти, а саме: лідер торгів – опціон на фондовий індекс Кореїської біржі – 3,6 млрд. контрактів, друге місце зайняв опціон на індійський фондовий індекс, третє – різновид електронного опціону фондового індексу S&P500. Водночас у десятку найторгованіших деривативів на фондові індекси в 2011 році ввійшов ф'ючерс на фондовий індекс російської біржі RTS (шосте місце). Дані

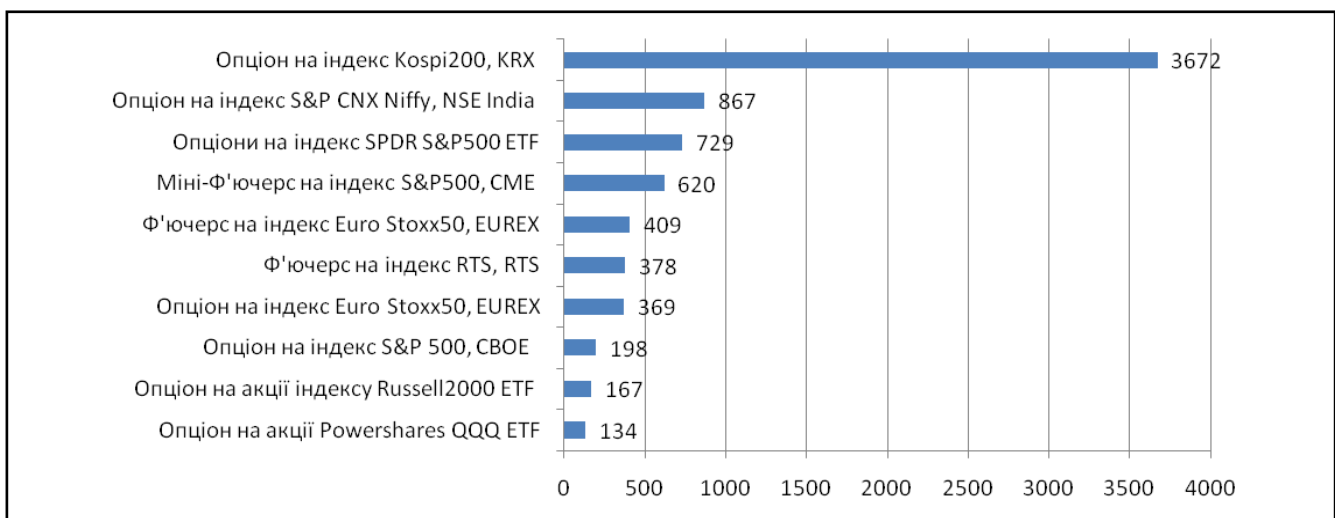


Рисунок 3. Рейтинг 10 найбільш торгованих деривативів на фондові індекси на світових біржах у 2011 році, млн. угод  
Побудовано за даними Futures Industry Association [2].

показники вказують на значну роль і місце деривативів на фондові індекси, як одного з найпопулярніших інвестиційних біржових інструментів.

### Висновки

У результаті проведеного аналізу світового біржового ринку деривативів можна стверджувати, що нині світова біржова торгівля сільськогосподарською продукцією, енергоресурсами та металами у порівнянні з фінансовими інструментами набула значно менших розмірів. Разом із тим статистичні дані свідчать про збереження тенденції зростання щорічної біржової торгівлі товарною групою, основним чинником якої виступає збільшення попиту і пропозиції на товарних ринках. Сучасна біржова діяльність у світовій практиці дозволяє завдяки функціям хеджування та спекуляції забезпечувати цінове прогнозування розвитку будь-якого товарного чи фінансового ринків. Такого стану можна досягти лише на базі використання біржових деривативів – ф'ючерсів та опціонів, що допомагає ефективно планувати свої майбутні стратегії і прибутки.

Слід відмітити, що за останні десять років біржовий ринок деривативів значно розширився, всюди у світі з'являються нові біржі, які здійснюють біржові операції переважно фінансовими інструментами. Між ними виникає жорстка конкуренція, в результаті якої біржі створюють внутрішні та міжконтинентальні альянси, найбільший розквіт яких спостерігався 2007 року. Проте подальші поглинання також відбуваються і новостворені альянси продовжують консолідуватися. В перспективах цієї конкурентної боротьби необхідно відзначити кілька важливих моментів. По-перше, багато бірж країн із ринковою економікою у даний час консолідується або проводять переговори щодо створення спільних

біржових майданчиків з менш розвинутими біржами. По-друге, перспективним напрямом розвитку світових бірж та їхніх альянсів є залучення на їх майданчики позабіржових інструментів, що значно розширює коло інвестиційних інструментів, підвищуючи їх рівень гарантування завдяки біржовому клірингу, тобто продовжується поширення фінансової інженерії нових інструментів на глобальному рівні. По-третє, глобалізація та електронізація світового біржового ринку сприяє тому, що переважна більшість бірж існує у формі електронних майданчиків, на іншій частині бірж до 95% операцій також проходить через електронний майданчик, що дозволяє стверджувати про витіснення старої технології торгівлі відкритим голосовим аукціоном у залі і перетворення її в найближчі роки в історичні згадки. По-четверте, практично з 2002 року більшість бірж у світі змінюють неприбутковий статус на прибуткові організації. Випуск акцій та їх публічне розміщення на провідних фондових біржах забезпечує залучення потужних інвесторів та сприяє консолідації і створенню спільних біржових альянсів.

Отже, нині світовий біржовий ринок, окрім функцій хеджування, цінового визначення, спекуляції, відіграє важливу роль у забезпеченні прогнозування майбутнього кон'юнктурного стану спотових ринків, на основі забезпечення укладання ф'ючерсних та опціонних контрактів. Це надає змогу учасникам спотових ринків планувати свої майбутні витрати, виробництво і реалізацію продукції.

### Список використаних джерел

1. Солодкий М.О. Біржовий ринок: [навч. посіб.] / М.О. Солодкий. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 565 с.
2. Annual Volume Survey: Volume Climbs 11.4% to 25 Billion Contracts Worldwide / Will Acworth // [www.futuresindustry.com](http://www.futuresindustry.com)

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,  
д.е.н., професор, НАВС

## Особливості інституційної структури України: суспільство малих тіньових груп

*У статті розглядаються особливості інституційної структури українського суспільства, причини наявності в ній та функціональна роль малих тіньових груп.*

**Ключові слова:** «мале» немодернізоване суспільство, експоларні форми, община як структурна матриця експоларних форм, форми суспільного самозахисту, самозбереження.

*В статье рассматриваются особенности институциональной структуры украинского общества, причины наличия в ней и функциональная роль малых теневых групп.*

**Ключевые слова:** «малое» немодернизированное общество, эксполарные формы, община как структурная матрица эксполарных форм, формы общественной самозащиты, самосохранение.

*The features of institutional structures in ukrainian sociality, reasons of presence in it and functional role of small shadow groups are examined in the article.*

**Keywords:** small unmodernized society, expolar forms, community as structural matrix of expolar forms, forms of public self-defence, self-preservation.

**Постановка проблеми.** Високий рівень тінзації соціально-економічних процесів, утворення розриву між зусиллями реформувати державу і негативною реакцією частини суспільства на посилення вторгнення адміністративного ресурсу в його простір потребують подальшого вивчення закономірностей розвитку окремих структурних механізмів, у тому числі тінзіогенних. У зв'язку з цим формування теоретичних засад дослідження окремих секторів українського суспільства, зокрема малих економічних форм та особлива їх уразливість тінзаційним зростанням є актуальним напрямом сучасних економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи детінізаційних механізмів.

Необхідність протидії тіншовій економіці знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постановках Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінзації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілому ряді відомчих актів тощо.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** До вітчизняних дослідників цих небезпечних соціально-економічних явищ відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових та кримінально-правових аспектів протидії корупції здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіншової економіки, особливостей прояву тіншової економіки в окремих секторах економіки потребують подальшого спеціального вивчення.

**Метою статті** є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності тіншової економіки щодо закономірностей тінзації економіки малих економічних форм.

**Виклад основного матеріалу.** Вивчення складних соціально-економічних процесів, зокрема тіншових, вимагає застосування адекватних, за своїми когнітивними характеристиками, методів дослідження, їх напрямів, які в змозі розкрити їх сутність. До таких напрямів наукового аналізу належить, зокрема, структуралізм, який об'єднує ряд напрямів соціогуманістичного пізнання, пов'язаного з виявленням структури, яка зберігає стійкість, інваріантність своїх елементів у складі цілого на різних етапах історичного розвитку об'єкта.

Попереднє вивчення розвитку історичних форм вітчизняного суспільства дає змогу зробити висновок про те, що во-

но являє собою: а) цивілізаційну якість як селянське суспільство; б) залежне суспільство від тиску цивілізаційно-відмінного домінуючого західного (прозахідного); в) імперську (постімперську) провінцію, яка стрімко перетворюється у маргінальне суспільство; г) сформовану систему громадянського опору та взаємної допомоги всередині спільноти у вигляді малих організаційних форм через тиск держави [1–4].

Таким чином, головні ознаки вітчизняного суспільства дають змогу визнати його як «мале» суспільство, яке має незавершений характер модернізації, локальну, неформальну, неінституїзовану<sup>1</sup> тіншову природу соціальної організації [5, с. 16].

Модернізація є складним комплексним завданням економічної реформації, яке повинно вирішуватися у єдності з приведенням у відповідність з його принципами соціально-економічних відносин, матеріально-технічної бази і структури народного господарства (у залежності від конкретного стану це може бути промисловий переворот, індустріалізація, постіндустріалізація, неоекономіка та ін.), зі зміною поведінкових характеристик населення і пануючої ідеології, з пристосуванням до них істеблшменту, правової системи тощо. Водночас слід ще раз звернути увагу на дію принципів збереження в цьому ряду метаморфоз національної економіки, на збереження у соціальній пам'яті суспільства основних засад її організації. Як підкреслює з цього приводу Д. Норт, «хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч внаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями й кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов'язують минуле із сучасним і майбутнім, але й дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни». Внаслідок суперечностей між докорінними змінами офіційних правил з наявними неофіційними обмеженнями виникає «нездоланне напруження, що призводить до довготривалої політичної та економічної нестабільності». Звідси робиться принципова вага для нашого дослідження висновок: у процесі трансформаційних змін «історія має серйозне значення» [6, с. 15, 129, 179].

Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [5, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

Абстрактне структурне визначення сучасного модернізованого (розвинутого) суспільства передбачає одночасну трансформацію «простого» суспільства, в якому різні сфери

<sup>1</sup> Інститутом є сукупність норм і поведінкових зразків, які спонтанно відтворюються членами соціальної групи і які таким чином набувають стабільний характер поза будь-якого зв'язку з юридичними обов'язками, сформульованими експліцитним чином [5, с. 10].

повсякденної діяльності не диференційовані у складне індустріальне суспільство, що включає множини підсистем. Кожна підсистема має значний ступінь автономії стосовно до інших, в ідеальному вигляді сучасного модернізованого суспільства неподільність підсистем повинна бути зведена до нуля. «Головною умовою модернізації є функціональна диференціація підсистем, зокрема політики і релігії, економіки і політики, формування автономних сфер науки, мистецтва, приватного життя» [5, с. 19].

У сучасному модернізованому суспільстві взаємодія державної влади і підприємництва являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Сутність взаємодії підприємницького сектора, з одного боку, органів державної влади і управління – з іншого, виявляється в узгодженні, забезпеченні інтеграції дій політичної і господарської влади на основі досягнення консенсусу економічних інтересів сторін з метою найбільш ефективної реалізації специфічних функцій кожної з них, досягнення їх стратегічних цілей і вирішення завдань тактичного характеру, внаслідок чого забезпечується досягнення стабільності економічного і соціального розвитку суспільства в цілому [7, с. 215–221].

Метою взаємодії з боку держави є створення необхідних умов для розширення кола легітимних суспільних функцій підприємництва. Це досягається шляхом застосування комплексу заходів – побудовою державними структурами ефективного мотиваційного механізму, що стимулює підприємницьку активність, впровадженням законодавчо регламентованих засобів з метою реалізації державою соціально значимих функцій щодо компенсації недосконалості ринкового механізму, до виконання яких підприємство в кращому разі діє нейтрально.

У свою чергу, підприємницький сектор безпосередньо зацікавлений в ефективному використанні (в межах ринкового механізму) того економічного потенціалу (особового, речового, підприємницького, інформаційного, природного), а також засобів його політичного, дипломатичного, військового забезпечення, який має у своєму розпорядженні держава.

Реальний полімеханізм взаємодії підприємницьких і владних структур спирається на комплекс методів. Найбільш значимими серед них є такі: лобіювання; державне адміністрування; конструктивний діалог з метою досягнення консенсусу; взаємовигідне економічне співробітництво; корупція [7, с. 218].

Конкретний механізм прояву того чи іншого методу в конкретній сфері і обумовлює різноманітні його форми, в тому числі нетранспарентні, тіньові, наприклад лобіювання як «сірого» механізму взаємодії влади і підприємницьких структур: в одних випадках за допомогою тиску потужних господарюючих суб'єктів на органи державного управління, їх визначені рівні ієрархії та персоналії, та інших – через різно-

манітні форми лобіювання і діяльність «груп тиску» загальнонаціональних асоціацій підприємців, які реалізують свої інтереси через політичний механізм діяльності партій в інститутах представницької демократії через законотворчий процес зокрема.

Більшість зарубіжних, а в сучасних умовах і вітчизняних авторів та фахівців із країн СНД, вважають лобізм у структурах західних демократій насамперед елементом суто політичної діяльності функціонально відокремлених від бізнесу зацікавлених груп або груп тиску. І якщо традиційний підхід пов'язував лобізм лише з впливом на законодавчу гілку влади, на діяльність парламенту, то сьогодні такий вплив визнається як такий, що має свій прояв стосовно всіх гілок влади, в тому числі виконавчої, судової, засобів масової інформації.

Корупція, яка розглядається фахівцями виключно як одна з форм дії груп тиску в цілому, як самостійний кримінальний метод взаємодії груп тиску підприємців та влади [7, с. 220], на наш погляд, виступає як одна із форм зроцуння влади і підприємницьких структур.

Взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє такі сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча.

Більшого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії і держави – стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних і економічних функцій, наприклад, єдність політичного і господарського керівництва економікою.

Іншим важливим базисом диференційованого існування підсистем модернізованого суспільства є ліберальне уявлення про наявність кордону між приватним і публічним життям. Принципово важливим вихідним пунктом в системі цих уявлень про будь-яку діяльність суб'єкта є захищеність від зовнішніх впливів простору приватного життя. Наявність сфери приватного життя забезпечує «свободу зберігати свою індивідуальність всередині будь-яких суспільних структур і об'єднань» [8, с. 54], здатність захищати її від соціально нав'язаних вимог, які штовхають індивіда до тінізації власної діяльності.

З перетворенням середньовічної Європи на сучасний Захід відбулося і роз'єднання людини на приватну людину і людину, яка є органічним елементом громадянського суспільства. І навпаки, залежність людини від системи солідарних, общинних зв'язків, які зберігають монізм, нероз'єднаність людини, великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. Потенційні перспективи незавершеної модернізації селянських реліктових форм у сфері неповного відгалуження публічного і приватного життя людини виявляються у розбудові неоекономічної моделі, яка якраз передбачає інтеграцію в єдиний економічний процес різних сфер діяльності, формування інтеграційних систем не у монохромній, а у змішаній моделі функціонування.

Модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем має потужний потенціал тінізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади, зрощення її, з одного боку, з економікою, з іншого – з криміналітетом [2, с. 123–125; 9, с. 91–92].

Слід підкреслити, що комплексне дослідження проблем гібридизації суспільних відносин, побудованих на незавершеній модернізації, є стрижневим для відтворення логіки тінізації цих відносин<sup>2</sup>. Гібридизація, змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних іманентних чинників її розвитку, який необхідно підняти до рівня чинників, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [10, с. 12–17]. Це експлоярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою, формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутій ринковій. Експлоярні, змішані форми – це форми, які ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні їй тіньові засади організації реальної економічної влади.

У даних історичних умовах досить переконливо з'ясувалося, що найбільш потужним потенціалом стабільності та сталого розвитку на передбачуваному відрізку історичного шляху володіють саме ті суспільства, де генетично розвинута змішана, нечиста, експлоярна економіка. Наприклад, сучасні модернізаційні успіхи південно-східноазійської моделі економічного

розвитку пов'язані, зокрема, з тим, що їй притаманна набагато більш розвинута експлоярна структура, ніж у сучасного західного суспільства, і у зв'язку з цим вона є значно більш стійкою, адаптогенною до стрімких змін та перманентної нестабільності. Подібна експлоярність є закономірністю розвитку і українського суспільства. Так, йому, на відміну від західного, відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, але й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість [11, с. 50], напівпідприємництво. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим засобом його виживання є надзвичайно щільний характер співіснування приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно-службовою діяльністю. Для багатьох підприємців-службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатofункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно-адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [12, с. 526]. У цьому полягає найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, насамперед на рівні верхніх-верхів владної еліти.

Підсумовуючи вищевикладене, слід наголосити на такому аспекті центральної проблеми даного дослідження: можливість забезпечення сталого, динамічного розвитку суспільства незавершеної модернізації потребує застосування більш розгорнутої експлоярної поліструктури, економічних форм, які виходять за вузькі обмежувальні кордони сучасної західної класичної моделі розвитку. В той же час ця поліструктура характерна наявністю багатьох гібридних форм, для яких іманентно притаманні умови існування поза контролем держави, які таким чином утворюють широкий тіньовий простір. Подолання цього конфлікту та досягнення можливого компромісу і повинно скласти основні засади економічної політики в Україні щодо забезпечення сталого економічного розвитку та обмеження тіньових процесів.

Структурною матрицею експлоярних форм у країнах селянської цивілізації є община. Ідея особливої ролі общини у російському суспільстві вперше була висловлена філософом І.В. Киреевським, підхоплена Ю.Ф. Самаріним, для яких вона, зокрема, була аргументом на користь природного права селянина на землю і обов'язковості наділення його землею при переході від кріпосного права до капіталістичних відносин на землі.

Погляди слов'янофілів спочатку відбивали в основному інтереси ліберальної частини російських поміщиків з притаманним їм «православним» націоналізмом, панславізмом, монархізмом, патріархальною демократичністю. Однак кон-

<sup>2</sup> Наявністю дисфункціональної форми інституційної комплементарності слід пояснити існування потужного тіньового ринку державних закупівель.

цепція особливого шляху та історичної місії Росії захопила поступово і радикальні кола. О.І. Герцен, знайомий з поглядами слов'янофілів на общину з початку 40-х років, звернувся до цієї ідеї після песимістичної оцінки подій революції 1848 року «Община, – стверджував він, – врятувала російський народ від монгольського варварства і від імператорської цивілізації, від пофарбованих по-європейськи поміщиків і від німецької бюрократії. Общинна організація, хоча і сильно розхитана, встояла проти втручання влади; вона благополучно дожила до розвитку соціалізму у Європі. Ця обставина надзвичайно важлива для Росії» [13, с. 323].

Українські вчені теж приділили значну увагу дослідженню общинних форм господарювання, її особливому значенню у соціально-економічних перетвореннях, їх особливий історичній долі в різних суспільних умовах, зокрема Росії й України, їх зв'язку з новими економічними формаціями, такими як кооперація, які генетично пов'язані з общинними утвореннями. Так, відомий український економіст М.І. Зібер опублікував ряд окремих статей, а також велике дослідження «Нариси первісної економічної культури», в яких він значне місце відвів дослідженню общинних форм.

Найвідоміший український економіст М.І. Туган-Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких, на відміну від сучасних українських дослідників, велика увага була приділена майбутньому общинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних общин в історії людства та аналізу цього досвіду. Найбільш ґрунтовні з них: «Общественно-экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями общини – кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган-Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і в розвитку його теорії організації господарювання. Остання стала ще одним вагомим аргументом великого вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації. М. Туган-Барановський досліджує різні типи й види кооперації, їх соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч. Предмет особливої уваги науковця – сільськогосподарська кооперація різних видів, з розвитком якої вчений пов'язував надії на піднесення рівня ефективності суспільної організації. Особливе значення він приділяє розвитку кооперативного руху в Україні, вбачаючи в ньому шлях не тільки до піднесення економіки, а й до національного та культурного відродження її народу [14, с. 125–126; 15, с. 13–14].

Особлива роль експлоярних (тіньових) «малих» форм у суспільствах незавершеної модернізації визначається не тільки тим, що вони є своєрідним стабілізатором економічної структури, але й найважливішою формою самозахисту,

самозбереження суспільства. Це зв'язано з тим, що умови середовища, в якому функціонує «мале» суспільство, впливають на нього, як правило, не безпосередньо, а через деформацийний тиск держави, посилення в її діяльності паразитарних характеристик. Чим більше цей тиск, тим більше відбувається міграція експлоярних форм у тіньовий спектр суспільного життя. Як відмічає П.О. Кропоткін, протягом останніх трьох століть держави, що утворювалися у всій Європі, систематично знищували установи, в яких прагнення людей до взаємної підтримки знаходило своє виявлення. Селянські общини були позбавлені права мирських зібрань, власного суду і незалежної адміністрації; землі, що належали їм, були конфісковані. У гільдії були відібрані їх майно та свободи, вони були підпорядковані контролю державних чиновників і віддані на свавілля їх примх та хабарництва. Міста були позбавлені своїх головних прав і самих джерел їх внутрішнього життя, – Вече, вибірний суд, виборна адміністрація і верховні права приходу і гільдії, все це було знищено. Державні чиновники захопили в свої руки кожен ланку того, що раніше складало органічне ціле. Обсяжна історія протидії цьому з боку суспільства доводить, що навіть при системі пануючого тепер нестримного індивідуалізму землеробські маси побожно зберігають отриманий ним спадок взаємної допомоги; і які тільки держава послаблює залізні закони, при посередництві яких вони розірвали всі узи між людьми, щоб лише тримати їх в своїх руках, ці узи зараз же відновлюються, не дивлячись на багаточисельні політичні, економічні та соціальні ускладнення, причому вони відновлюються в таких формах, які найкраще відповідають сучасним вимогам виробництва. Вони вказують також на напрямки, в яких слід шукати подальшого прогресу, і на форми, в яких вони намагаються втілитися [1, с. 187–206].

Таким чином, враховуючи характеристики функціонування українського суспільства, слід вказати на велику роль в ньому малих, тіньових груп. Так, дослідник українського менталітету О. Кульчицький вважає, що архетипом українського колективного несвідомого є образ доброї родючої Землі, який ґрунтується на віковичному досвіді співіснування народу – хлібороба та матері-землі [16, с. 55]. Ряд природно-соціальних факторів вплинули на формування психіки українця, викликали такі стереотипи поведінки, як потайність в якості реакції на тиск зовнішніх факторів, домінування малих груп над великими спільнотами, послаблення екстравертної поведінки. В. Бурега домінуючим прошарком у соціальній стратифікації України бачить селянство, аграрний тип цивілізації та психології, схильність до формування малих груп, згуртованість яких має більш інтимний довірчий характер, ніж це відбувається у великих соціальних спільнотах. Таким малим групам властиві рефлексивні установки, які орієнтовані на самоаналіз, саморозвиток та самодостатність [17, с. 228].

Не випадково, для українського суспільства визначене значення має анархізм, його минуле і сьогодення. Переважаючи більшість його учасників не входять до будь-яких ор-

ганізацій, сприймаючи їх як пути на шляху вияву ініціативи, джерело конфліктів та протиріч.

На противагу формальним організаційним утворенням сучасні прихильники анархізму часто утворюють неформальні об'єднання. Так, представники деяких течій, як, наприклад, анархо-примітивісти і християнські анархісти, широко використовують в якості організаційних форм інтернет-співтовариства, соціальні мережі. Для консолідації своїх сил анархісти також використовують широкі і неполітизовані соціальні ініціативи, такі як виступи проти екологічних загроз, знищення історичних забудов міст тощо. Виходячи із факторів, що активізують діяльність цих груп, їх інтенсивність буде зростати.

### Висновки

Отже, головні ознаки вітчизняного суспільства дають змогу визнати його як «мале» суспільство, яке має незавершений характер модернізації, локальну, неформальну, неінституційовану тіньову природу соціальної організації.

Країнам селянської цивілізації, які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним.

У даних історичних умовах досить переконливо з'ясувалося, що найбільш потужним потенціалом стабільності та сталого розвитку на передбачуваному відрізку історичного шляху володіють саме ті суспільства, де генетично розвинута змішана, нечиста, експлярна економіка. Подібна експлярність є закономірністю розвитку й українського суспільства. Так, йому, на відміну від західного, відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, але й наявність гібридних економічних форм, таких як податок на додану вартість, напівпідприємництво. Особлива роль експлярних (тіньових) «малих» форм у суспільствах незавершеної модернізації визначається не тільки тим, що вони є своєрідним стабілізатором економічної структури, але й найважливішою формою самозахисту, самозбереження суспільства.

Для українського суспільства визначне значення має анархізм, його минуле і сьогодення. Переважаючи більшість його учасників не входять до будь-яких організацій, сприймаючи їх як пути на шляху вияву ініціативи, джерело конфліктів та протиріч. Для консолідації своїх сил анархісти використовують широкі і неполітизовані соціальні ініціативи, такі як виступи проти екологічних загроз, знищення історич-

них забудов міст тощо. Виходячи із факторів, що активізують діяльність цих груп, їх інтенсивність буде зростати.

### Список використаних джерел

1. Кропоткин П.А. Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель прогресса / П.А. Кропоткин. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 280 с.
2. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
3. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
4. Предборський В.А. Інституційна пам'ять: тінізаційний аспект / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2012. – Вип. 7. – С. 32–36.
5. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
6. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
7. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. Шамхалов. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 414 с.
8. Хлопин А. Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения / А. Хлопин // Общественные науки и современность. – 1994. – №3. – С. 54–62.
9. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.
10. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.
11. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 49–52.
12. Зубов В.О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В.О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. праць за матеріалами наук.-практ. конф. – Ірпінь: Акад. ДПС України, 2002. – С. 526–527.
13. Герцен А.И. Русский народ и социализм / А.И. Герцен: [соб. соч.]. – М., 1956. – Т. 7. – 466 с.
14. Туган-Барановський М.І. Кооперація. Її природа та мета / М.І. Туган-Барановський. – Львів, 1936. – 143 с.
15. Туган-Барановський М.І. Чи потрібні Україні свої національні кооперативні центри / М.І. Туган-Барановський // Кооперативна зоря. – 1918. – №4. – С. 13–14.
16. Українська душа: [зб. наук. робіт]. – К.: Фенікс, 1992. – 128 с.
17. Бурега В. Соціально-адекватний менеджмент / Бурега В. – К.: Академія, 2001. – 272 с.

# Закордонний досвід та фактори формування і функціонування економічного механізму модернізації виробничої інфраструктури

*У статті досліджено закордонний досвід формування та функціонування економічних механізмів модернізації. Визначено, досвід яких країн є найбільш придатним для України. Розглянуто вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на процеси модернізації виробничої інфраструктури.*

**Ключові слова:** інфраструктура, модернізація, фактори, закордонний досвід.

*В статье исследован зарубежный опыт формирования и функционирования экономических механизмов модернизации. Определено, опыт каких стран является наиболее подходящим для Украины. Рассмотрено влияние внешних и внутренних факторов на процессы модернизации производственной инфраструктуры.*

**Ключевые слова:** инфраструктура, модернизация, факторы, зарубежный опыт.

*The article explored the foreign experience of formation and functioning of economic mechanisms of modernization. Defined expertise of what is best for Ukraine. The influence of external and internal factors on the processes of modernization of production infrastructure.*

**Постановка проблеми.** Проблеми модернізації виробничої інфраструктури Україна зайняли досить помітну нішу в наукових дослідженнях останніх років. Актуальність такого їх спрямування обумовлена тим, що загрози та виклики економічному розвитку нашої держави, пов'язані з технологічною відсталістю економіки, набрали «критичну масу», значно обмежуючи можливості реалізації успішної конкурентної стратегії і перспективи економічного зростання країни. Хід кризових процесів також додав аргументів на користь модернізації виробничої інфраструктури.

Модернізація виробничої інфраструктури є важливим напрямом підвищення ефективності національної економіки. В основі модернізації виробничої інфраструктури лежить складний організаційно-економічний механізм.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні та прикладні проблеми формування та функціонування економічного механізму досліджено в наукових працях відомих учених-економістів [1–6].

Незважаючи на часте використання в сучасних наукових дослідженнях категорії «економічний механізм», в літературі не сформована чітка думка щодо її визначення, змісту, структури та взаємозв'язку з іншими категоріями.

Узагальнюючи існуючі підходи вчених до трактування поняття «економічний механізм», можна визначити його як систему заходів, форм, методів, спрямованих на вдосконалення системи управління, виробничо-організаційних відносин, забезпечення фінансової стійкості та прибутковості, збалансованості інтересів суб'єктів господарювання, суспільства і держави.

**Метою статті** є дослідження закордонного досвіду формування та використання економічного механізму модернізації та визначення факторів, які впливають на його функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи зарубіжний досвід використання економічних механізмів модернізації та його уроки для нашої країни початку ХХІ століття, слід першодусім зрозуміти, досвід яких країн і в яких часових межах може мати значення для України. В історії можна виділити три великих етапи, або стадії, модернізації: доіндустріальну модернізацію, раннеіндустріальну та пізньоіндустріальну.

Для України інтерес представляє саме пізньоіндустріальна модернізація, що розгорнулася в ХХ столітті спочатку в США, а потім охопила в середині століття провідні західноєвропейські країни і в його останній третині – ряд незахідних країн. Ця модернізація підготувала безпосередні передумови для постіндустріальних зрушень, для становлення «суспільства знань» та інноваційної економіки.

З точки зору процесу модернізації всю світову систему капіталізму можна підрозділити на три історичні ешелони. Країни Західної Європи і Північна Америка (США та Канада), а також Австралія і Нова Зеландія склали його перший ешелон, від якого імпульси модернізації поширилися по всьому світу. Їхня модернізація носила органічний (ендогенний) характер. До другого ешелону модернізації історично належали країни Східної і Південно-Східної Європи, Туреччина, південь Італії, Португалія та Іспанія, деякі найбільш розвинуті країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Уругвай, Чилі), а також Японія і Росія. За своїм становищем у системі світової торгівлі, міжнародному поділі праці такі країни займали проміжне місце між центром і периферією світової економіки, складаючи її напівпериферію. В них склалися деякі внутрішні передумови капіталістичного розвитку, але вони все ж були недостатніми, щоб ці країни змогли стати врівень зі світовими лідерами. Їхня модернізація носила неорганічний (екзогенний) характер і була можливою завдяки

форсованому запозиченню готових форм організації виробництва і соціального життя у більш розвинених країнах. Таким чином, сьогодні для України найбільш важливий досвід модернізації країн, які історично належали до другого ешелону світового капіталізму.

У той же час не можна ігнорувати і досвід деяких країн, які історично належали до третього ешелону капіталізму, – країн, де спочатку не було умов для модернізації. В даному випадку мова йде, зокрема, про нові індустріальні країни (НІ-Си) – промислових «тигрів» Східної і Південно-Східної Азії (ВА / ПСА). Ці країни, слідуючи по шляху, прокладеному Японією, хоча і не повністю, подолали свою периферійність, здійснивши наздоганяючу індустріальну модернізацію.

Розглянемо досвід використання елементів економічних механізмів модернізації в різних країнах.

В європейському регіоні в найближчій перспективі цілком ймовірно помітне розширення використання державних закупівель наукомісткої продукції і послуг як важливого засобу конкурентної політики. Даний інструмент економічного механізму модернізації досить ефективно сприяє технологічним зрушенням та підвищенню конкурентоспроможності економіки.

Політика в області норм і стандартів має суттєвий і різнобічний вплив на інноваційний розвиток. У цілому ж реформуванню системи встановлення норм і стандартів надається пріоритетність як важливому економічному інструменту забезпечення надходження інвестицій для модернізації. Права на інтелектуальну власність також служать важливим інструментом інноваційного розвитку, надаючи монопольну можливість розпорядження результатами інтелектуальної діяльності протягом періоду, необхідного для амортизації інвестицій в новаторські проекти. Істотний внесок у формування економічного механізму вносить широкий спектр фінансових і податкових інструментів так званого концентрованого впливу. Вони включають в себе, перш за все, заходи прямої фінансової підтримки, яка здійснюється в рамках науково-дослідних програм національного і регіонального рівнів. Крім того, ці інструменти представлені широкою палітрою непрямих заходів, що включають в себе головним чином комплекс податкових знижок на інвестиції в інноваційний розвиток та модернізацію, а також заходи державного регулювання ринків венчурного капіталу.

У США під впливом конкуренції і економічних досягнень інших країн, передусім Японії, керівництво країни закликала посилити роль, підтримку та відповідальність держави в процесах модернізації країни. Крім того, всім міністерствам і відомствам, що безпосередньо відповідають за національну безпеку (включаючи міністерства оборони та енергетики, НАСА), було наказано в обов'язковому порядку виділяти до 10–20% коштів свого науково-технічного бюджету на організацію кооперативних досліджень за участю приватного бізнесу. У той же час була визнана необхідність прийняття додаткових заходів у податковій та торговельній політиці, у формах і методах регулювання в даній області; певних змін в си-

стемі освіти (як у школах, так і у вузах); посилення участі приватного бізнесу у фінансуванні програм досліджень і розробок; розвитку та активної підтримки спеціальних служб впровадження нововведень у всіх федеральних міністерствах і ряд інших. До головних непрямих методів заохочення відносяться податкові кредити і пільгове оподаткування для корпорацій, що здійснюють державні чи приватні програми модернізації. Сьогодні в деяких штатах використовуються податкові кредити, що сягають 25% від інвестицій. При цьому невикористані кредити можуть пролонгуватися до їхнього вичерпання.

У випадку фінансування стратегічно важливих високотехнологічних та наукоємних проектів у США використовуються схеми партнерської участі держави і приватних інвесторів, що реалізуються, зокрема, через створення спеціальних венчурних фондів. Ці фонди утворюються на паритетних засадах, з одного боку, за рахунок рівних по сумі коштів, бюджетних, а з іншого – банків, страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових інститутів. Протягом 1930–1940-х років почалася форсована модернізація в країнах Латинської Америки у формі імпортозамінної індустріалізації, яка несла в собі риси одночасно ранньо- та пізньоіндустріальної модернізації. Її соціально-політичною формою став популізм. Одночасно колосально зросла роль держави, яка не тільки створювала умови для розвитку індустрії, встановлюючи насамперед високі митні тарифи для імпорту, а й створювала цілі галузі індустрії та інфраструктуру. Пізніше, під час Другої світової війни, в Бразилії та деяких інших країнах Латинської Америки в практику було введено державне планування, яке потім поширилося на приватний сектор економіки, ввівши в себе цілу систему заходів з регулювання податків, цін, субсидій, кредитів тощо. Наприклад, у ході авторитарної модернізації Бразилії держава приймала довгострокові програми модернізації різних галузей та інфраструктури. Висуваючи плани перетворення Бразилії на велику державу, уряд зробив ставку на розвиток науки і нових технологій. Щоб стимулювати технічний прогрес та інновації, уряд проводив політику прискореної амортизації обладнання. Додаткові інвестиції в інновації звільнялися від податків, приватним фірмам надавалися також спеціальні субсидії і кредити для інноваційної діяльності.

У прискореному розвитку азіатських НІСов, як і в Японії, ключову роль відігравала держава розвитку. Головним в економічному розвитку «тигрів» була не торгова, а промислова політика; саме в ній і проявилася провідна роль держави розвитку азіатських НІСов. Серед закріплених законом заходів були: обмеження для проникнення іноземних конкурентів у пріоритетні на даний момент галузі економіки, введення технічних стандартів для обладнання та готової продукції в даних галузях, контроль над якістю виробів, цінний контроль, організація наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), створення фондів для фінансування інвестицій у відповідні галузі, просування готової продукції на зовнішні ринки.

Таким чином, дослідивши досвід модернізації закордонних країн, можна дійти висновку, що процес модернізації виробничої інфраструктури виступає як рівнодіюча багатьох економічних факторів, об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх, глобальних і локальних.

До об'єктивних факторів слід віднести ті фактори зовнішнього середовища, які обумовлені довготривалими тенденціями і не пов'язані з вольовими рішеннями конкретного суб'єкта. До них можна віднести такі економічні закони:

- закон отримання та привласнення прибутку, який можна назвати ще законом руху ринкової економіки, оскільки прибуток є рушійною силою виробництва;
- закон вартості, що регулює розвиток економіки і визначає необхідність взаємовигідного обміну в усіх видах операцій;
- закони попиту та пропозиції, що визначають економічний механізм зв'язку між виробництвом і споживанням;
- закон конкуренції, що характеризує економічний механізм, за допомогою якого на конкретному типі ринку реалізуються і взаємодіють об'єктивні економічні закони;
- закономірність циклічного розвитку економіки, що визначає взаємозв'язок ділової активності і відповідної фази «циклу».

Суб'єктивну природу мають ті фактори, дія яких є прямим наслідком свідомо прийнятих рішень, серед яких слід виділити:

- модернізаційну політику держави як найважливішу складову державної економічної політики;
- грошово-кредитну політику організацій, що виступають у ролі інвесторів;
- стратегії конкуруючих організацій;
- поведінку споживачів, від якої багато в чому залежить наявність попиту.

Можна виділити внутрішні та зовнішні ринкові фактори модернізації.

До зовнішніх відносяться фактори, що обумовлюють взаємодію об'єктів виробничої інфраструктури з економічним та соціальним середовищами:

- використання зовнішніх джерел для підтримки всіх фаз модернізаційного процесу;
- комунікації із замовниками, діловими партнерами, інвесторами, конкурентами, дослідницькими організаціями та ВНЗ;
- лобювання інтересів у державних інституціональних структурах.

Саме аналіз зовнішнього середовища, заснований на багатоваріантних розрахунках рентабельності та ефективності модернізації виробничої інфраструктури, дає можливість враховувати конкретні умови зовнішнього середовища шляхом застосування гнучких форм зв'язків між усіма функціями управління.

Внутрішні фактори – це істотні особливості об'єктів виробничої інфраструктури, що відрізняють їх від конкурентів і визначають їхню інноваційну спроможність:

- мотивоване керівництво;

- інтеграція технологічних і організаційно-управлінських інновацій;
- висока продуктивність;
- ефективні відносини з персоналом, широке залучення його в інноваційний процес;
- безперервне організаційне навчання;
- ефективна система маркетингу, що здійснює комунікації з кінцевими споживачами;
- управління якістю, організаційним розвитком.

Внутрішні фактори, у свою чергу, також можна підрозділити на дві групи. В першу групу входять фактори, що формують систему внутрішніх економічних відносин та способи взаємодії з факторами зовнішнього середовища.

Другу групу утворюють фактори, що характеризують «внутрішні ресурси» організації. Перша група факторів це:

- форма власності на засоби виробництва, яка визначає характер економічних інтересів об'єктів виробничої інфраструктури, в тому числі відносини управління;
- організаційна структура, яка обумовлює мобільність економічної системи в процесі прийняття управлінських рішень і ступінь відповідності цих рішень впливу зовнішнього середовища;
- розмір організацій, який визначає її належність до категорії: «малі», «середні», «великі» об'єкти;
- галузева приналежність, що характеризує спеціалізацію об'єкта виробничої інфраструктури, основну мету його діяльності, частку і конкурентоспроможність на ринку.

Розмір об'єкта інфраструктури впливає на його здатність концентрувати не тільки фінансові, а й людські ресурси для здійснення модернізації.

Друга група факторів включає:

- фінансове становище об'єкта інфраструктури, що дає уявлення про її фінансову стійкість, ступінь її залежності від зовнішніх джерел фінансування, його платоспроможність і, як наслідок, можливість отримання кредиту для реалізації модернізаційних проектів;
- науково-технічний потенціал, що характеризує можливість організації в області інновацій;
- виробничий потенціал, що характеризує виробничу базу інфраструктури, можливість виробляти ту чи іншу продукцію, виробничу потужність;
- кадровий потенціал, що визначає рівень професійної кваліфікації персоналу організації, необхідний для здійснення модернізації.

Кожен з цих факторів певною мірою впливає на процеси модернізації, диктує особливості організації механізму поновлення, впливає на результати та ступінь ефективності процесів модернізації.

### Висновки

Системи економічних механізмів забезпечення модернізації у різних країнах відрізняються, хоч часто мають і багато схожих моментів. Ця різниця може бути викликана політичним та економічним устроєм, рівнем, структурою видів

економічної діяльності та можливістю їхнього змінення, рівнем забезпеченості власними ресурсами, структурою відносин власності в країні, культурою виробництва та споживання матеріальних ресурсів, ментальністю населення, рівнем зацікавленості правлячої еліти в проведенні модернізації, фінансовими можливостями держави, інвестиційною привабливістю економіки, можливостями створення інформаційного та нормативно-законодавчого забезпечення.

#### Список використаних джерел

1. Хозяйственный механизм / Экономический словарь [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaaiue\\_jaoaieci.html](http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaaiue_jaoaieci.html)

2. Деревянко О. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур. Дис...канд. экон. наук. СПб., 2004.

3. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Хозяйственный механизм [Електрон. ресурс] Режим доступу: (<http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml>).

4. Хозяйственный механизм рыночной экономики [Електрон. ресурс] Режим доступу: (<http://geum.ru/book/docum157.htm>)

5. Экономический механизм / Словарь терминов [Електрон. ресурс] Режим доступу: (<http://birzhevik.ru/thesaurus/221/12065/>)

6. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть №1) [Електрон. ресурс] Режим доступу: (<http://institutiones.com/theories/259-2007-1.html/>)

О.Ю. ЧУБУКОВА,  
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,  
В.Я. РУБАН,  
д.т.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,  
Н.В. ГЕСЕЛЕВА,  
к.т.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,  
К.К. ПИСАНЕЦЬ,  
асистент, Київський національний університет технологій та дизайну

## Інструментарій запобігання інформаційним загрозам

У статті розглянуто проблеми забезпечення інформаційної безпеки в галузі грошового та фінансового посередництва. Як інструментарій запобігання інформаційним загрозам на ринку кредитно-депозитної діяльності запропоновано скорингові технології. Для прогнозування кількості потенційних учасників проекту «Банківський стратегічний альянс» та відповідної величини вхідного грошового потоку розроблено новий вид кредитного скорингу – скоринг відновлення.

**Ключові слова:** інформаційна безпека, інформаційні загрози, кредитний ризик, кредитна історія, бюро кредитних історій, скорингові системи, скоринговий бал, аплікаційний скоринг, поведінковий скоринг, скоринг бюро кредитних історій, «профит скоринг», скоринг шахрайства, колекторський скоринг, скоринг відновлення.

В статье рассмотрены проблемы информационной безопасности в отрасли денежного и финансового посредничества. В качестве инструментария предотвращения информационных угроз на рынке кредитно-депозитной деятельности предложены скоринговые технологии. Для прогнозирования количества потенциальных участников проекта «Банковский стратегический альянс» и соответствующей величины входящего денежного потока разработан новый вид скоринга – скоринг обновления.

**Ключевые слова:** информационная безопасность, информационные угрозы, кредитный риск, кредитная

история, бюро кредитных историй, скоринговые системы, скоринговий бал, аплікаційний скоринг, поведінковий скоринг, скоринг бюро кредитних історій, «профит скоринг», скоринг шахрайства, колекторський скоринг, скоринг обновления.

The paper considers the problem of information security in the industry money and financial intermediation. As an information tool to prevent threats to the market credit-deposit activities offered scoring technology. To predict the number of potential participants of the project «Bank strategic alliance» and the corresponding values of the incoming cash flow a new kind of scoring – scoring updates was developed.

**Keywords:** information security, information threat, credit risk, credit history, Bureau of Credit Histories, scoring system, scoring mark, applique scoring, behavioral scoring, scoring credit bureaus, «profit scoring», fraud scoring, collector scoring, scoring updates.

**Постановка проблеми.** Триваюче зростання ринку кредитування фізичних осіб в умовах закінчення активної фази фінансової кризи 2008–2009 років неминуче тягне за собою прийняття додаткових кредитних ризиків як на окремі кредитні установи, так і на банківську систему в цілому. Це пов'язано з двома основними факторами:

1) залученням до процесу роздрібного кредитування як позичальників нового контингенту фізичних осіб і, як наслідок,

док, збільшенням загальної кількості діючих кредитних договорів;

2) зростанням середнього обсягу роздрібного кредиту.

Розвиток роздрібного кредитування проходить в умовах жорсткої продуктової та цінової конкуренції основних учасників ринку, що неминує веде до зниження прибутковості даного напрямку банківського бізнесу. В цій ситуації особливо актуальною є проблема розробки інструментарію запобігання інформаційним загрозам з метою підвищення якості управління кредитними ризиками, забезпечення стійкості грошово-кредитної та валютної національної системи та основних її фінансових параметрів, формування резервів для пом'якшення впливу світових криз і дій негативних світових чинників в національну економіку, створення сприятливих умов для збалансованого кругообігу капіталів.

Об'єктом дослідження є інформаційна безпека грошово-кредитної системи, предметом дослідження – інструментарій запобігання інформаційним загрозам в галузі грошового та фінансового посередництва. Методи дослідження: методи лінійного ймовірнісного моделювання, логістична регресія, скорингові технології.

**Метою статті** є розробка підходів щодо забезпечення інформаційної безпеки на ринку кредитно-депозитної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Одна з головних проблем взаємостосунків кредиторів (передовсім банків) із позичальниками полягає у відсутності у кредитора повної достовірної інформації про свого позичальника з певною історичною ретроспективою. Кожен банк утримує спеціальні й дорогі служби, завдання яких – зібрати і перевірити інформацію про позичальника, про його фінансовий стан, про наявність у нього інших зобов'язань, про те, як він розраховується з іншими кредиторами, і таке інше. З іншого боку, позичальник із гарною кредитною історією не може переконати банк враховувати цю історію, коли визначається банківський процент за його позикою, оскільки банк вимагає об'єктивної, а не суб'єктивної, тобто від самого суб'єкта, інформації.

Світовий досвід доводить, що існує дуже ефективний і підтверджений більш ніж столітньою практикою спосіб налагодити новий підхід до відносин між кредитором і позичальником через заснування і функціонування бюро кредитних історій. Заснування бюро допомагає вирішити ряд надзвичайно важливих завдань.

Кредитна історія – це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації відповідно до закону. Бюро кредитних історій – юридична особа, виключною діяльністю якої є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію.

В Україні у суспільних відносинах, що виникають у сфері кредитних правочинів, перебуває близько 10 млн. людей, про що свідчить інформація, розміщена на веб-сайтах бю-

ро кредитних історій в мережі Інтернет, і їхня кількість постійно зростає.

Конкурентна боротьба на ринку кредитно-депозитної діяльності йде не просто за частки розширюваного ринку (на відміну, наприклад, від торгівлі), а за «високоякісні» частки ринку, тобто за кредитоспроможних позичальників. Тут необхідно пояснити термін «кредитоспроможність». Дане поняття означає не тільки можливість (виходячи з рівня та оцінки стабільності доходів), а й бажання потенційного позичальника вчасно і належним чином погасити заборгованість. По суті, реальною конкурентною перевагою роздрібних банків стає рівень їхньої інформаційної безпеки та їхнього кредитного «зору», що розуміється як здатність здійснювати вибір кредитоспроможних позичальників із високою надійністю і мінімальними витратами часу і ресурсів.

Саме задачі вибору кредитоспроможних позичальників в основному служать скорингові системи. Хоча багато авторів пов'язують виникнення скорингу з ім'ям Девіда Дюрана, який, ідучи в 1941 році в армію, залишив своїм колегам-банкірам короткі рекомендації з відбору кредитоспроможних позичальників, скоринг у тій чи іншій формі існував ще з тих часів, коли почали систематично надаватися позики в грошовій або натуральній формі необмеженому колу осіб.

У сучасній практиці роботи банків скорингові системи використовуються вже досить давно – починаючи з середини 50-х років, коли в Сан-Франциско почала свою діяльність одна з перших і лідируючих нині компаній з розробки скорингових систем FairIsaacCorporation. FairIsaacCorporation обслуговує 7 з 10 найбільших банків у світі, 97 з 100 найбільших банків Америки і 50 найбільших емітентів кредитних карт.

Англійське дієслово score має серед своїх значень такі: підраховувати очки, вести рахунок; як іменник score, зокрема, означає кількість набраних очок, оцінку. Скорингова система – це алгоритм або методика, що дозволяє на основі даних про потенційного позичальника оцінити його кредитоспроможність. По суті, система покликана дати категоризовану оцінку ступеня кредитного ризику по потенційному позичальникові. У найпростішому і найбільш значущому для практики випадку ця оцінка бінарна: «видати кредит» (або «позичальник кредитоспроможний») або «відмовити у видачі кредиту» (або «позичальник некредитоспроможний»). Величина кредитного ліміту в скорингових системах другорядна. Як правило, основою розрахунку кредитного ліміту служить оцінка рівня доходів позичальника за умови його кредитоспроможності.

Скорингова технологія передбачає побудову скорингової функції, впорядкування множини об'єктів або розбиття її на класи з метою прийняття обґрунтованого рішення. У сфері кредитування скоринг являє собою систему, яка привласнює кожному позичальнику скоринговий бал, який в числовій формі відбиває рівень ризику позичальника. Сам скоринговий бал формується на основі різноманітних характеристик позичальника. Такими характеристиками виступають, як

правило, соціально-демографічні характеристики (вік, освіта, шлюбний статус тощо), професійно-кваліфікаційні характеристики (досвід роботи, посада), добробут (дохід, наявне майно тощо), поведінкові характеристики (кредитна дисципліна, наявність прострочення тощо). Кожна з характеристик включає атрибути, які відображають параметри характеристики (наприклад, атрибутами характеристики «вік» є вікові категорії 18–22 роки, 23–30 років тощо). За наявність того чи іншого атрибуту позичальник отримує певну кількість скорингових балів. Маючи  $n$  характеристик  $X_1, \dots, X_n$  та ваги даних характеристик  $a_1, \dots, a_n$ , кожному позичальникові ставиться у відповідність число – скоринговий бал  $S$ :

$$S = a_1 X_1 + \dots + X_n a_n.$$

На основі розрахованого скорингового балу здійснюється ранжування позичальників. Позичальники з високим значенням скорингового балу вважаються «хорошими» (в певному сенсі), а з низьким скоринговим балом вважаються «проблемними».

Існують такі види скорингу, як апікаційний, поведінковий, скоринг бюро кредитних історій, «профінт скоринг» – скоринг прибутку, скоринг шахрайства та колекторський скоринг. Апікаційний скоринг є моделлю, що дозволяє визначити, чи можна надавати кредит позичальнику. Він базується на анкетних даних, що подає позичальник, і використовується при оцінці можливості надання кредиту вперше. На основі історичних даних про велику кількість попередніх позичальників він дозволяє оцінити ймовірність того, що наданий кредит буде повернуто, і на основі цього прийняти рішення про його видачу. Поведінковий кредитний скоринг є моделлю, за змістом подібною до апікаційного скорингу. Його завданням також є проведення оцінки кредитоспроможності позичальника, проте такого, що отримує кредит не вперше, або отримує другий або третій кредит. Рішення про видачу або відмову в наданні кредиту приймається на основі правила, побудованого відповідно до його поведінки за попередніми кредитами. Недоліком апікаційного та поведінкового скорингів є те, що інформацію, що надає позичальник, часто неможливо перевірити, власної інформації банків часто недостатньо для здійснення повноцінної оцінки кредитоспроможності. В такому випадку завжди є можливість використати скоринг бюро кредитних історій. Він може бути апікаційним, поведінковим або їхньою комбінацією, що залежить від наявної інформації про позичальника та проводиться лише бюро кредитних історій. У результаті проведення скорингової оцінки суб'єкт, що звернувся за послугою до бюро, отримує дані про кредитоспроможність позичальника, що може стати підґрунтям для прийняття рішення про надання або відмову у кредиті. Скоринг шахрайства використовують для оцінки ймовірності отримання кредитів з метою навмисної їх несплати через небажання платити. Застосування скорингу шахрайства у системі ризик-менеджменту банків дозволяє уникнути видачі «поганих кредитів» уже на перших кроках укладення кредитних договорів та сформулювати резерви під наявний кредитний

портфель з метою зниження кредитного ризику в майбутньому. Колекторський скоринг, або ж скоринг стягнень, використовується, коли вже існують кредити, за якими було затримано виплати або виплати по яким не здійснювалися, так звані погані кредити. Метою даного виду скорингу є визначення кредитів, що будуть передані до колекторських відділів або продані колекторським фірмам. Зазвичай це такі кредити, ймовірність повернення яких є дуже низькою, або безнадійні кредити. Для реалізації даного виду скорингу використовують внутрішні дані про поведінку позичальників по кредитах, по стягненню за подібними кредитами або інформацію кредитних бюро.

Незважаючи на роботу в Україні бюро кредитних історій, скорингові системи не втрачають своєї актуальності. Це зумовлено двома обставинами:

1) розширенням ринку роздрібного кредитування за рахунок залучення в процес фізичних осіб, які не брали раніше кредити в банках і не мають кредитних історій;

2) обмеженими можливостями бюро кредитних історій за оцінкою кредитоспроможності потенційних позичальників: кредитні звіти бюро кредитних історій містять основну частину кредитної історії, тобто точно визначений перелік інформації про фактично виконані або невиконані потенційним позичальником зобов'язання за раніше виданими йому кредитами і позиками. Сама по собі ця інформація надзвичайно важлива: потенційному позичальникові з негативною кредитною історією новий кредит, швидше за все, не буде виданий. Однак видача кредиту позичальникові з позитивною кредитною історією не може проходити в «автоматичному режимі» – в будь-якому випадку необхідна додаткова оцінка його кредитоспроможності. Факти позитивної кредитної історії позичальника і момент звернення за новим кредитом можуть бути сильно рознесені в часі; у рівні доходів, зобов'язання, власності, умови життя позичальника, а отже і в його кредитоспроможності могли відбутися серйозні зміни.

З метою довгострокової інтенсифікації депозитного потоку в банк фінансових ресурсів та знаття напруги у стосунках між банками та клієнтами ефективними методами заохочення населення до вкладів та сплати кредитів через тимчасову конверсію кредиту в депозит запропоновано створення банківських стратегічних альянсів (БСА) [1]. Для прогнозування кількості потенційних учасників проекту БСА та відповідної величини вхідного грошового потоку запропонований новий вид кредитного скорингу – скоринг відновлення. Для цього виду скорингу використано досвід колекторських компаній, які з метою оцінювання надходжень від проблемних боргів використовують моделі колекторського скорингу. На основі колекторського скорингу вони здійснюють класифікацію всіх боржників. Відповідно до класу визначається ймовірність погашення заборгованості кожним боржником, що разом із сумою погашення та кількістю боржників у класі дає можливість розрахувати загальну суму повернених коштів (величину інтенсивності грошового потоку).

Нехай кожен боржник має набір характеристик  $x_1, \dots, x_n$ , кожна з яких представлена числовими значеннями або якісними значеннями. На основі цих даних для кожної характеристики необхідно визначити підмножини, або атрибути  $a_{ij}$ . Характеристики відображають професійно-кваліфікаційні, соціально-демографічні особливості боржників, стан їхнього добробуту, інформацію про кредитну історію та прострочення, а атрибути – їх категоріальні значення.

Найбільш впливовими у моделях «скорингу відновлення» є характеристики кредиту та поведінки. Характеристики кредиту – це сума кредиту, термін кредиту, щомісячний платіж, відсотки за кредитом, відношення відсотків до загальної суми кредиту тощо. До поведінкових характеристик відносяться: співвідношення заборгованості до щомісячного платежу, кількість платежів за останні шість місяців, частка здійснених платежів від загальної кількості. Окрім загальних характеристик можуть використовуватися «нестандартні» характеристики, як, наприклад, «модель погашення платежів за останні півроку».

На основі статистичних або експертних методів будується правило залежності скорингового балу від заданих характеристик, атрибутам яких присвоюються розраховані ваги. Таким чином кожному боржнику ставиться у відповідність число – сукупний скоринговий бал  $Sc = \sum_{i=1}^n \beta_i x_i$ , де  $x_i$  – параметри скорингової моделі, а  $\beta_i$  – ваги або коефіцієнти. Чим вищим є скоринговий бал, тим вища ймовірність відновлення платоспроможності за БСА.

Для реалізації оцінки доходів від стратегії БСА спочатку потрібно визначити скорингову оцінку ймовірності відновлення  $RR(Sc_j)$  портфеля протягом визначеного часового періоду. При введенні відповідних характеристик кожному боржнику присвоюється скоринговий бал. Така процедура називається скорингуванням. Після цього портфель ділиться на  $m$  класів  $K_1, \dots, K_m$  у відповідності до скорингових значень рівномірно за балами або за кількістю боржників. До першого класу  $K_1$  потрапляють боржники з найгіршими балами, до класу  $K_m$  – з найкращими скоринговими балами.

Потім необхідно розрахувати середню величину базової заборгованості  $D(Sc)$ , що розраховується для кожної групи боржників зі скоринговим балом  $Sc$ . В описаній нами моделі даний параметр буде оцінюватися за допомогою програми «БСА: аналіз розрахунків» для кожного боржника окремо.

Величина надходжень за скоринговим класом  $Sc_j$  розраховується як

$$CF(Sc_j) = n_j D(Sc_j) RR(Sc_j), \quad (1)$$

де  $RR(Sc_j)$  – середні значення рівня стягнення за класами;  $n_1, n_2, \dots, n_m$  – загальна кількість боржників у скорингових класах,  $D(Sc_j)$  – середні значення суми щомісячних платежів. Сума інтенсивності грошового потоку протягом заданого періоду дорівнює:

$$CF = \sum_{i=1}^m CF(Sc_i). \quad (2)$$

Для оцінки скорингових балів кожного позичальника використано один з методів лінійного ймовірнісного моделювання – логістичну регресію. Модель має вигляд:

$$Sc(x_j) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_{j1}x_{j1} + \beta_{j2}x_{j2} + \beta_{j3}x_{j3} + \beta_{j4}x_{j4} + \epsilon)}}, \quad (3)$$

$\beta_j$  – параметри,  $x_{j1}$  – соціально-демографічні фактори,  $x_{j2}$  – характеристики заборгованості,  $x_{j3}$  – характеристики боргу,  $x_{j4}$  – поведінкові параметри.

При реалізації моделі було використано кумулятивний портфель прострочених кредитів двох українських банків розміром у 3000 кредитів.

Для побудови моделі було використано дві третини портфеля, ще третина була використана для тестування моделі. Для моделювання було вибрано 28 параметрів, серед яких після кореляційного аналізу залишилося 17, а до моделі увійшло 12. Усі параметри були визнані значимими на основі значення  $p$ -value за критерієм Стюдента. Параметри моделі, коефіцієнти та їх « $p$ -value» наведені у табл. 1.

Для розрахунків скорингових балів усі боржники були розподілені на групи: 5% з найбільшими значеннями балів – до першої групи, 5% з наступними найбільшими значеннями – до другої тощо. Для кожної групи було розраховано частку позичальників, що потенційно погодяться на відновлення співпраці з банком за проектом БСА. Для перевірки

Таблиця 1. Параметри моделі

Параметр	Коефіцієнт	Стандартне відхилення	t-статистика	p-value
Тіло простроченого кредиту	-3.28E-06	1.62E-08	-203.0860	0.0000
Мета кредиту	-0.017193	8.13E-05	-211.5435	0.0000
Кількість днів прострочення	-9.97E-05	1.53E-06	-65.29173	0.0000
Погашена частка заборгованості	-0.042422	0.000651	-65.12243	0.0000
Частка тіла у загальній сумі кредиту	-0.344359	0.000906	-379.9237	0.0000
Вік боржника	-0.001780	8.35E-06	-213.0544	0.0000
Відношення кількості платежів протягом останніх 6 місяців до кількості місяців.	-0.028195	0.000638	-44.19108	0.0000
Показник пропущеного першого платежу	-0.004908	0.000372	-13.17847	0.0000
Термін позики	-7.86E-05	9.99E-07	-78.68394	0.0000
Стать боржника	-0.008912	0.000191	-46.66605	0.0000
Регіон реєстрації	-0.002500	0.000191	-13.10039	0.0000
Кількість днів з останнього платежу	-0.000188	1.53E-06	-122.9467	0.0000

Таблиця 2. Помилки моделі

Тип помилки	Вибірка для розробки актуальна	Вибірка для розробки оцінена	Вибірка тестова актуальна	Вибірка тестова оцінена
G-predicted G	1612	1414	828	710
G-predicted B (першого роду)	0	249	0	151
B-predicted G (другого роду)	0	29	0	21
B-predicted B	387	307	171	116
Разом	2000	2000	1000	1000

\* B – погодяться на програму, G – не погодяться на БСА.

якості моделі були використані помилки першого та другого роду. Сумарні результати наведені у табл. 2.

Загальна точність моделі становить 84%, що є достатнім результатом. Результат моделі показав, що протягом двох років щонайменше 20% боржників погодяться на програму БСА. Виходячи з цього та з середнього платежу по окремому кредиту за допомогою програми БСА можна розрахувати інтенсивність грошового потоку як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді за формулами (1) та (2).

**Висновки**

Проведені дослідження показали, що одним із способів забезпечення інформаційної безпеки фінансово-кредитних установ є запропонований принципово новий вид скорингу – скоринг відновлення (при застосуванні концепції БСА). Він враховує характеристики кредиту та поведінки позичальника (28 параметрів) та дозволяє на основі сукупного скорингового балу визначати частку боржників портфеля простроченої заборгованості, що є потенційними учасниками проекту БСА, та величини інтенсивності грошового потоку при

реалізації БСА як в короткостроковому, так і у довгостроковому періоді. Результати моделювання показали, що якнайменше 20% боржників погодяться на програму БСА.

**Список використаних джерел**

1. Геселева Н.В., Рубан В.Я., Чубукова О.Ю. Інноваційні шляхи подолання кризи в банківській сфері / Н.В. Геселева, В.Я. Рубан, О.Ю. Чубукова // Вісник КНУТД. – 2010. – №4. – С. 118–123.
2. Камінський А.Б. Бум розничного кредитування: последствия для украинской банковской системы // Банкирь. – 2007. – №2 (21). – С. 30–31.
3. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
4. Thomas L.N., Edelman D.B., Crook J.N. Credit scoring and Its Applications. SIAM monographs on mathematical modeling and computation, 2002. – 248 p.
5. Недосекин А.О. Идентификация скоринговой модели принятия решения о выдаче кредита / А.О. Недосекин, Е.Д. Соложенцев. – Режим доступу: <http://www.ifel.ru/br8/2.pdf>

Н.В. КОПЕНЬ,  
к.е.н., провідн. наук. співр., Національна академія державного управління при Президентові України

# Концептуальні засади формування системи державного фінансового контролю в умовах економічних реформ

*Досліджено проблеми формування системи державного фінансового контролю та її найважливішої складової – бюджетного контролю. Обґрунтовано пропозиції щодо забезпечення його ефективності.*

**Ключові слова:** державний контроль, фінансовий контроль, державні фінанси, бюджетна програма, аудит.

*Проанализированы основные проблемы формирования системы государственного финансового контроля и ее важнейшей составляющей – бюджетного контроля. Обоснованы предложения по повышению его эффективности.*

**Ключевые слова:** государственный контроль, финансовый контроль, государственные финансы, бюджетная программа, аудит.

*The basic problems of forming of the state financial checking and its major constituent system are analysed – budgetary control. Grounded suggestion on the increase of his efficiency.*

**Keywords:** state control, financial control, state finnsy, budgetary program, audit.

**Постановка проблеми.** Бюджетна реформа – важлива складова сучасних трансформаційних змін економіки та соціальної сфери в Україні. Це зумовлено тим, що бюджет є провідною ланкою фінансової системи країни та основним інструментом регулювання державою процесів розвитку. Слід зазначити, що на сучасному етапі економічних трансформацій особливо нагальною є потреба у забезпеченні впливу дер-

жави на соціально–економічні процеси шляхом провадження ефективної та результативної бюджетної політики. Остання передбачає необхідність вдосконалення бюджетної системи та формування відповідної нормативно–правової бази та нових механізмів провадження бюджетного процесу, спрямованих на удосконалення механізму управління державними фінансами. Особливо важливого значення в умовах відновлення економічного зростання та забезпечення стабільності динаміки розвитку держави набуває підвищення ефективності контролю за використанням бюджетних коштів, що і актуалізує напрям цього дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання забезпечення ефективності державного фінансового контролю висвітлені у працях провідних вітчизняних науковців: О. Амосова, А. Монаєнко, І. Стефанюка, Ю. Футоранської та інших. Аналіз наукових публікацій свідчить, що переважна більшість публікацій має аспектичний характер в частині обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності державного фінансового контролю при реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування та використання фінансових ресурсів в усіх ланках фінансової системи. Реформування економічної системи обумовлює необхідність подальшого удосконалення системи державного контролю та найважливішої його складової – фінансового контролю.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо підвищення ефективності бюджетного контролю як вагової складової системи державного фінансового контролю, спрямованого на забезпечення законності, прозорості та ефективності діяльності учасників бюджетного процесу при складанні бюджетних програм, використанні бюджетних коштів та управління державною власністю.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах подолання наслідків світової економічної кризи все більшої актуальності набувають питання підвищення ефективності і раціонального використання бюджетних ресурсів. Аналізуючи фактори низької ефективності використання бюджетних коштів, можна виокремити перш за все недоліки планування, необґрунтованість прогностичних і планових показників, а також неефективність управлінських рішень. За даними Рахункової палати України, у 2006 році частка неефективно використаних коштів внаслідок недоліків системи планування становила 13% загальної суми неефективно використаних коштів, а внаслідок неефективних управлінських рішень – 17%. У 2008 році ці показники сягали 55% та 25% відповідно. Таким чином, потребують вирішення завдання підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Державний фінансовий контроль є однією з головних функцій органів управління, яка спрямована на здійснення системних перевірок об'єктів контролю, виявлення порушень управлінських рішень, визначення їхніх причин [1, с. 143]. Він полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування й ефективного

використання фінансових ресурсів. У Конституції України (ст. 19) зазначається, що органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, передбачені Конституцією і законами України [2]. Тобто вказано вимоги до організаційної форми контролю. Бюджетним кодексом України (ст. 26) регламентується здійснення внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю та аудиту. Зазначена норма чітко визначила обов'язковість запровадження в органах державного сектору базових компонентів європейської моделі публічного внутрішнього фінансового контролю: внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту. А персональну відповідальність за запровадження та ефективне функціонування цих компонентів покладено на керівників усіх рівнів – від головного розпорядника до розпорядників нижчого рівня, і навіть на керівників окремих підрозділів в установі. Ця новела запровадила передумови для ефективної децентралізації фінансового контролю в бюджетній сфері і тим самим посилення попереднього і поточного бюджетного контролю.

Згідно з положеннями Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [3] та Плану заходів щодо її реалізації [4] сьогодні чітко визначено, що вирішальне значення для економічного розвитку України та суспільного добробуту є підвищення ефективності використання державних фінансів шляхом системного вдосконалення діяльності органів державного і комунального сектору, підвищення рівня культури державного управління.

У системі державного фінансового контролю найважливішою складовою є бюджетний контроль. Як зазначає А. Монаєнко, бюджетний контроль – це вид державного фінансового контролю, що реалізується в бюджетному процесі і спрямований на встановлення законності, достовірності, економічної ефективності діяльності учасників бюджетного регулювання та бюджетного процесу. Він також вказує на те, що «за своєю сутністю бюджетний контроль являє собою систему заходів органів державної влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпечення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації» [5, с. 206]. Згідно з оновленим Бюджетним кодексом України бюджетний контроль має зосереджуватися не тільки на розпорядниках вищого рівня, а й забезпечувати запровадження і розвиток ефективних інструментів внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту для здійснення моніторингу діяльності і перевірок підзвітності керівників на регіональному та місцевому рівнях.

Виступаючи складовою державного фінансового контролю, бюджетний контроль може виступати як зовнішнім, так і внутрішнім. По–перше, він є складовою фінансової діяльності держави, що здійснюється уповноваженими органами

державної влади. По-друге, така діяльність спрямована на перевірку законності і ефективності фінансових операцій та господарської діяльності. По-третє, він обумовлений специфікою бюджетної діяльності і спрямований на оцінку досягнення цілей і завдань. Об'єктом контролю за використанням бюджетних коштів виступають грошові, розподільчі процеси при формуванні та використанні грошових фондів держави та органів місцевого самоврядування.

Основним недоліком системи державного контролю є те, що домінуюча частина контрольних процедур має фіскальний характер, процедури попереднього та поточного контролю є недостатньо врегульованими, а внутрішній контроль є неефективним через підпорядкованість контролюючої особи керівнику організації. Всі ці фактори мають негативний вплив на прийняття експертних управлінських рішень [6].

Підвищенню управління державними фінансами сприятиме ефективне впровадження програмно-цільового управління в бюджетному процесі, впроваджене Бюджетним кодексом України. Як свідчить практика контролю прийняття управлінських рішень, одна з проблем низької ефективності реалізації бюджетних програм полягає в тому, що більшість видів діяльності є багатоцільовими, а деякі державні пріоритети неможливо кількісно виміряти та оцінити. Крім того, причинно-наслідковий зв'язок програм виражений слабко, більшість показників результативності за своєю природою суб'єктивні, а їхня оцінка пов'язана зі значними витратами. Таким чином, управління за результатами в умовах України не може бути абсолютно об'єктивним і нейтральним за наслідками. Відомі випадки, коли по завершенні однієї програми на її продовження затверджується інша без належної оцінки результатів попередньої. Часто спостерігається дублювання бюджетних програм.

Аналіз формування паспортів бюджетних програм виявив, що значна їх кількість має суттєві недоліки і не відповідає методологічним принципам програмно-цільового методу, а саме:

- програми не узгоджені з цілями та завданнями соціально-економічної політики;
- у програмах відсутні чіткі критерії розподілу цілей та завдань (ціль є описом заходів);
- результати реалізації програм не мають чіткого формулювання та кількісних показників досягнення цілей та завдань;
- сформульовані цілі і завдання не узгоджуються із заходами реалізації програми;
- обсяг фінансування програм не враховує реальних бюджетних обмежень;
- несвоєчасне затвердження порядку використання коштів за бюджетними програмами, неефективний перерозподіл коштів між програмами зумовлюють наявність залишків і повернення невикористаного ресурсу до держбюджету;
- невиконання окремих бюджетних програм унеможливує досягнення кінцевих цілей за окремими напрямками;

– відсутність планування та прогнозування призводить до неефективного управління бюджетними коштами внаслідок їх тривалого утримання без використання на реєстраційних рахунках підвідомчих організацій та повернення коштів до держбюджету;

– завищення потреби у бюджетних коштах за відсутності економічних розрахунків і обґрунтувань спричиняє утворення залишку нерозподілених коштів на рахунках головних розпорядників, які б могли бути спрямовані на досягнення важливіших цілей;

– шаблонний підхід до формування бюджетних програм не враховує специфіки окремих галузей;

– відсутній моніторинг результативності реалізації програм, не узгоджуються перспективи їх фінансування з досягнутими результатами.

Переваги програмно-цільового методу як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку використовуються не повною мірою, оскільки формування бюджетних програм не узгоджується з цілями стратегічного планування і прогнозування. Ефективність програмно-цільового бюджетування прийнято оцінювати за рівнем фінансування окремо взятої бюджетної програми, а також за встановленими показниками ефективності та результативності. Однак методична основа (методики розрахунку) ефективності та результативності для галузей економіки відсутня. За відсутності індикаторів результативності бюджетних програм та конкретного механізму оцінки їх ефективності неможливо здійснювати якісний контроль. Для подальшого удосконалення методичного забезпечення впровадження ПЦМ необхідна розробка методик оцінки ефективності використання бюджетних ресурсів по галузях та методики оцінки соціально-економічного ефекту реалізації бюджетних програм. Алгоритм оцінки ефективності використання бюджетних коштів при реалізації бюджетної програми можна визначити таким чином:

- визначається система критеріїв оцінки ефективності використання бюджетних коштів при реалізації заходів бюджетної програми;
- розробляється алгоритм оцінки соціально-економічного ефекту від реалізації заходів програми;
- розробляється алгоритм оцінки ефективності використання бюджетних коштів для реалізації заходів програми;
- здійснюється прогнозна оцінка ступеня досягнення цілей та завдань програми.

Новою редакцією Бюджетного кодексу України запроваджується середньострокове бюджетне планування на три роки, обов'язкове в частині бюджету розвитку щодо об'єктів, строк впровадження яких перевищує бюджетний період. Бюджетна практика довела, що трирічне планування державного бюджету неповною мірою було орієнтоване на вирішення завдань бюджетної політики. Запровадження середньострокового бюджетного планування ще не дає гарантій того, що рішення щодо реалізації інвестиційних проєктів не буде скасоване у подальші роки. Залишається нерозв'язаною проблема взяття довгострокових бюджетних

зобов'язань та дотримання тендерних процедур, адже бюджетні призначення відповідно до норм Бюджетного кодексу України втрачають свою чинність по завершенні бюджетного періоду. Крім того, деякі об'єкти споруджуються довше, ніж три роки, тому необхідна гарантія їх фінансування на весь період до впровадження. Таким чином, планування видатків по довгострокових програмах має враховувати можливість їх корегування в подальші роки з урахуванням ступеня освоєння коштів, зміни індексу цін та досягнення показників результативності. Занадто велике зосередження лише на результатах може призвести до певних спотворень і викликати негативну реакцію управлінських структур.

Результати оцінки ефективності бюджетних програм, у тому числі висновки органів виконавчої влади, уповноважених здійснювати фінансовий контроль за дотриманням бюджетного законодавства, є підставою для прийняття рішень щодо внесення в установленому порядку змін до бюджетних призначень поточного періоду, відповідних пропозицій до проекту бюджету на плановий період та до прогнозу бюджету на наступні за плановим два періоди, враховуючи припинення реалізації відповідних бюджетних програм. Ця технологія забезпечує прямий зв'язок між розподілом бюджетних ресурсів та фактичними або запланованими обсягами їх використання відповідно до визначених пріоритетів державної та регіональної політики. Однак слід відзначити, що застосування ПЦМ збільшує навантаження на фінансові органи, оскільки виникає необхідність підготовки додаткових звітних матеріалів.

### Висновки

На нашу думку, заслуговує на увагу зарубіжна практика програмного управління. Вона передбачає спрямування нерозподіленого за програмами обсягу ресурсів головному розпоряднику з наданням йому права корегувати обсяги коштів для виконання програм за реальною потребою з оцінкою зв'язків між цілями, обсягами ресурсів та результатами, тобто операційним аудитом.

Важливим фактором забезпечення ефективності внутрішнього фінансового контролю є незалежність експерта, тобто оцінюючи ефективність використання бюджетних коштів він повинен мати можливість вже на етапі прийняття управлінського рішення вказати на ймовірні фінансові наслідки.

Сучасний стан державних фінансів, трансформаційні зміни, які відбулися в минулому та останніми роками, переконливо свідчать, що завдання розв'язання проблем соціально-економічного розвитку належать до стратегічних і глобальних, найважливіших у державі. Контроль, насамперед внутрішній, як функція управління тісно пов'язаний з реалізацією інших управлінських функцій, виступаючи водночас їхньою складовою. При цьому забезпечується не лише контроль реалізації певної функції, а й визначається ефективність її виконання і спрямованість на досягнення результату та його оцінку у загальному результаті управління. Ефективність державного фінансового контролю, і бюджетного

зокрема, може бути забезпечена, якщо контроль, як зовнішній, так і внутрішній, буде своєчасним та об'єктивним, чітко регламентованим, орієнтованим на кінцевий результат, що забезпечить виконання визначених завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку.

Для забезпечення ефективності функціонування системи державного контролю, окрім обов'язковості дотримання положень затверджених Інструкцій з контролю, керівництву слід усвідомити необхідність раціональності його організації, яка має відповідати сучасним вимогам концепцій державного управління, враховувати положення PIFC, а також задовольняти основні вимоги до побудови внутрішнього контролю

Визначальною умовою побудови ефективної системи державного фінансового контролю є формування його інституційного забезпечення, встановлення правового статусу інституцій, чітке визначення їх прав і обов'язків, методів і форм контрольних заходів у сфері управління державними фінансами. У контексті формування нормативно-правового забезпечення внутрішнього державного фінансового контролю одним із ключових завдань є розробка та впровадження методичного забезпечення внутрішнього аудиту та визначення посадових прав та обов'язків державних внутрішніх аудиторів. Визначальним критерієм дієвості системи державного фінансового контролю, і бюджетного контролю зокрема, мають стати стандарти внутрішнього аудиту та інструкції з внутрішнього контролю.

Контроль у будь-якому суспільстві є об'єктивною необхідністю та обумовлюється дією економічних законів. Суспільство не може ефективно функціонувати та розвиватися без дієвої системи контролю. Вирішувати завдання соціально-економічного розвитку можливо лише за умови чіткої системи обліку, аналізу та контролю.

### Список використаних джерел

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / Кол. авт. [заг. ред., передмова Ф.О. Ярошенка]. – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
3. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 №158-р (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженнями Кабінету Міністрів України №1347-р від 22.10.2008, №1601-р від 23.12.2009, №968-р від 07.09.2011) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=158-2005-%FO>
4. Про внесення змін до розпоряджень Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. №158 та від 22 жовтня 2008 р. №1347: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.12.2009 №1601-р // Офіційний вісник України. – 2009. – №101. – Ст. 3542.
5. Монаенко А.О. Формування системи бюджетного контролю в Україні / А.О. Монаенко // Державне управління та міс-

С.М. ШВЕЦЬ,

к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва факультету менеджменту та маркетингу, НТУУ «КПІ»

# Дослідження факторів впливу на обсяг сукупних видатків Державного бюджету України

*Проведено дослідження факторів впливу та визначено формалізацію обрахунку сукупних видатків Державного бюджету України на середньострокову перспективу за допомогою методів економетричного моделювання. Проаналізовано фактори впливу на рівень середньої заробітної плати як найбільш вагомий чинник формування бюджетних видатків.*

**Ключові слова:** фіскальна політика, видатки бюджету, заробітна плата.

*Проведено исследование факторов влияния и определена формализация расчета совокупных расходов Государственного бюджета Украины на среднесрочную перспективу с помощью методов эконометрического моделирования. Проанализированы факторы влияния на уровень средней заработной платы как наиболее весомого мотиватора формирования бюджетных расходов.*

**Ключевые слова:** фискальная политика, расходы бюджета, заработная плата.

*The impact factors as well as the formalization equation to determine a total value of the Government spending of Ukraine within a medium-term period were studied by means of econometric modeling. The impact factors of an average salary as the most effective motivator of a budget spending formation were analyzed.*

**Keywords:** fiscal policy, budget spending, salary.

**Постановка проблеми.** Прийняття рішень щодо коригування економічної політики лежить у площині пошуку дієвих механізмів створення умов для економічного зростання, що ґрунтуються на факторах процесу відтворення національного господарства. Однією з найбільш впливових інституціональних одиниць у частині регулювання виробництва та використання доходу, отриманого на рівні економіки в цілому, є сектор загальнодержавного управління. Саме виваженість та обґрунтований характер використання фіскальних важелів впливу на процеси відтворення в економіці дають можливість максимально наблизити темпи економічного зростання країни до потенційних.

Забезпечення стабільного соціального та економічного поступу в післякризовий період вимагає реалізації стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на забезпечення базових конкурентних переваг вітчизняної економіки (в тому числі ресурсно-сировинних) і оволодіння новими конкурентними перевагами, що виникають в результаті активних структурних зрушень світової економічної системи. Вирішити це завдання повною мірою можливо лише в умовах фінансової стабільності. Побудова стійкої фінансової системи дає шанс не лише мінімізувати негативний вплив на Україну світової посткризової економічної рецесії, а й забезпечити доступ вітчизняної економіки до нових джерел розвитку та увійти до групи країн, що динамічно розвиваються.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Ретроспективу проведення наукових досліджень у сфері сектору загальнодержавного управління можна умовно поділити на такі основні напрями:

- визначення залежності між темпами економічного зростання і розміром сектору загальнодержавного управління;
- вивчення взаємозв'язку між зростанням бюджетних витрат і нарощенням обсягів виробництва економіки в цілому;
- дослідження структури бюджетних видатків та вплив окремих статей витрат бюджету на темпи економічного зростання країни;
- визначення взаємовпливу величини дефіциту державного бюджету і основних макроекономічних показників;
- вивчення взаємозв'язку фіскального навантаження на економіку і спроможності країни до нарощення обсягів виробництва.

Переважаюча кількість розробок, пов'язаних із дослідженням сектору загальнодержавного управління, проводиться фахівцями зарубіжних країн. Починаючи з 1983 року, коли Даніел Ландау встановив негативний взаємозв'язок між витратами бюджету та обсягом ВВП на душу населення [1], вивченням питання взаємовпливу кількісних та якісних характеристик розвитку сектору загальнодержавного управління і економіки в цілому займалися в різні періоди такі видатні науковці, як Ф.Гроссман (1987), В. Танзі (1990), Р.Корменді (1991), Ч.Карлстром (1991), Дж. Скаллі (1994), Дж. Гусех (1997),

Дж. Каррас (1997), Дж. Жватні (1998), С. Фолстер (2000), С. Скарпетта (2001), П. Певсін (2004), Дж. Мітчел (2005), А. Афонсо (2008), А. Курей (2008).

Найбільшого поширення в частині дослідження впливу бюджетної сфери на економіку країни набула робота, яку виконав ще у 1989 році Р. Барро [2]. На честь видатного американського економіста названо графічне відображення залежності темпів економічного зростання і питомої ваги розміру сектору загальнодержавного управління у ВВП (BARS Curve) в частині пошуку оптимальних розмірів бюджетної сфери. Провідний американський економіст Д. Мітчел вказує на наявність щонайменше восьми причин обґрунтування негативного впливу витрат бюджету на ВВП, а саме [4]:

- 1) наявність додаткових витрат, пов'язаних із забезпеченням проведення фінансових операцій у бюджетній сфері;
- 2) заміщення додаткової одиниці, сплаченої реальним сектором у вигляді податків;
- 3) викривлення механізму розподілу витрат;
- 4) зменшення зацікавленості суб'єктів господарювання до більш ефективного використання ресурсів виробництва;
- 5) зменшення зацікавленості суб'єктів господарювання до формування більш заощадливого відношення до споживання бюджетних коштів;
- 6) спотворення ціноутворення на ринку товарів і послуг;
- 7) менш ефективний спосіб реалізації системи надання послуг зі сторони бюджетної сфери;
- 8) стримування загальної тенденції конкурентного виробництва до пошуку джерел інноваційного розвитку.

Вирішення означених питань, проте, не враховує ймовірності пошуку ефективних важелів впливу на сукупний обсяг витрат фіскальної системи, зосереджуючись на дослідженні механізмів наповнення державного бюджету. Даний підхід справедливий лише за умови, коли витратна частина бюджету формується виключно під впливом наявних доходів, включаючи джерела покриття дефіциту бюджету внутрішнього та зовнішнього походження. Як показують реалії української економіки, мотивація започаткування та безпосереднього виконання основного фінансового документу країни дещо відрізняється від традиційних підходів, які напружені в економічно розвинених країнах світу. Достатньо непрозорий та викривлений характер як механізмів наповнення Державного бюджету України, так і забезпечення його виконання іноді не мають прямого та чіткого взаємозв'язку, а отже потребують досконалого незалежного вивчення з метою пошуку інструментів коригування фіскальної політики держави.

Аналіз виконання основного фінансового документу України протягом минулого року вказує на відчутне зниження динаміки соціальних витрат. Вперше за останні вісім років зростання реальних соціальних показників було меншим, ніж зростання економіки загалом [5]. Таке переспрямування коштів із сектора домогосподарств до бюджетного сектору, з одного боку, сприяло зменшенню інфляційних важе-

лів впливу на споживчий попит, а з іншого – послабило роль останнього як фактора економічного зростання. Проте зниження соціальної спрямованості бюджетної політики має сенс лише за адекватного посилення інвестиційної складової витрат бюджету та бюджетної консолідації, які є визначальними чинниками забезпечення довгострокової фінансової стабільності в країні. Зважаючи на вкрай високе боргове навантаження на бюджет, вчасне і в повному обсязі виконання боргових зобов'язань урядом стає однією з ключових умов недопущення розгортання мультиплікативної хвилі неплатежів та банкрутств в економіці.

Таким чином, на часі постає завдання щодо пошуку ефективних механізмів впливу на процеси формування сукупного обсягу бюджетних витрат в умовах їх катастрофічної нестачі, непродуктивного використання та спотворення взаємозв'язку із джерелами наповнення основного фінансового документа як в межах часових орієнтирів, так і в розрізі структурного балансу.

**Метою статті** є визначення економічної політики, спрямованої на розвиток сектору загальнодержавного управління, шляхом розробки заходів впливу та коригування обсягу сукупних витрат Державного бюджету України.

**Виклад основного матеріалу.** Інструменти регулювання розвитку бюджетної сфери включають використання стимулювальної і стримувальної видів фіскальної політики. Фіскальна політика припускає зміну ставки податку й соціальних витратків держави. Якщо в економіці спостерігається недостатній рівень витратків, то провадиться стимулювальна фіскальна політика, що передбачає зниження ставки податку та/або збільшення витратків бюджету. Якщо ж в економіці існує надлишковий рівень витратків, уряд країни вдається до використання стримувальної фіскальної політики з використанням наведених вище інструментів з точністю до навпаки. Дані заходи призводять до того, що в першому випадку багаторазово збільшується дохід інституційних одиниць, і, відповідно, споживчі витратки через ефект мультиплікатора. У другому ж випадку, навпаки, відбувається скорочення державних і споживчих витрат, що веде до багаторазового скорочення сукупного попиту.

Однак фіскальна політика має ряд недоліків, серед яких доцільно виділити такі:

1. Розрив сприйняття – відрізок часу, необхідний для визначення стадії циклу розвитку економіки. Протягом цього часу економічна ситуація в країні може кардинально змінитися, а політика може виявитися бездіяльною або навіть нанести ще більшої шкоди економічному зростанню.
2. Адміністративний розрив – проміжок часу, необхідний для того, щоб певні заходи економічної політики призвели до змін. Протягом цього часу економічна ситуація в країні може також кардинально змінитися.
3. Функціональний розрив – розрив між моментом ухвалення рішення про фіскальні міри та моментом, коли ці міри починають впливати на економіку.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

4. Стимульовальні міри фіскальної політики, до яких через популярність останніх охоче вдаються політики. Збільшення соціальних видатків держави й зниження податків звичайно підтримується громадою й може принести більше голосів виборців.

З метою пошуку факторів впливу на зміну реальних значень бюджетних витрат автором за допомогою економетричного моделювання отримано рівняння виду:

$$\Delta \text{BudgetExp}_r = \frac{\Delta \text{SalaryAv1}_r^{2.478}}{\Delta \frac{\text{BudgetExp}_r}{\text{GDP}_r} (-1)^{0.858}}, \quad (1)$$

де  $\Delta \text{BudgetExp}_r$  – відношення обсягу видатків і кредитування за вирахуванням погашення Державного бюджету України у постійних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

$\Delta \text{SalaryAv1}_r$  – відношення обсягу середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника у постійних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

$$\Delta \frac{\text{BudgetExp}_r}{\text{GDP}_r} (-1) - \text{відношення питомої ваги обсягу}$$

видатків і кредитування Державного бюджету України за вирахуванням погашення у ВВП (показники вимірюються у постійних цінах базового 2007 року) до попереднього кварталу із лагом запізнення три місяці.

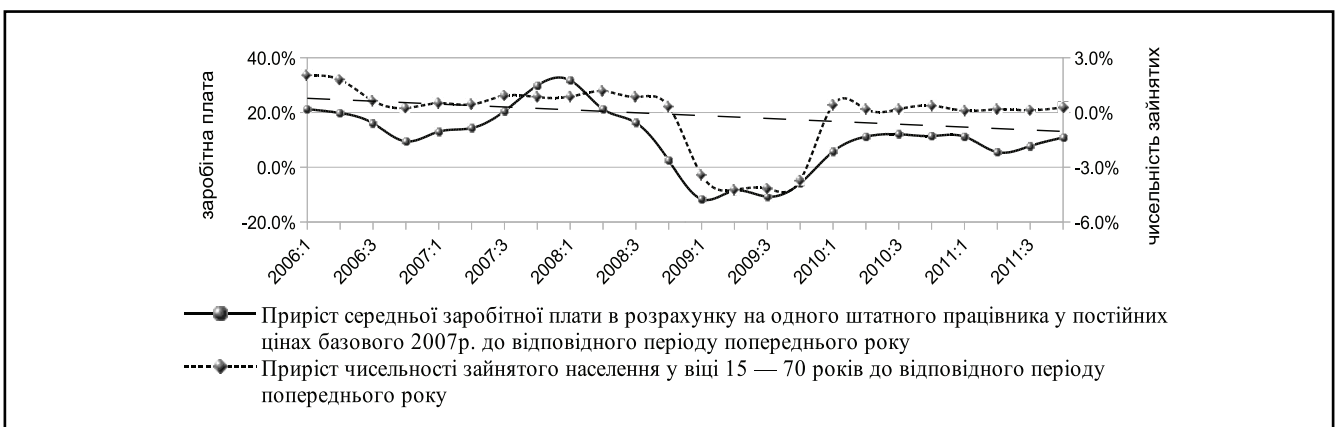
Економетричні властивості регресії (1) вказують на стабільні статистичні параметри побудованого рівняння: значення коефіцієнта Дарбіна – Уотсона знаходиться біля числа 2 (2,16), розбіжність t-статистики постійних коефіцієнтів регресії складає не більше 2, коефіцієнт детермінації перевищує 0,8 ( $R^2 = 0,82$ ), значення логарифму правдоподібності дорівнює 21,4.

Результати економетричного моделювання незалежних чинників формування реальних значень обсягу сукупних видатків Державного бюджету України дають можливість окреслити коло найбільш впливових показників, серед яких слід виділити питому вагу витрат бюджету в загальній сумі валової доданої вартості країни. Даний фактор впливає на

залежну змінну рівняння (1) обернено пропорційно. Зміна питомої ваги видатків бюджету в структурі ВВП є не чим іншим, як кількісним важелем перевищення зростання обсягу сектору загальнодержавного управління над сукупними результатами виробництва на макrorівні. Даний показник якісно відтворює ступінь зміни структури інституційних одиниць як результату впливу державного сектора економіки. Наявність лагу запізнення у три місяці можна пояснити непростими механізмами розподілу отриманих доходів сектору загальнодержавного управління між різними інституційними одиницями, що в цілому призводить до зміни сукупного ВДВ країни.

Другим, не менш цікавим фактором формування витрат бюджету є заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника. З одного боку, заробітна плата є об'єктом оподаткування і у такий спосіб представляє частину доходів бюджету. Оскільки джерелом видатків бюджету є доходи, то зміна обсягу доходів як результат зміни рівня заробітної плати в економіці країни призводить до зміни і видатків. При цьому величина впливу зміни рівня заробітної плати є доволі суттєвою з-поміж інших факторів формування бюджетних витрат.

З іншого боку, вартість оплати праці працівників бюджетних установ у структурі видаткової частини Державного бюджету України займає другу сходинку рейтингу після поточних трансфертів населенню і становить приблизно 14% (середнє значення за 2010–2011 роки). Слід зауважити, що рівень заробітної платні працівників бюджетних установ є базовим індикатором оплати праці для інших підприємств. Так відбувається тому, що бюджетні асигнування є потужним джерелом частини доходів небюджетних організацій у вигляді різного роду преференцій у сплаті податків (пільгові умови оподаткування), дотацій таких підприємств державою тощо. Це дає підстави вважати, що витратна частина бюджету у своїй сукупності є індикатором для формування величини витрат небюджетних установ і організацій, в тому числі і в частині статті витрат на оплату праці. Таким чином, зміна середнього рівня заробітної плати по Україні достатньо сильно корелює із рівнем витрат на використання робо-



**Рисунок 1.** Порівняльна характеристика динаміки зміни реальної заробітної плати і чисельності зайнятих в економіці України

чої сили в бюджетних установах і може бути використана для оцінки зміни обсягу останніх.

Аналіз динаміки зміни реальних значень заробітної плати і чисельності зайнятих у віці 15–70 років вказує на існування в цілому спадної тенденції розвитку цих показників (рис. 1). Якщо простежити характер зміни показників протягом 2006–2011 років, добре видно, що динаміка приросту реальних значень середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника за тенденцією подібна до зміни обсягу чисельності зайнятих у віці 15–70 років. Зростання реальної заробітної плати відбувається поряд із зростанням чисельності працівників (для показника чисельності трохи більше 0% приросту на кінець 2011 року). Зазвичай підвищення заробітної плати відбувається поряд із скороченням чисельності працівників. На практиці ж ми маємо зворотну картину, яка вказує на існування додаткових чинників, що призводять до одночасного підвищення як реальних значень заробітної плати, так і чисельності зайнятих в економіці України. Зазначена тенденція говорить про існування частини не використаного потенціалу фактору праці, який адекватно реагує на зростаючі можливості отримання доходу.

Для визначення чинників формування чисельності зайнятих в економіці країни проведемо порівняння даного показника із обсягом чисельності всього населення України. На рис. 2 показано порівняльну характеристику зміни у часі приросту вищевказаних показників впродовж останніх п'яти років. На фоні стабільних темпів зниження населення України протягом 2009–2011 років із середнім темпом 0,4% в рік чисельність потенційно зайнятих в економіці майже не змінюється. При цьому загальна спадна тенденція зростання потенційної чисельності працівників співіснує із зворотним процесом висхідної тенденції зниження темпів приросту населення країни.

Джерелом наповнення ринку праці є робоча сила, яка формується під впливом багатьох факторів, у тому числі і ресурсного потенціалу населення країни. Якщо чисельність населення з часом скорочується, це має призводити і до скорочення чисельності зайнятих в економіці. На практиці спостерігається зворотна ситуація. Обидва процеси існують всупереч один одному. Зростання чисельності працівників в економіці

при одночасному зменшенні населення можна пояснити лише використанням додаткового ресурсного потенціалу, який зосереджено у тіньовій сфері та присутністю фактору самозайнятості. Таким чином, на часі маємо позитивний момент виходу працездатного населення із тіні. Разом із тим таке явище часткової детінізації спостерігається на фоні стабілізації річних темпів зростання реальної заробітної плати протягом 2010–2011 років (близько 9%), що не сприяє підвищенню стимулів виходу робочої сили із неофіційної частини економіки. Тобто фактор фонду заробітної плати не має стимулів до підвищення ефективності його використання, що в кінцевому підсумку разом із скороченням населення України може призвести до скорочення темпів економічного зростання вже протягом середньострокової перспективи.

Для подальшого визначення чинників формування бюджетних витрат доцільно встановити фактори утворення однієї з незалежних змінних регресійного рівняння (1), а саме – зміни середнього значення реальної заробітної плати по країні на одного штатного працівника. Результати проведеного економетричного моделювання чинників формування зміни реальних значень середньої заробітної плати дали змогу побудувати регресійну залежність нелінійного типу виду:

$$\Delta \text{SalaryAv1}_r = \frac{\Delta \text{GDP}_r (-4)^{0.148} \times e^{0.043}}{\Delta \text{CPI}_{\text{Index}}^{0.583} \times \Delta \text{Exchange}_{\text{Rate}}^{0.305}}, \quad (2)$$

де  $\Delta \text{SalaryAv1}_r$  – відношення обсягу середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в постійних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

$\Delta \text{GDP}_r (-4)$  – відношення обсягу ВВП у постійних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу із лагом запізнення 1 рік;

$\Delta \text{CPI}_{\text{Index}}$  – відношення індексу споживчих цін (база постійні ціни 2007 року) до попереднього кварталу;

$\Delta \text{Exchange}_{\text{Rate}}$  – відношення курсу обміну гривні до долара США в середньому за період до попереднього кварталу;

Економетричні характеристики рівняння (2) мають виважений характер, що підтверджується високим ступенем коефіцієнту детермінації (0,83) і показником логарифму правдоподібності, який становить майже 53 одиниці. Регресійна залежність включає постійну складову, що вказує на іс-

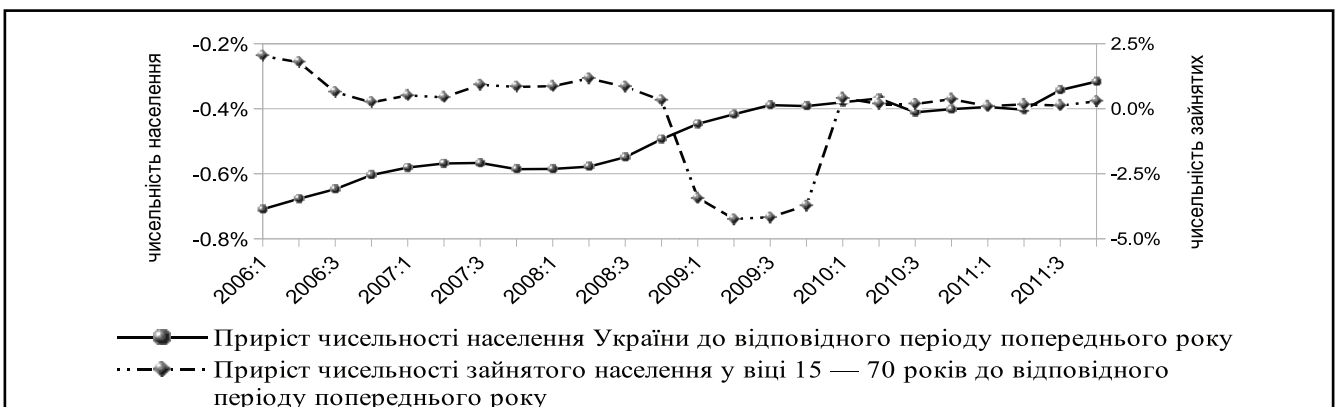


Рисунок 2. Порівняльна характеристика динаміки зміни чисельності населення і зайнятих в Україні

нування додаткових чинників формування зміни реальних значень середньої заробітної плати, джерело яких, ймовірно, знаходиться у тіньовій сфері економіки. Рівноважність розподілу значень  $t$ -статистики постійних коефіцієнтів регресії характеризується винятковим співпадінням (близько 4–5 крім показника зміни інфляції споживчих цін).

Проаналізуємо економічну сутність незалежних змінних регресії. Першим фактором формування зміни заробітної плати є зміна ВВП. У структурі ВВП за категорією доходу оплата праці становить близько 50%. Отже, при зміні загальної величини обсягу ВДВ на рівні країни рівень заробітної плати також мусить змінюватися, принаймні, на половину. Наявність лагу запізнення тривалістю 1 рік можна пояснити інертністю процесів менеджменту фінансів підприємств при встановленні заробітної плати. Заробітна плата є останньою складовою собівартості продукції, стосовно якої приймаються рішення у бік збільшення або зменшення за мінливості внутрішнього і зовнішнього впливу на результати виробництва.

Наступні два показники – зміна ІСЦ і валютного курсу – мають обернений вплив на зміну середнього рівня реальної заробітної плати в країні. Даний факт є загально відомим теоретичним положенням макроекономіки. Так, при зростанні цін витрати виробництва також зростають, що призводить до згортання обсягів випуску у середньостроковій перспективі. Слід зауважити, що «незначне» підвищення цін може відігравати позитивну роль у нарощенні обсягів виробництва в короткостроковій перспективі, оскільки у підприємств з'являються додаткові тимчасово вільні кошти для збільшення обсягів випуску товарів і послуг. Якщо ж зростання цін починає переважати темпи зростання обсягу випуску продукції, тобто в економіці з'являються гроші, не підкріплені товаром, це призводить до згортання виробництва як вимушеного заходу реагування на збільшення витрат.

Що стосується зміни курсу обміну національної грошової одиниці по відношенню до долара США, тут також пояснення знаходиться у площині теоретичних макроекономічних засад. Здешевлення національної грошової одиниці призводить до збільшення експорту і зменшення імпорту, що є позитивним фактором формування платіжного балансу країни. Держава починає виробляти і продавати за кордон більше, ніж спроможна споживати імпортованих товарів і послуг. Проте національна грошова одиниця, втрачаючи в ціні по відношенню до іноземної валюти, незмінно провокує зростання внутрішніх цін, оскільки за таких умов іноземні інвестиції в країну також зменшуються, а це, у свою чергу, стримує прискорення темпів зростання виробництва на макрорівні. Згортання виробництва провокує його подорожчання, тобто прискорення інфляції, що, у свою чергу, негативно впливає на реальні значення заробітної плати в країні.

Щодо оцінки кількісних співставлень рівняння (2), можна стверджувати, що при зростанні темпів приросту реального ВВП на 1% через рік відбувається, за інших незмінних умов, зростання темпів приросту реальної середньої заробітної

плати в розрахунку на одного штатного працівника на 0,1%, тобто в 10 разів менше. При зростанні ІСЦ за квартал на 1% середнє значення реальної заробітної плати на одного працівника зменшується за аналогічний період на 0,6% (з урахуванням коефіцієнта детермінації 0,8), тобто майже наполовину. При збільшенні темпів приросту курсу обміну національної грошової одиниці до долара США за квартал на 1% середнє значення реальної заробітної плати на одного штатного працівника зменшується за аналогічний період приблизно на 0,2% (з урахуванням коефіцієнта детермінації 0,8), тобто майже у 5 разів.

Для подальшого аналізу найбільш впливового фактора на формування сукупних витрат Державного бюджету України, яким є заробітна плата, слід провести дослідження даного показника як одного із джерел доходів неофіційної частини економіки. Згідно з оцінкою різних експертів питома вага тіньової заробітної плати становить не менше 40% від офіційного показника [7]. Для визначення прояву тіньової складової економічного розвитку світовою практикою напрацьовано використання цілого ряду більш або менш ефективних інструментів. Серед таких заходів слід відмітити використання показника споживання енергії в економіці, приймаючи до уваги той факт, що будь-яка виробнича діяльність, у тому числі і тіньова, є суб'єктом споживання енергоресурсів. Також поширеними є монетарні інструменти визначення розміру тіньових оборотів, які базуються на використанні таких показників, як попит на готівкові кошти, обсяг укладених грошових угод (грошові операції), відношення готівки до обсягу банківських вкладів тощо. Даний метод ґрунтується на припущенні, що завжди існує попит на готівкові грошові ресурси для забезпечення тіньової діяльності [8].

Достатньо поширеними є також економетричні методи визначення показників неофіційної сфери економіки. Один із таких методів, а саме MIMIC (Multiple Indicators Multiple Causes Model), використано при пошуку чинників прояву утворення тіньових доходів як результату впливу сектору загальнодержавного управління. Суть даного інструменту полягає в тому, що за допомогою регресійного рівняння визначається прихована змінна, яка в подальшому несе інформаційне навантаження опису поведінки в часі тіньового елементу моделі. Таким чином, за результатами економетричного моделювання можна дослідити характер та масштаб впливу на окремий показник тіньової складової економічного процесу, кількісне описування якої ведеться у визначений спосіб і не має офіційних статистичних джерел наповнення.

Світовий досвід використання інструментів пошуку факторів, що впливають на формування тіньової сфери, поділяється на прямі та опосередковані. Прямі методи оцінки масштабу неофіційного сектору економіки ґрунтуються на експертних оцінках вибіркового обстеження населення, суб'єктів підприємницької діяльності, інституційних секторів тощо. Даний метод у силу вибіркості оцінки результатів опитування має обмежене коло використання.

До опосередкованих інструментів оцінки тіньової сфери відносяться методи, що базуються на аналізі розбіжності статистичних даних, які описують зайнятість населення країни, монетарні методи, методи фізичних витрат енергоресурсів і методи економетричного моделювання. Враховуючи наявність статистичної інформації щодо показників, які дають можливість оцінити масштаби неофіційної частини економіки, використано поєднання двох опосередкованих методів – розбіжності та економетричного моделювання. Шляхом проведення пошуку регресійної залежності оцінки обсягу тінізації економіки України від факторів, що впливають на її формування, побудовано регресійне рівняння виду ( $R^2 = 0,53$ ):

$$\Delta \text{SalaryHide}_r = \Delta \frac{\text{BudgetExp}_r}{\text{GDP}_r} (-1)^{0,166} \times \Delta \text{CPI}_{\text{Index}} (-4)^{1,423}, \quad (3)$$

$$\text{SalaryHide}_r = \text{SalaryAv1}_r \times \frac{\text{UnemplAM}_{1570} - \text{UnemplS}_{1570}}{100} \times \text{Worker}_{1570}, \quad (4)$$

де  $\Delta \text{SalaryHide}_r$  – відношення обсягу фонду заробітної плати тіньової сфери економіки України у постійних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

$$\Delta \frac{\text{BudgetExp}_r}{\text{GDP}_r} (-1) - \text{відношення питомої ваги обсягу ви-$$

датків і кредитування Державного бюджету України за використанням погашення у ВВП (показники вимірюються у постійних цінах базового 2007 року) до попереднього кварталу із лагом запізнення три місяці;

$\Delta \text{CPI}_{\text{Index}}(-4)$  – відношення індексу споживчих цін (база постійні ціни 2007 року) до попереднього кварталу із лагом запізнення 1 рік;

$\text{SalaryAv1}_r$  – обсяг середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника у постійних цінах базового 2007 року, грн.;

$\text{UnemplAM}_{1570}$  – рівень безробіття населення (за методологією МОП) у середньому за період у % до економічно активного населення у віці 15–70 років;

$\text{UnemplS}_{1570}$  – рівень офіційно зареєстрованого безробіття населення в середньому за період у % до населення у віці 15–70 років;

$\text{Worker}_{1570}$  – чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років у середньому за квартал, тис. осіб.

З метою апроксимації показника, що описує неофіційну частину економіки, використано наявність розбіжності між показниками рівня безробіття, обрахованими за методологією МОП та з використанням інструкцій Державної служби статистики України. Різні методичні підходи до обліку рівня безробіття в Україні утворюють розбіжність близько 6% на кінець 2011 року, що вказує на серйозні недоліки як обрахунку показника тимчасово незайнятих, так і на той факт, що обраховані безробітні в дійсності складають більший загальний населення України і радше беруть участь у створенні продукції тіньового сектору.

Приймаючи дане припущення до уваги, проведено оцінку фонду неофіційної заробітної плати працівників. Для цього

використано показник добутку середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в постійних цінах базового 2007 року і чисельності працюючих у тіньовій сфері економіки. При цьому чисельність неофіційних працівників знайдено шляхом добутку кількості працездатних осіб у віці 15–70 років і різниці в методології обліку рівня безробіття згідно двох різних методичних підходів – офіційного Державної служби статистики України і МОП.

Правомірність такого підходу базується на припущенні щодо спорідненої тенденції формування компенсації за використану робочу силу в офіційній і неофіційній сферах економіки. За використання такого методу говорить і той факт, що в переважній більшості доходи громадян країни формуються під впливом одночасно обох джерел, які належать як офіційній економіці, так і тіньовому сектору. Таким чином, рівняння (4) дає можливість сформувати динамічний статистичний ряд опису зміни реальних обсягів фонду заробітної плати до попереднього кварталу, як однієї з складових обсягу реального ВВП неофіційної сфери економіки.

Результати регресійного рівняння (3) показують, що рівень тінізації прямо пропорційний значенню зміни ІСЦ. Зростання інфляції провокує посилення мотивації суб'єктів господарювання до переведення частини економічної діяльності у тіньову сферу і, як наслідок, до збільшення обсягів останньої. Наявність лагу запізнення тривалістю в один рік вказує, з одного боку, на інертність тіньових оборотів, принципи взаєморозрахунків яких мають більш сталий характер по відношенню до офіційної платіжної системи. З іншого боку, такий термін відтермінування є реакцією на формування тіньової частини фонду заробітної плати і тільки підтверджує неофіційне походження тіньових коштів, конвертація яких потребує часу на реалізацію.

Операції з обслуговування неофіційної сфери економіки хоча і тісно перетинаються із розвитком офіційної економіки, проте мають власні закони відтворення, які, що важливо, мають більш сталий характер розвитку. Це пояснюється використанням у неофіційних розрахунках більш стабільних грошових одиниць, якими є платіжні засоби провідних країн світу – долар США, євро тощо. Хоча останні тенденції прямо вказують на виникнення суттєвих протиріч щодо стабільності світових валют (наприклад, події липня–серпня 2011 року в США і зв'язку із можливістю технічного дефолту країни, початок другої хвилі фінансової кризи країн ЄС), стабільність гривні все ще залишається на досить невисокому рівні, і відновлення довіри населення до національної грошової одиниці після наслідків світової фінансової кризи 2008 року залишає сподіватися на краще.

Присутність у регресії (3) показника зміни питомої ваги вмісту обсягу реальних значень видатків і кредитування Державного бюджету України з урахуванням погашення у ВВП країни вказує на пряму залежність між тінізацією і податковим тягарем в економіці. Наявність лагу запізнення тривалістю три місяці для фактора зміни питомої



**Рисунок 3. Результати формалізації визначення обсягу видатків і кредитування Державного бюджету України з урахуванням погашення**

ваги видатків бюджету у ВВП вказує на складність розподільчих процесів використання витратної частини державних фінансів та їх опосередкований зв'язок з тіньовими схемами відмивання коштів. Так, при інших рівних умовах, якщо приріст обсягу видатків бюджету перевищує приріст ВВП країни на 1% до попереднього кварталу, фонд тіньової заробітної плати через три місяці розширюється у розмірах приблизно на 0,5% (з урахуванням коефіцієнту детермінації 0,5).

У результаті проведеної оцінки факторів впливу на формування зміни обсягів видатків і кредитування Державного бюджету України за вирахуванням погашення, шляхом використання економетричних і параметричних інструментів моделювання та враховуючи регресію [1] отримано математичну формалізацію виду:

$$BudgetExp = \frac{\Delta SalaryAv1 \times BudgetExp(-1)}{\sqrt{\Delta \frac{BudgetExp}{GDP}(-1)}}, \quad (5)$$

де *BudgetExp* – обсяг видатків і кредитування за вирахуванням погашення Державного бюджету України у цінах поточного періоду;

*BudgetExp(-1)* – обсяг видатків і кредитування за вирахуванням погашення Державного бюджету України у цінах поточного періоду із лагом запізнення три місяці;

*ΔSalaryAv1* – відношення обсягу середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника у цінах поточного періоду до попереднього кварталу;

$\Delta \frac{BudgetExp}{GDP}(-1)$  – відношення питомої ваги обсягу видатків і кредитування Державного бюджету України за вирахуванням погашення у ВВП до попереднього кварталу із лагом запізнення три місяці.

Похибка, як відношення суми квадратів відхилень результатів розрахунку від статистичних даних до сумарного зна-

чення показника, знаходиться в межах 2% за період упродовж останніх семи років (рис. 3). Тобто формалізація визначення обсягу видатків і кредитування Державного бюджету України за вирахуванням погашення вкладається у загальноприйнятні норми (≤5%) і може бути використана для оцінки бюджетних витрат у ринкових цінах.

**Висновки**

Таким чином, результати проведеного дослідження факторів впливу на формування сукупного обсягу видатків Державного бюджету України вказують на наявність двох принципів чинників, а саме: показника середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника і питомої ваги видатків і кредитування Державного бюджету України за вирахуванням погашення у ВВП. Фактор заробітної плати має більш вагомий вплив на величину видатків бюджету прямо пропорційного характеру як потужне джерело формування доходів бюджету та через опосередкований внесок рівня оплати праці бюджетної сфери. На противагу цьому показник співвідношення обсягу бюджетних витрат до величини ВВП негативно впливає на безпосередньо обсяг витрат бюджету із лагом запізнення один квартал. Тобто зростання питомої ваги сектору загальнодержавного управління у структурі інституціональних секторів призводить до зменшення обсягу витрат бюджету.

Подальші дослідження проблематики пошуку факторів впливу на сукупні витрати бюджету необхідно сконцентрувати у площині визначення якісних та кількісних характеристик складових фінансування дефіциту Державного бюджету України як джерела покриття фіскальних витрат.

**Список використаних джерел**

1. Landau D. Government Expenditure and Economic Growth: A Cross-Country Study / D. Landau // Southern Economic Journal. – 1983. – №49(3). – P. 783–792.

2. Barro R.J. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth / R.J. Barro // Journal of Political Economy. – University of Chicago Press. – 1990. – vol. 98(5). – P. 103–125.

3. Barro R.A. Cross-Country Study of Growth, Saving and Government / R. Barro // National Saving and Economic Performance. – Chicago: The University of Chicago Press. – 1991. – P. 269–301.

4. Mitchell D. The Impact of Government Spending on Economic Growth / D. Mitchell // The Heritage Foundation. – 2005. – №1831(3). – 18 p.

5. Щодо ефективності реалізації завдань податкової реформи (аналітична записка) [Електрон. ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, 2011. – Режим доступу до інф.: <http://www.niss.gov.ua/articles/649/>

6. Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики (аналітична доповідь) / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД. – 2011. – 30 с.

7. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання (аналітична доповідь) [Електрон. ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України, 2011. – Режим доступу до інф.: <http://www.niss.gov.ua/articles/790/>.

8. Прохоров А.Б. Ненаблюдаемая экономика как элемент современной системы мирохозяйственных связей / А.Б. Прохоров, Дис. канд. экон. наук: 08.00.14 // Санкт–Петербург, 2003. – 143 с. РГБ ОД, 61:04–8/220–0.

9. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електрон. ресурс] // Державна служба статистики України, 1998–2012. – Режим доступу до інф.: <http://ukrstat.gov.ua>

10. Статистична інформація Національного банку України [Електрон. ресурс] // Національний банк України, 1998–2011. – Режим доступу до інф.: <http://bank.gov.ua/Statist>

В.М. ТИЩЕНКО,  
ст. викладач, Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,  
Л.С. ДОРОШЕНКО,  
к.е.н., професор, Міжрегіональна академія управління персоналом

## Концептуальні проблеми платного водокористування

*На основі аналізу діючого механізму платного водокористування запропоновано концептуальні напрями щодо його вдосконалення в Україні на сучасному етапі економічного розвитку.*

**Ключові слова:** водокористування, механізм платного водокористування, водні ресурси.

*На основе анализа действующего механизма платного водопользования предложены концептуальные направления его совершенствования в Украине на современном этапе экономического развития.*

**Ключевые слова:** водопользование, механизм платного водопользования, водные ресурсы.

*On the basis of the current mechanism of chargeable water usage conceptual directions regarding its improvement in Ukraine at the present stage of economic development are proposed.*

**Постановка проблеми.** Для України проблема водних ресурсів надзвичайно актуальна, зважаючи на низький рівень природної водозабезпеченості. Залучення значних обсягів води в господарський обіг, їхнє забруднення призвели до порушення природної рівноваги, зниження якості води та втрати її самовідновлювальної здатності. Нераціональне водокористування, старіння основних виробничих фондів у водному господарстві, зростання матеріальних втрат внаслідок шкідливої дії вод, низька ефективність системи державного управління водним господарством – усе це є свідченням того, що сучасні водоресурсні проблеми стали одним із головних чинників національної безпеки країни.

Для забезпечення збереження та відновлення водних ресурсів у світі використовуються різні методи і механізми, найефективнішим серед яких є економічний механізм водокористування. Його невід'ємною складовою є платне водокористування, яке, з одного боку, виступає інструментом мотивації водокористувачів, а з іншого – джерелом коштів для фінансування галузі водного господарства, що в умовах значного бюджетного дефіциту є дуже важливим.

В Україні платне водокористування запроваджене в 1994 році, проте воно до цього часу не виконує роль, яку на нього було покладено. Платежі за воду не стали реальним стимулом, який би повною мірою сприяв раціоналізації водокористування та фінансовому забезпеченню галузі водного господарства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сучасні наукові теорії, що стосуються різних аспектів водокористування, знайшли відображення в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як О.Ф. Балацький, С. Барулін, Н. Бистрицька, І. Бистряков, А. Бодюк, О. Веклич, С. Генсірук, В. Голян, І. Головинський, Є. Григор'єв, В. Данилов–Данильян, О. Думнов, С. Дорогунцов, Н. Закорчевна, Д. Львов, В. Міщенко, Я. Мольчак, М. Паламарчук, Н. Реймерс, В. Сташук, В. Степанов, Д. Стеченко, О. Струкова, В. Трегобчук, С. Харічков, М. Хвесик, В. Шевчук, А. Шпагіна, О. Яроцька, А.В. Яцик, та інших. Незважаючи на активізацію наукових досліджень у напрямі вдосконалення механізму платного водокористування, багато фундаментальних і прикладних питань цієї складної і багатогранної проблеми залишаються недостатньо вивченими.

**Метою** даної *статті* є дослідження механізму платного водокористування та розробка концептуальних засад щодо його розвитку та вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпечення раціонального використання водних ресурсів, їх збереження та відтворення передбачає формування і постійне вдосконалення механізму платного водокористування як одного з найважливіших важелів природоресурсного регулювання. В Україні цей механізм базується на зборах за спеціальне водокористування, які, з одного боку, є інструментом, що спонукає водокористувачів до раціонального витрачання водних ресурсів та запобігання їх забрудненню, а з іншого – джерелом фінансових коштів для забезпечення відтворення водних ресурсів та здійснення водоохоронної діяльності. Крім того, можливі обсяги економії водних ресурсів у результаті запровадження платежів за воду рівнозначні відповідному збільшенню потужностей водогосподарських систем без додаткових капіталовкладень.

Незважаючи на певні позитивні зрушення, які відбулися за період з початку запровадження в Україні платежів за воду, до цього часу вони не стали дієвим стимулом чи засобом раціоналізації водокористування, тобто не відіграють тієї ролі, яка їм відводилася.

Механізм платного водокористування виконує сьогодні насамперед фіскальну функцію і є джерелом фінансових ресурсів для поповнення доходів бюджету.

Для того щоб збори за воду сприяли раціональному використанню водних ресурсів, необхідно, щоб вони були відчутними для підприємств–споживачів. Раціональне використання розпочинається, як правило тоді, коли ресурси коштують дорого.

Платежі за водні ресурси в Україні набагато нижчі, ніж у багатьох зарубіжних країнах. Так, у Європі в середньому за 1 куб. м води сплачують 1 євро. Серед країн Західної Європи найвищий тариф плати за воду в Німеччині. Він становить близько 2 євро, причому ця країна абсолютно не відчуває дефіциту водних ресурсів. Питома забезпеченість там – 2080 куб. м на 1 жителя. У Франції плата встановлена в розмірі 1,27 євро, в Болгарії – 0,5 євро, в Естонії – 0,97 євро, в США в перерахунку на європейську валюту – 0,47 євро. Крім того, що тарифи на воду в багатьох країнах значно більші, ніж в Україні, вони ще й зростають високими темпами. Так, у Бельгії за рік ставки плати за воду зросли на 13%, у Австралії – на 18,5%. Тому і ставлення до водних ресурсів тут інше. Варто згадати, що в Німеччині на 1 жителя витрачається 120 куб. м води, у Бельгії – 160 куб. м, а в Україні цей показник в декілька разів вищий [6].

У зв'язку з цим перегляд встановлених нормативів збору за водокористування, які морально застаріли, є на сьогодні однією з головних проблем платного водокористування.

Існуючі нормативи плати за воду дуже низькі і не відіграють ролі економічних важелів–стимуляторів раціонального водокористування. Разом із тим, якими б низькими вони не були, сума надходжень від плати за воду може бути сутте-

вим доповненням до бюджету. Проте в умовах інфляції вони швидко знецінюються. Запобігти знеціненню коштів дозволяє індексація, методика якої потребує суттєвого доповнення та вдосконалення.

Низький рівень нормативів плати за воду, які не можуть через свою малу питому вагу впливати на основні показники виробничо–господарської діяльності підприємств, є однією з причин низької зацікавленості підприємств в економічному використанні водних ресурсів.

Аналіз платного водокористування показав, що питома вага збору в собівартості продукції залишається на достатньо низькому рівні, оскільки зростаюча сума збору, обумовлена підвищенням нормативів, згідно із законодавством включається до собівартості продукції. Це вказує на те, що зростання нормативів призводить до зростання собівартості і, як наслідок, ціни продукції, в результаті його сплата перекладається на споживачів. Змусити підприємства економити воду може лише зниження попиту на продукцію та втрата позицій на ринку в результаті подорожчання продукції. Високий рівень нормативів збору тільки тоді може забезпечувати обмежувальні функції в частині зниження водоспоживання, якщо вони не включатимуться до собівартості продукції, а будуть здійснюватися за рахунок прибутку. Але тоді виникає питання, чому підприємства повинні платити з прибутку за сировину, яка необхідна для виробництва продукції? Розв'язати проблему можна лише, якщо розглядати платежі за воду як рентні.

Отже, потребує детального дослідження питання про розмежування платежів за обсяги використаної води, які повинні включатися до собівартості продукції, та платежів за воду як за ресурс, який належить державі, і тому остання повинна мати дохід від залучення даного ресурсу в господарський обіг.

Аналіз платежів за воду показав, що порівняно з експлуатаційними тарифами за послуги по очистці і доставці води, вода як ресурс є фактично безкоштовною. В зв'язку з тим, що тарифи на очистку і доставку води більш реально відображають фактичні витрати водогосподарських організацій, варто тісніше узгодити існуючі нормативи з тарифами. Крім того, при затвердженні нормативів і тарифів, можна об'єднати їх як дві складові частини в єдиний тариф. Це допоможе акумулювати кошти, які надходять від плати за воду, і спрямувати їх на вирішення водогосподарських проблем, що потребують значних витрат. Не буде розпорощення коштів між різними фондами.

Важливим напрямом роботи щодо удосконалення механізму платного водокористування є доопрацювання підходів стосовно справляння платежів за воду для виробників напоїв. Проведений аналіз засвідчив, що підприємства цієї галузі не завжди можуть зменшити споживання води, зважаючи на специфіку технології виробництва. Проте виробники напоїв є одними із найбільших водоспоживачів і тому повинні відшкодувати державі вартість такого незамінного ресурсу.

Окремого підходу потребують дрібні виробники напоїв, а також інші малі підприємства, які згідно з технологією виробництва використовують значні обсяги водних ресурсів.

Необхідно забезпечити створення такого механізму економічних стосунків між учасниками галузі водокористування, який би забезпечував досягнення загальнодержавних інтересів всіма його ланками. Сьогодні партнери по господарській діяльності – підприємство та міськводоканал – при здійсненні своєї діяльності мають різну мету. Якщо підприємство зацікавлене в економічному використанні води, то міськводоканал – навпаки, зацікавлений в збільшенні обсягів водоспоживання, оскільки від цього залежить його дохід. Таким чином, у ланцюгу власник води (держава) – водокористувач (підприємство) знаходиться організація водоканал, яка у своїй діяльності керується вузьковідомчими інтересами, в даному випадку всупереч державним. Водогосподарські організації в ринкових умовах є типовими учасниками комерційних взаємовідносин, що виникають при купівлі-продажу товару – надання послуг з водопостачання на платній основі. Лише повний перехід до платного водокористування всіх галузей економіки, що створить умови для забезпечення балансу економічних інтересів споживачів води, водогосподарських підприємств і держави, сприятиме вирішенню проблеми фінансування галузі. При цьому до певного часу має бути частково збережена система бюджетного фінансування водогосподарських підприємств.

У сучасних умовах нормативи збору за водокористування можуть бути встановлені на основі виробничих витрат водогосподарських підприємств, адже задекларований Україною перехід до басейнової моделі управління водним господарством передбачає саме подібний принцип формування ціни водних ресурсів в окремому басейні. Крім того, на нинішньому етапі розвитку платного водокористування при видачі дозволів за користування водними ресурсами держава, як власник водних ресурсів, може отримувати додатковий дохід у вигляді рентної плати.

Як свідчить аналіз, надходження коштів від плати за воду, платне водокористування поки що не здатне забезпечити розв'язання усіх проблем галузі, але надає можливість вирішення окремих проблем, пов'язаних з раціональним використанням водних ресурсів. Проте передбачені законодавством пільги для окремих споживачів води зменшують доходи бюджету. Тому питання встановлення пільг щодо сплати збору за воду для окремих галузей або водокористувачів потребує детального дослідження.

Негативно впливає на надходження від збору за водокористування нестабільність та неузгодженість вітчизняного законодавства, насамперед з питань, що стосуються зміни порядку справляння платежів та встановлення нових нормативів.

Невирішеним до цього часу залишається і питання розподілу коштів, що надходять від збору за водокористування, між бюджетами різних рівнів. На нашу думку, надходження від зборів за користування водами загальнодержавного значення в повному обсязі повинні спрямовуватись до державного бюджету, оскільки для вирішення глобальних проблем водного господарства необхідна концентрація фінан-

сових ресурсів, і розпорозувати їх між бюджетами немає сенсу. Що стосується надходжень від зборів за використання водних ресурсів місцевого значення, то вони повинні залишатися на місцях і використовуватись місцевими органами влади за призначенням.

Низька дія економічного механізму платного водокористування безпосередньо пов'язана з нерівномірним надходженням коштів від збору протягом року. Пропорційне їх надходження могло б забезпечити стабільне фінансування водного господарства.

Потребує вдосконалення і система затвердження лімітів водоспоживання, які встановлюються на основі даних підприємств про фактичне споживання води за попередній період. Через це підприємства не зацікавлені в зниженні водоспоживання, оскільки це автоматично призведе до зменшення лімітів на наступний період. Тому при введенні в дію нових потужностей чи розширенні діючих потрібно передбачити заходи по ресурсозбереженню, тобто ліміти повинні встановлюватися з врахуванням зниження водомісткості продукції та зменшення скидів забруднених стоків. Такий досвід широко розповсюджений в країнах Західної Європи, насамперед у Німеччині, коли підприємствам, які нарощують випуск продукції на 30%, дозволяється збільшити ліміти водоспоживання на 5–10%. Решта продукції повинна випускатись за рахунок впровадження водозберігаючих технологій.

Особливої уваги потребує питання про використання надходжень від збору за воду. Звичайно, вони значно менші за кошти, які необхідні для вирішення невідкладних проблем в галузі водокористування, але і ті, що надходять, використовуються не за призначенням. Насамперед це пов'язане з тим, що у Водному кодексі скасована закладена раніше вимога про цільове використання коштів від водоресурсних платежів. Тому вони, враховуючи зростаючий розмір дефіциту державного бюджету, використовуються для фінансування першочергових потреб країни. А сама відсутність вимоги у Водному кодексі знижує мотивацію водокористувачів щодо сплати зборів та раціонального використання водних ресурсів. Зважаючи на це, вважаємо першочерговим завданням законодавчих органів відновлення дії статті про цільове використання коштів та гарантування повного фінансування видатків на водне господарство шляхом включення їх до захищених статей.

Досить цікавим і корисним для України може бути запозичення досвіду Російської Федерації стосовно практики трансформції податкових платежів в неподаткову плату, що базується на договірних стосунках. Це один із кроків до переходу на басейнову модель управління водним господарством, в якій договірним відносинам відведена значна роль. Крім того, плата на відміну від податків, передбачає цільове використання коштів і їх адресне спрямування на відтворення і збереження водних ресурсів.

Ще один суттєвий аспект російського досвіду, який варто запровадити в Україні, – делегування окремих повноважень

в сфері управління водними ресурсами місцевим органам влади, що підвищить їх відповідальність за раціональне використання водних ресурсів. До того ж передача повноважень повинна бути підкріплена фінансовими ресурсами у вигляді субвенцій від державних органів, а також належним контролем з боку останніх. Причому ці субвенції повинні визначатись за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів із врахуванням виділеної певному суб'єкту квоти забору водних ресурсів, чисельності населення території, яка піддається негативному впливу вод, а також довжини берегової лінії в межах населеного пункту.

Крім того, у Водному кодексі за державним органом виконавчої влади, що здійснює контроль і нагляд у фінансово-бюджетній сфері, слід закріпити право відкликати кошти, надані у вигляді субвенцій на певні цілі, якщо вони використовуються не за призначенням.

### Висновки

Отже, концептуальними напрямками розвитку платного водокористування в Україні на найближчу перспективу мають бути:

- підвищення діючих нормативів до рівня тарифів на постачання води, які відображають реальні затрати водогосподарських організацій, а також збільшення частки платежів за воду в собівартості продукції;
- включення до складу нормативів збору водної ренти з подальшим перерахуванням її на користь держави як власника водних ресурсів;
- формування таких економічних відносин у галузі водокористування, які б забезпечували досягнення загальнодержавних інтересів всіма його ланками – від підприємства-водоспоживача до водогосподарської організації;
- суттєве зниження або скасування пільг для окремих галузей;

- забезпечення пропорційного надходження коштів від збору за спеціальне використання води протягом року;
- перегляд, в напрямку зменшення, строків, відведених для подання розрахунку збору і його сплати;
- вдосконалення системи затвердження лімітів водоспоживання, насамперед, при введенні нових чи розширенні діючих підприємств;
- трансформація податкових платежів в неподаткову плату, що базується на договірних стосунках, яка передбачає цільове використання коштів і їх адресне спрямування на відтворення та збереження водних ресурсів;
- відпрацювання механізму розподілу збору між бюджетами різних рівнів з метою акумуляції коштів на тому рівні влади, який здатний забезпечити їх найефективніше використання.

### Список використаних джерел

1. Водний кодекс України від 6 червня 1995 року №213/95-ВР [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1995. – №24. – Ст. 189. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. №74-ФЗ. [Електрон. ресурс] // Собрание законодательства РФ. – 2006. – №23. – Ст. 2381. – Режим доступу: <http://www.szrf.ru/>
3. Пріоритетні напрями реформування управління та охорони водних ресурсів на період 2006–2015 років [Електрон. ресурс]: Держводагенство України. – Режим доступу: // <http://www.scwm.gov.ua/>
4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.04.2011 – 2011 р., №13 / №13–14, №15–16, №17. – С. 556, стаття 112.
5. Проект Стратегії національної екологічної політики на період до 2020 року [Електрон. ресурс]: Держводагенство України. – Режим доступу: // <http://www.scwm.gov.ua/>
6. Механизм «ООН – водные ресурсы» [Електрон. ресурс]: Режим доступу: // <http://www.unwater.org/index.html>

М.М. АЛЕКСАНДРОВА,  
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Модифікація інструментів фіскальної політики в умовах кризи

У статті проаналізовано результативність використання системи фіскальних інструментів (прогресивне оподаткування, виплати безробітним, інші соціальні трансферти) в умовах подолання кризи.

**Ключові слова:** фіскальна політика, фіскальні інструменти, фінансово-економічна криза, державне макроекономічне регулювання, автоматичні стабілізатори, споживання, сукупний попит.

В статье проанализирована результативность использования системы фискальных инструментов (прогрессив-

ное налогообложение, выплаты безработным, другие социальные трансферты) в условиях преодоления кризиса.

**Ключевые слова:** фискальная политика, фискальные инструменты, финансово-экономический кризис, государственное макроэкономическое регулирование, автоматические стабилизаторы, потребление, совокупный спрос.

The article analyzes the impact of the use of fiscal instruments (progressive taxation, payment of unemployment and other social transfers) in a crisis.

**Keywords:** *fiscal policy, fiscal instruments, financial and economic crisis, government macroeconomic regulation, the automatic stabilizers, consumption, aggregate demand.*

**Постановка проблеми.** В умовах найбільшої за останні три чверті століття економічної кризи, яка охопила практично всі країни, теоретичні та практичні аспекти державного макроекономічного регулювання, орієнтованого на припинення рецесії, відновлення економічного зростання, модифікацію інструментів фіскальної політики, набувають особливої актуальності.

Більшість сучасних економістів поділяє думку про те, що роль грошової політики має бути підтримана фіскальними стимулами, і фундаментальні положення кейнсіанської і монетаристської теорій лягли в основу національних антикризових програм. Разом із тим широко дискутуються проблеми ефективності та прийнятності різних інструментів фіскальної політики. Фіскальне стимулювання в період кризи передбачає використання двох основних інструментів: збільшення державних витрат і зниження податків.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема аналізу ролі політики в регулюванні економічного циклу не нова для економічної науки. Ще на початку ХХ ст. у США з'явилися пропозиції використати державні витрати на вирівнювання циклічних коливань і стабілізацію всіх видів економічної діяльності. Дослідники С. та Б. Веби спільно А.Л. Баулі у «Доповіді меншості в Комісії з питань законів про допомогу бідним» (1909) рекомендували фінансувати з державного бюджету громадські роботи, коли безробіття охоплює 4% від усієї робочої сили. У 1913 році американський дослідник А. Пігу висловив ідею про можливість дефіцитного фінансування громадських робіт у період економічного спаду. До того часу серед економістів домінувало критичне ставлення до ідеї незбалансованого бюджету. На початку 1930-х років під час Великої депресії ряд англійських дослідників (Лейтон, Стемп, Гарод, Гейдскел, Мід, Е. А.Г. Робінсон і Дж. Робінсон) теж підтримали ідею тих державних витрат на боротьбу з економічною кризою [2, с. 602–603]. Але найповнішого обґрунтування ідеї використання фіскальних засобів антициклічного регулювання отримали в роботах Дж.М. Кейнса, який на відміну від представників неокласичної політичної економії обстоював навмисне нез-

балансований бюджет і збільшені витрати на громадські роботи, фінансовані за рахунок кредитів [2, с. 586].

Проблематика фіскальної політики знаходила своє відображення у працях українських учених: Є. Боброва, І. Луніної, Ю. Іванова, В. Мельник, В. Федосова, В. Опаріна, А. Крисоватого, В. Андрущенко, С. Юрія, А. Соколовської та ін. Вченими було зроблено значний внесок у дослідження особливостей податкового регулювання у країнах світу, визначення впливу податкового навантаження на розвиток економіки, обґрунтування напрямів реформування оподаткування в Україні тощо.

**Мета статті** – проаналізувати результативність використання системи фіскальних інструментів (прогресивне оподаткування, виплати безробітним, інші соціальні трансферти) в умовах подолання кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Фіскальна політика являє собою заходи, які вживає уряд з метою стабілізації економіки за допомогою зміни величини доходів та видатків державного бюджету. Цілями фіскальної політики як будь-якої стабілізаційної (антициклічної) політики, спрямованої на згладжування циклічних коливань економіки, є забезпечення:

- 1) стабільного економічного зростання;
- 2) повної зайнятості ресурсів (перш за все вирішення проблеми циклічного безробіття);
- 3) стабільного рівня цін (вирішення проблеми інфляції).

Фіскальна політика – це політика регулювання урядом на-самперед сукупного попиту. Регулювання економіки в цьому випадку відбувається за допомогою впливу на величину сукупних витрат. Однак деякі інструменти фіскальної політики можуть використовуватися для корегування сукупної пропозиції через вплив на рівень ділової активності.

Інструментами фіскальної політики виступають витрати і доходи державного бюджету, а саме: 1) державні закупівлі; 2) податки; 3) трансферти.

За формою впливу фіскальне регулювання належить до непрямих методів державного регулювання, що базуються не на прямому примушенні господарюючих суб'єктів, а на використанні їхніх економічних інтересів. Використовуючи інструменти фіскальної політики, держава створює умови, за яких економічним суб'єктам стає вигідним враховувати інтереси держави в процесі своєї діяльності і невигідною є опортуністична поведінка. Фіскальне регулювання не має самостійності відносно макроекономічної політики, тому

**Таблиця 1. Важелі та інструменти фіскального регулювання фінансових потоків [4]**

Фіскальні важелі	Фіскальні інструменти
Бюджетні	Структура видатків бюджету
	Бюджетні інвестиції
	Трансферти
	Бюджетний дефіцит
Податкові	Податкове навантаження
	Податкові ставки
	Податкові пільги
	Спеціальні режими оподаткування
	Альтернативні режими оподаткування
	Розстрочення і відстрочення податкових платежів

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

будь-яку зміну в політиці супроводжує адекватна реакція фінансового регулювання.

Реалізація механізму фінансового регулювання передбачає використання двох основних груп важелів – бюджетних та податкових, дія яких реалізується через застосування відповідних інструментів (табл. 1).

Податкові інструменти є одними з найнебезпечніших, через специфіку короткострокових та довгострокових наслідків їх впливу на економіку короткотермінові. Короткостроковий ефект їх дії пов'язаний із зміною податкових ставок або, так званих, автономних податків, які безпосередньо змінюють доходи і, відповідно, величину споживання. Тобто в даному випадку, податки впливають, перш за все, на сукупний попит, зміна якого стимулює динаміку пропозиції. Проте для того, щоб ефект від зміни податків став очевидним, необхідний певний проміжок часу, а також упевненість споживачів в тривалості дії нових податків. У зв'язку з цим використання податків як інструментів фінансового регулювання значною мірою ускладнюється, а часті зміни податкового законодавства в країні роблять неможливим достовірний моніторинг результатів регулюючого впливу на економіку. Результати розрахунків для основних фінансових інструментів стосовно до економіки України приведені в табл. 2.

В Україні найбільшим джерелом доходів зведеного бюджету є податки, які становлять 80% всіх доходів. Найважливішими є податок на додану вартість (ПДВ), податок на прибуток підприємств (ППП) та податок з доходів фізичних осіб (ПДФО). У 2011 році частки цих податків у податкових надходженнях зведеного бюджету становили відповідно 41,9, 15,5 та 17,7%. Причому на них разом припадає понад

70% усіх податкових надходжень зведеного бюджету, і тому їх якісне прогнозування є дуже важливим елементом бюджетного процесу.

Кінцевим результатом аналізу має бути рішення про зміну ставок конкретних податків, то нам треба здійснити перехід від приватних фінансових інструментів з притаманними їм величинами ставок до сукупного фінансового навантаження. Якщо така процедура буде реалізована, ми зможемо безпосередньо оцінювати вплив кожного конкретного податку на економічне зростання і доходи бюджету. Доцільно використовувати просту схему «зважування» податків з точки зору їх «фінансової сили», яка визначається базою оподаткування. Показник «фінансової сили» податку в цьому випадку представляє собою еластичність сукупного фінансового навантаження за процентною ставкою цього податку. Показник еластичності фіксує, на скільки процентних пунктів зміниться величина сукупного податкового тягаря при зміні ставки розглянутого податку на 1 процентний пункт. Для розрахунку даної величини необхідно визначити частку платежів по  $i$ -му податку у ВВП:  $qi = Ti / Y$ , де  $Ti$  – маса  $i$ -го виду фінансових надходжень. Знаючи базові ставки податків ( $si$ ) і займаний ними вага в доходах щодо ВВП ( $qi$ ), шуканий параметр еластичності фінансового тягаря  $Ei$  для  $i$ -го податку оцінюється за формулою:

$$Ei = qi / si. \quad [10]$$

Розрахункові значення еластичності  $Ei$  дозволяють провести співставлення «фінансової сили» розглянутих податків (табл. 3).

Так, з точки зору розміру фінансового навантаження зміна ставки податку з доданої вартості на 1 відсотковий пункт вия-

Таблиця 2. Ключові фінансові показники України 2007–2012 (прогноз) роки\*

Фінансовий показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прогноз)
Доходи зведеного бюджету/ВВП, %	42,3	44,3	42,3	42,8	42,2	41,3
ПДВ/Доходи зведеного бюджету, %	27,0	30,9	29,9	30,6	41,9	43,7
Податок з прибутку підприємств/доходи зведеного бюджету, %	15,6	16,1	12,0	12,5	15,5	15,9
Податок з доходів фізичних осіб/доходи зведеного бюджету, %	15,8	15,4	15,9	12,6	2,3	2,2
Видатки зведеного бюджету/ВВП, %	44,3	47,4	51,0	50,2	46,4	43,8
Дефіцит державного бюджету/ВВП, %	-2,0	-3,1	-8,7	-7,4	-4,2	-2,5
Державний і гарант. борг /ВВП, %	12,4	20,0	34,8	39,5	40,8	42,4
Номинальний ВВП, млрд. грн.	720,7	948,1	913,3	1094,6	1300,6	1466,4
Реальний ВВП, зміна у %	7,9	2,3	-14,8	4,2	4,5	2,5

\* Складено автором за даними Державного комітету статистики [11].

Таблиця 3. Фінансові характеристики економіки України за 2007–2012 (прогноз) роки\*

Роки	Податок з доданої вартості (si=20%)		Податок з прибутку підприємств (si=25%)		Податок з доходів фізичних осіб (si=15%)	
	частка фінансових зборів у ВВП (qi), %	показник еластичності (Ei)	частка фінансових зборів у ВВП (qi), %	показник еластичності (Ei)	частка фінансових зборів у ВВП (qi), %	показник еластичності (Ei)
2007	11,4	0,6	6,6	0,3	6,7	0,4
2008	13,7	0,7	7,1	0,3	6,8	0,5
2009	12,6	0,6	5,1	0,2	6,7	0,4
2010	13,1	0,7	5,4	0,2	5,4	0,4
2011	9,6	0,5	3,6	0,1	2,5	0,2
2012 (прогноз)	9,9	0,5	3,6	0,1	2,5	0,2

\* Складено автором за даними Державного комітету статистики [11].

вляється еквівалентним або зміни ставки податку на прибуток на 0,5 пункта, або зміни ставки податку з доходів фізичних осіб на 0,7 пункта в 2007 році, та зміни ставки податку з доданої вартості на 1 відсотковий пункт виявляється еквівалентним або зміни ставки податку на прибуток на 0,2 пункта, або зміни ставки податку з доходів фізичних осіб на 0,4 пункта в 2012 році. Отримана ієрархія фіскальних інструментів дає цілком певні орієнтири для процесу прийняття рішень про маніпулювання ними. Крім того, вектор еластичності фіскального тягаря ( $E_i$ ) дозволяє проводити варіантні розрахунки впливу кожного податку на темпи економічного зростання.

Таким чином, підхід орієнтований на проведення агрегатних розрахунків. Враховуючи, що різні галузі і сегменти економіки по-різному реагують на зміни податків, запропоновані усереднені розрахунки будуть давати гарні результати тільки для періодів відсутності масштабної структурної перебудови економіки. Проте в будь-якому випадку даний підхід може використовуватися для орієнтованих прогнозів можливого впливу змін податкового клімату на економічне зростання і наповнення бюджету країни.

Найбільш універсальними і поширеними методами антикризового податкового регулювання, які були прийняті значною кількістю країн, стали зменшення податкових ставок, відстрочення зі сплати податків, збільшення розмірів амортизаційних відрахувань для зменшення тягаря податку на прибуток, спрощення порядку повернення ПДВ. Так, істотні відстрочки по сплаті податків отримали платники Бельгії, Бразилії, Великобританії. Нововведення в Норвегії, Австрії, Німеччині, Румунії, Фінляндії допускають прискорену амортизацію активів, особливо тих, що купуються в 2009 і 2010 роках. Тайвань, Філіппіни знизили ставки податку на прибуток на 5%, проте в більшості країн обмежилися менш масштабним зниженням ставок з цього податку або передбачили перехід на нові ставки протягом декількох років. У ряді країн також знижені ставки ПДВ по житловому будівництву, продуктів харчування, зменшено внески на соціальне страхування працівників [3, с. 25].

При розробці антикризових програм відновилась суперечка між монетаристами і кейнсіанцями щодо пріоритетних напрямків стимулювання економіки. Монетаристи, погоджуючись у принципі з ідеєю про те, що ринковій економіці необхідна ретельно спланована стабілізація, вважають, що така стабілізація може бути забезпечена центральним банком, що регулює обсяг грошової пропозиції, суми готівки в обігу і контроль над темпом зростання банківських депозитів. На їхню думку, цього достатньо для того, щоб запобігати депресії. Обґрунтовуючи пріоритет грошово-кредитного регулювання, монетаристи критикують державні антикризові програми, які використовують фіскальне стимулювання. Вони посилаються на «теорію еквівалентності Д. Рікардо», відроджену гарвардським економістом Робертом Барро, за словами якого, витрати, що покриваються за рахунок кредитів, не можуть дати ніякого ефекту, оскільки люди, знаючи про введення в май-

бутньому більш високих податків, за допомогою яких борг буде повертатися, просто стануть більше зберігати, придбають новий державний борг і залишать усі рішення про витрати незмінними [1, с. 79]. Однак думка про те, що додаткові державні витрати «витісняють» рівновеликий обсяг приватних витрат, що призводить у результаті до нульового результату подібного стимулювання, справедливо лише в тому випадку, якщо економіка працює на повну силу. В умовах зростання незадіяних виробничих потужностей і числа безробітних державні витрати збільшують сукупний попит.

Теорія, що лежить в основі застосування масштабних економічних стимулів, до яких вдалися багато урядів, спирається на поняття «виробничого дефіциту». Воно полягає в різниці між фактичним рівнем виробництва економіки та її потенційним рівнем. Якщо фактичне виробництво виявляється нижче потенційного, передбачається, що сукупних витрат буде недостатньо для покупки того, що могла б призвести економіка. Стимули – це проєктований урядом зростання сукупних витрат. Це можуть бути як безпосередньо державні, так і приватні витрати, для стимулювання яких скорочуються податки або знижуються процентні ставки. Ці дії призводять до зростання фактичної продуктивності до рівня потенційної продуктивності, що, таким чином, вирівнює «виробничий дефіцит».

Ефективність використання фіскальних стимулів характеризують фіскальні мультиплікатори, значення яких піддається коливанням в залежності від економічних умов. В економіці, що повністю використовує свої виробничі потужності, вони будуть рівні нулю, оскільки через відсутність вільних ресурсів збільшення попиту з боку держави просто компенсує інші витрати. Проте в період рецесії, коли частина виробничих потужностей не використовується, фіскальний стимул може підвищити загальний попит. У випадку, якщо стимул спровокує каскадне збільшення витрат серед споживачів і компаній, мультиплікатор може в значній мірі перевищити одиницю. Крім того, його значення також залежить від типу фіскальних заходів. Державні витрати можуть бути більш ефективними в цьому контексті, ніж зниження податків, якщо споживачі вважають за краще використовувати частину вивільнених коштів для формування заощаджень. Тим часом зниження податків, орієнтоване на бідні верстви населення, може бути більш ефективним, ніж таке ж зниження для більш забезпечених громадян. Це пов'язано з тим, що у людей з невисокими доходами вище схильність до споживання. Але в цілому загальне значення фіскального мультиплікатора також залежить від реакції людей на державні позики. Якщо витрати уряду підвищують рівень довіри населення до економіки, мультиплікатор може зрости завдяки збільшенню попиту і приватних інвестицій. Але якщо у відповідь на державні позики зростають процентні ставки, інвестори починають залишати ринки приватних інвестицій, а споживачі, які очікують подальшого зростання податків для фінансування нових державних позик, можуть скоротити витрати. Все це, швидше за все, відобразиться в

зниженні мультиплікатора, в тому числі і нижче нуля. Таким чином, серйозна розбіжність прогнозів мультиплікаторів для поточних стимулів пов'язана з різними припущеннями щодо впливу державних позик на процентні ставки і витрати приватного сектора. Наприклад, економісти в США ґрунтуються на тому, що ставка по федеральних фондах залишатиметься стабільною протягом чотирьох років і, відповідно, отримують мультиплікатор 1,6 за державними видатками та 1,0 – по зниженню податків [5].

У вітчизняних наукових виданнях досить давно робиться наголос на необхідності збалансування фіскальних та регулюючих інтересів у макроекономічному регулюванні. Формування і реалізація механізму фіскального регулювання відбувається під впливом таких чинників:

- регуляторна система, яка визначається чинною владою та впливовими політичними силами;
- мотиваційна система, яку формують соціальні інститути;
- інформаційна система, насамперед доступність та достовірність інформації.

Вибір інструментів фіскального регулювання передусім визначається обраною моделлю розвитку ринку. Так, характерною рисою оподаткування у США є відносно помірний його рівень, однак і рівень витрат з боку держави на соціальну сферу також є помірним. Азіатські моделі розвитку ринку (китайська, японська) радикально відрізняються від американської та європейських, оскільки їхнє формування відбувалося під впливом інших культурних традицій та релігійних переконань. Це зумовлює перекладання соціальних гарантій переважно на роботодавців із відповідним формуванням системи оподаткування та бюджетних видатків.

Європейська модель розвитку ринку характеризується більшими гарантіями з боку держави, що супроводжується і вищим рівнем оподаткування. Найвищий рівень централізації ВВП характерний для Скандинавських країн, які відзначаються і найбільшим обсягом державного сектору та найвищими соціальними гарантіями [4].

Дослідження західних науковців дозволяють визначити досить широке коло проблем, що підлягають вирішенню в рамках здійснення антикризового макроекономічного регулювання. Так, існують певні емпіричні закономірності та схожі риси фінансових криз, що спостерігалися у різних країнах за останні десятиріччя, зокрема:

- зростання рівня безробіття протягом кризи в середньому на 7% порівняно з докризовим періодом;
- зниження показника ВВП на душу населення більш ніж на 9%. Відновлення показника до прийнятого рівня триває в середньому два роки;
- зростання дефіциту бюджету по відношенню до ВВП. За даними МФВ, цей показник у середньому за країнами становить 5,3% від ВВП у період фінансової кризи [7];
- падіння обсягу податкових надходжень близько на 2,5% з огляду на погіршення економічного середовища;
- зростання державного боргу в середньому на 78% [9].

Вибір вектору фіскального регулювання, застосування його інструментів визначається особливостями інституціонального середовища, а також фіскальних традицій, які склалися не одне десятиліття. Особливості фіскальних традицій визначаються не тільки економічними, а й соціальними та культурними чинниками, які формують свідомість населення та його відношення до регуляторного впливу держави.

Фіскальна політика та збір податків є визначальними для спроможності уряду виконувати свої функції. Вплив бюджетних важелів чітко визначається змінами в двох сферах:

- збільшення державних витрат, підвищення сукупного попиту, збільшення рівня зайнятості населення, що потребує збільшення доходної частини бюджету;
- збільшення доходної частини бюджету, яке відбувається за рахунок збільшення податкових надходжень, а означає зменшення доходів платників податків, погіршення їхнього матеріального добробуту, найгірші наслідки це має в період економічних криз.

Заходи фіскальної політики, як дискреційної, так і політики автоматичних стабілізаторів, цілком підтверджують свою ефективність при подоланні фінансових потрясінь у розвинутих країнах. При цьому практика застосування інструментів фіскальної політики в країнах, що розвиваються, є недостатньо результативною. Закономірно, що початкові умови (трансформаційні процеси) впливають на ефективність програм протягом кризи. Впровадження фіскальної політики є обмеженим у країнах з високим докризовим рівнем сукупного боргу по відношенню до ВВП, проциклічним характером окремих інструментів фіскальної політики, а також за недостатнього застосування автоматичних стабілізаторів. Для реалізації в майбутньому контрциклічної політики уряду країн, що розвиваються, повинні приділяти особливу увагу розвитку фіскальних інститутів, зниженню політичних ризиків, а також проблемі виконання державного бюджету.

Фіскальні інструменти в умовах кризового розвитку повинні відповідати критеріям ефективності, зокрема бути:

- вчасними – чинити запланований вплив на економіку у визначений час;
- масштабними – у відповідь на значні обсяги скорочення сукупного попиту;
- тривалими – так само, як і сучасні кризи, що стають все більш затяжними;
- диверсифікованими – тому що уряд не спроможний точно визначити, які саме інструменти будуть дієвими;
- гнучкими – це надасть можливість модифікувати та доповнювати інструменти;
- універсальними – щоб широке коло країн мало можливість застосування аналогічних інструментів, враховуючи масштабність та строковість економічного спаду;
- послідовними – впровадженню фіскальних стимулів повинен передувати ґрунтовний аналіз потенційних коротко- та довгострокових наслідків [6].

Для подолання або ж зменшення перелічених вище ризиків для економіки України деякі науковці, а саме А.М. Соколовська, Л.М. Швабій, П.В. Мельник, пропонують:

а) встановлення та закріплення на законодавчому рівні оптимальних параметрів формування боргового тягаря для держави; б) підвищення ставок акцизних зборів та розширення групи підакцизних товарів; в) чітке визначення цілей та напрямів використання ресурсів боргового фінансування; г) підвищення ефективності стягнення наявної бази оподаткування з метою зменшення тіньового сектору економіки; д) затвердження обґрунтованості бюджету.

У цілях даного дослідження до інструментів фіскальної політики, що застосовуються в умовах кризового розвитку, слід віднести:

- державні видатки на закупівлю товарів та послуг;
- фіскальні інструменти, спрямовані на стимулювання споживчого попиту;
- фіскальні інструменти, спрямовані на стимулювання виробництва.

Аналіз свідчить, що рекомендації модифікації інструментів фіскальної політики в умовах кризи мають результат обґрунтування підходів до їх використання, зокрема трансфертів та зміни норм і структури податків, доцільно здійснювати з урахуванням принципів, запропонованих експертами МВФ, а саме:

- надання податкових пільг та направлення трансфертних платежів групам споживачів, що мають обмежений доступ до кредитних ресурсів. Такі заходи здатні не тільки стимулювати попит, а й позитивно вплинути на відновлення рівноваги фінансового сектору;
- послідовність та прозорість дій влади у питаннях оподаткування, пільг та субсидій, що підвищить рівень довіри населення до рішень уряду, знизить ефект «запобігливого заощадження» та, хоча б частково, відновить споживання [8].

Ще одним завданням фіскальної політики є стимулювання відновлення та розвитку приватного сектору економіки та його інвестиційного потенціалу. Фіскальні заходи є допоміжними. Держава може брати участь у реструктуризації підприємств, створенні спільних підприємств, іншим чином стимулювати розвиток галузей національної економіки, особливо це стосується стратегічно важливих підприємств.

В умовах кризового розвитку національні економіки реалізують фіскальну політику шляхом:

- стимулювання сукупного попиту шляхом створення умов для інвестування та збільшення державних закупівель;
- проведення динамічної податкової політики, орієнтованої на своєчасне реагування на зміни в економіці, реалізації заходів податкового регулювання, спрямованих на створення стимулів для максимального використання факторів виробництва та умов економічного зростання.

До напрямів вдосконалення фіскальної політики слід віднести:

- вдосконалити напрями видатків;

- посилити економічні санкції та кримінальну відповідальність за нецільове використання державних коштів;
- вдосконалити систему пільг на податки (пільги повинні бути прозорими і конкретними, необхідна система контролю за наданням пільг), посилити захист платників податку;
- вилучені кошти від продажу державних облигацій необхідно спрямувати на розвиток інноваційних підприємств, а не на поточне споживання чи фінансування збиткових підприємств, що у майбутньому збільшить реальний дохід держави;
- внутрішні і зовнішні запозичення можливі надалі, але держава має дотримуватися встановленої межі.

### Висновки

Особливістю фіскального регулювання економічного зростання в Україні стало спрямування його на досягнення результатів протягом короткострокових періодів. Недостатньою є спрямованість фіскальної політики на досягнення високої якості економічного зростання, перетворення внутрішнього споживчого попиту на дієвий фактор економічного зростання, державне фінансування розвитку інфраструктури. Для забезпечення довгострокового економічного зростання потрібна активна фіскальна політика.

### Список використаних джерел

1. Алехин Б.И. Причины долгосрочного финансирования государственных расходов / Б.И. Алехин // Государственный долг: пособие для студентов Академии бюджета и казначейства. – М., 2007. – С. 32–68.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Блауг Марк; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К.: В-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
3. Малис Н.И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса / Н.И. Малис // Финансы. – 2009 – №8. – С. 23–30.
4. Паєнтко Т.В. Інструменти фіскального регулювання фінансових потоків / Паєнтко Т.В. // Ефективна економіка. – №8, 2011. – <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=659>
5. Шулейко О.Л. Фискальные инструменты антикризисного макроэкономического регулирования / О.Л. Шулейко // Экономика и управление. – 2011. – №1(25) – С. 14–18.
6. A. Spilimbergo, S. Symansky, O. Blanchard, C. Cottarelli. Fiscal Policy for the Crisis by Fiscal Policy for Crisis // IMF Publication. – December 2008.
7. Reinhart C.M. The Economic and Fiscal Consequences of Financial Crises // Development Outreach // World Bank Institute. – October 2010.
8. Schiller B. The Macroeconomy Today. Fourth Edition. – New York, 1989. – Chapter 10, 16.
9. World Economic Databases // International Monetary Fund. – October. – 2010. – <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>
10. [www.ifs.org.uk](http://www.ifs.org.uk) – офіційний сайт Інституту фіскальних досліджень, Великобританія.
11. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – офіційний сайт Державного комітету статистики України
12. [www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=42631](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=42631) – офіційний сайт Міністерства фінансів України

# Екологізація економічної діяльності як передумова забезпечення екологічної безпеки

*Обґрунтовано об'єктивну необхідність екологізації економічної діяльності в контексті забезпечення екологічної безпеки. Висвітлено сутність екологізації окремих сфер діяльності. Зроблено висновки та надані пропозиції щодо переходу до екологічно безпечного господарювання.*

**Ключові слова:** екологізація, економічний механізм, екологічна безпека, екологізація інвестиційного менеджменту, екологізація маркетингу, екологічні витрати, екологічні критерії.

*Обоснована объективная необходимость экологизации экономической деятельности в контексте обеспечения экологической безопасности. Раскрыта суть экологизации отдельных сфер деятельности. Сделаны выводы и даны предложения по переходу к экологически безопасному хозяйствованию.*

**Ключевые слова:** экологизация, экономический механизм, экологическая безопасность, экологизация инвестиционного менеджмента, экологизация маркетинга, экологические затраты, экологические критерии.

*Objective necessity of ecological economic activities in the context of environmental safety is proved. The essence of certain areas ecology is explained. The conclusions and proposals for the transition to environmentally sound management are given.*

**Постановка проблеми.** Серед складових національної безпеки значне місце займає безпека екологічна. На думку більшості дослідників [2–5, 7, 11, 12], лише за умови утримання екологічної безпеки на належному рівні можливо забезпечити стійкий збалансований розвиток в країні. Разом із тим сучасний етап характеризується ускладненням екологічної ситуації, що суттєво погіршує умови життєдіяльності населення і стає важливим чинником зниження конкурентоспроможності вітчизняних господарюючих суб'єктів, особливо виходячи з міжнародних і європейських стандартів.

Як свідчать наукові публікації та практичний досвід, діючі механізми природокористування та природовідтворення не забезпечують належним чином оптимального узгодження інтересів економіки та екології, не сприяють трансформації економіки в напрямку зростання її ефективності та екологічної безпечності.

Тому виникає необхідність пошуку нових чинників підвищення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки, важливу роль серед яких має відігравати екологізація всіх сфер економічної діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми екологізації економіки розглядаються в багатьох наукових працях і в навчальній літературі. Серед вчених, які приділяють значну увагу розробці означеної теми, слід назвати: О.О. Веклич, В.С. Кравціва, І.М. Синякевича, М.І. Дролішнього, Ю.Ю. Туницю, О.М. Іщенко, Л.Т. Мельника, В.Я. Шевчука, Ю.М. Саталкіна та ін.

У науковій літературі обґрунтовується необхідність екологізації всіх сфер людської діяльності як головного інструмента сталого розвитку в умовах конкурентного середовища [7, 12], розкриваються шляхи екологізації окремих галузей економіки [3, 8, 5, 11] та сфер діяльності.

Разом із тим існують певні недостатньо розроблені теоретико-методичні питання узгодження економічних і екологічних аспектів господарської діяльності, пов'язані з надзвичайно широким тлумаченням сутності та змісту процесів екологізації, а також необхідністю врахування їх особливостей в окремих сферах та об'єднання в єдину систему.

**Метою статті** є визначення шляхів екологізації економіки на основі застосування комплексної оцінки результатів діяльності господарюючих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу.** Загострення екологічної ситуації, що спостерігається протягом тривалого часу, негативно впливає на якість життя населення. До того ж, як свідчить досвід розвинутих країн, екологічно небезпечні технології, випуск продукції без дотримання екологічних стандартів знижує рівень конкурентоспроможності підприємства, незважаючи на те, що забезпечення високої екологічності виробництва потребує додаткових витрат з боку виробника.

Практичне застосування елементів економічного механізму в регулюванні техногенного впливу на довкілля не забезпечило бажаних результатів.

О.О. Веклич з цього приводу зазначає, що сучасний економічний механізм характеризується негнучкістю інструментарію і не забезпечують узгодження економічних та екологічних цілей [1]. Автори підручника «Основи екології» підкреслюють невідповідність заходів, що вживаються до порушників природоохоронного законодавства, завданям ними збитком. Більше того, збитки від таких специфічних видів забруднення як шумове, електромагнітне, радіаційне, забруднення підземних вод зовсім не оцінюються [6].

На наш погляд, це пов'язано з тим, що плата за забруднення навколишнього середовища спрямована на усунення або зменшення негативних наслідків впливу виробництва на довкілля, а не на їх попередження. Часто компенсацийні

платежі мають символічний характер, а плата за природні ресурси не відповідає їхній реальній вартості. Необхідно підкреслити, що нераціональне використання природних ресурсів і забруднення навколишнього природного середовища обумовлюється не лише недосконалими технологіями чи застарілим обладнанням. Важливе значення мають також управлінські прийоми і механізми, які визначають характер виробничої діяльності. Тому вирішення проблем стійкої екологічної безпеки вимагає критичного переосмислення співвідношення економічного і екологічного у виробничій діяльності і забезпечення екологізації всіх сфер економічної діяльності, в тому числі управлінської.

Екологізація різних сфер економічної діяльності як безальтернативний шлях підвищення екологічної безпеки розглядається в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних дослідників [2, 5, 7, 11]. Усі вони визнають об'єктивну необхідність цього процесу на сучасному етапі розвитку суспільства. Однак в тлумаченні суті екологізації та шляхів її здійснення в науковій літературі спостерігаються певні відмінності.

Як правило, процес екологізації розглядається як перехід від нестійких моделей виробництва і споживання до екологічно збалансованих і чистих моделей, здатних забезпечувати постійне зменшення природомісткості виробництва умовного продукту [4].

При більш широкому підході поняття «екологізація» охоплює не лише економічну діяльність, а всю систему суспільного розвитку, мається на увазі «екологізація економічної і соціальної політики оздоровлення духовної сфери» шляхом трансформації «інструментів економічної і соціальної політики в інструменти екологічної політики, інтеграцію екологічної політики з економічною, соціальною та політикою духовного оздоровлення» [7].

На наш погляд, екологізацію економіки слід розуміти як процес трансформації планування, здійснення, регулювання та оцінювання будь-якої господарської і суспільної діяльності на основі створення Єдиної комплексної системи економічних, соціальних і екологічних індикаторів.

Доцільність переходу до екологічно безпечного господарювання підтверджує досвід зарубіжних країн. Підприємства, що запроваджують екологічно чисті технології, незважаючи на пов'язані з ними додаткові витрати, користуються на ринку кращою репутацією і отримують більший прибуток в результаті скорочення інших видів витрат [2].

Таким чином, враховуючи особливості формування інноваційного суспільства, лише за таких умов можливе збереження навколишнього природного середовища, відтворення природних ресурсів та забезпечення стійкої екологічної безпеки.

У той же час вивчення відповідних статистичних матеріалів показує, що в Україні, незважаючи на те, що не всі галузі економіки працюють на повну потужність, викиди, рівень забруднення довкілля не зменшується. Як приклад можна навести такі дані. В 2009 році лише стаціонарними джерелами забруднення в атмосферу було викинуто за рік 3,9 млн. т шкідливих речовин. Кількість підприємств, що мали викиди, перевищило 10 тис. одиниць. З них більше 76% становили підприємства енергетичної галузі. В середньому на одне підприємство припадало 376,0 т викинутих шкідливих речовин. Проте, по окремих виробничих та технологічних процесах цей показник у 2,7–21 раз перевищував середній рівень. Статистичні дані дозволяють виявити основні джерела викидів шкідливих речовин в атмосферний простір (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, більше 97–98 відсотків загального обсягу викидів було зумовлено діяльністю підприємств енергетики, виробничими процесами чорної металургії та вугільної промисловості, а також підприємствами з видобутку та розподілу твердого викопного палива. При цьому частка викидів шкідливих речовин підприємствами чорної металургії та вугільної промисловості за період, що аналізується, знизилася на 9,8, а частка викидів енергетики та видобувних підприємств зросла відповідно на 6,2 і 2,9 пункта.

Виходячи з результатів аналізу та узагальнюючі дані, викладені в наукових публікаціях, можна визначити основні напрями екологізації найбільш екологічно небезпечних галузей економіки (табл. 2).

**Таблиця 1. Викиди шкідливих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення в розрізі виробничих та технологічних процесів, технологічного устаткування (установок) у 2006 та 2009 роках**

	Обсяги викидів у % до підсумку		Викинуто в середньому одним підприємством, т	
	2006	2009	2006	2009
Всі виробничі та технологічні процеси, технологічне устаткування (установки)	100,0	100,0	437,7	376,0
• Енергетика, в т.ч:	46,7	52,9	265,4	259,3
Електростанції загального використання	34,7	37,6	9205,0	10851,7
• Виробничі процеси (стаціонарні джерела), в т.ч:	35,1	24,7	291,4	181,7
Технологічні процеси в чорній металургії та вугільній промисловості	30,3	20,5	3771,7	2452,7
Технологічні процеси в нафтовій промисловості	0,9	1,0	640,3	793,58
• Видобуток і розподіл викопного палива та геотермальної енергії, в т.ч:	16,9	19,8	294,5	285,4
Видобуток та первинна обробка твердого викопного палива	11,5	13,5	1164,5	1154,9
Мережі розподілу газу	4,8	5,6	1458,6	1229,8
• Обробка та видалення твердих відходів	0,6	1,0	211,7	101,6

Складено автором за [9, с. 35–45; 10, с. 31–41].

**Таблиця 2. Основні екологічно спрямовані заходи в окремих галузях економіки України**

Зміст заходів	Галузі
Комплексна структурна перебудова галузі на екологоорієнтованих критеріях	Металургійна, хімічна та нафтохімічна
Підвищення використання сировини та енергетичних ресурсів до світового рівня	Металургійна, хімічна та нафтохімічна, вугільна
Впровадження екологічно раціональних технологій видобутку сировини	Нафтогазова та нафтопереробна, вугільна
Впровадження маловідходних ресурсозберігаючих технологій	Металургійна, хімічна та нафтохімічна, машинобудівна, вугільна, будівельна, теплова енергетика
Впровадження високоефективних систем очищення	Хімічна та нафтохімічна, нафтогазова та нафтопереробна, вугільна, теплова енергетика
Зменшення аварійних ситуацій та їх запобігання	Хімічна, та нафтохімічна
Впровадження ефективних технологій переробки відходів	Нафтогазова, та нафтопереробна, теплова енергетика

Джерело: [6].

Одна зі складових економічної діяльності – менеджмент інвестицій. Коли мова йде про екологізацію сфер господарювання, окрема увага фахівців зосереджується на екологізації інвестицій, тобто на необхідності врахування в інвестиційному плануванні екологічних цілей з метою зниження екологічних ризиків. Саме в результаті посилення екологічної спрямованості менеджменту інвестицій з'являється можливість створення виробничих та інфраструктурних потужностей, що забезпечують охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів.

Принциповим питанням у процесі екологізації інвестиційного менеджменту є необхідність врахування екологічних вимог в діяльності фінансових установ, що фінансують проекти. При цьому передбачаються певні зміни в традиційних підходах до інвестиційного планування. Зокрема, при екологічно орієнтованому плануванні інвестицій на всіх етапах планування (розробка довгострокового плану інвестицій, річного бюджетного плану та проектного плану) необхідно забезпечувати узгодження конкретних інвестиційних завдань екологічного характеру з іншими завданнями інвестиційного плану [3].

Тому важлива роль в екологізації інвестиційних проектів належить банкам, що надають кредити. Для контролю дотримання інвесторами контрактних домовленостей про кредит фінансові установи на всіх стадіях реалізації проекту мають змогу застосовувати зовнішній екологічний аудит.

Слід зазначити, що на теперішній час в Україні формування екологічно орієнтованого менеджменту інвестицій лише починається. До того ж існує низка проблем, які практично гальмують ці процеси.

До таких проблем, зокрема, можна віднести методологічну складність оцінки окремих складових результатів проекту; труднощі врахування чинника часу; ризики невизначеності та велику тривалість досягнення екологічних цілей. Крім того, існують розбіжності між критеріями оцінки комерційної та суспільної ефективності [3].

Разом із тим у контексті концепції сталого розвитку та європейської інтеграції вирішення цих проблем набуває першорядного значення.

Значна увага як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі приділяється екологізації маркетингової діяльності

[11]. Як відомо, планування маркетингу на підприємстві є основою для розробки інших видів планів (планування ресурсів, фінансів, виробництва та збуту продукції тощо). Тому врахування екологічних чинників в маркетинговому плануванні можна розглядати як передумову екологізації всіх видів діяльності підприємства: виробничо-технологічної, господарсько-економічної, інноваційної, соціальної. Необхідність врахування факторів охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів у маркетинговій діяльності обумовлена одним із важливіших завдань маркетингу – забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством та навколишнім середовищем.

Актуальність екологізації маркетингового планування зростає на сучасному етапі в зв'язку з орієнтацією України на інтеграцію до світової економіки, що вимагає переходу на міжнародні стандарти щодо екологічної безпеки продукції на всіх стадіях її життєвого циклу: проектування, розробки, виробництва та утилізації після використання [6].

Невід'ємною складовою загального механізму управління соціально-економічним розвитком в державі є сукупність адміністративних, організаційних, інформаційних та інституціональних форм управління регіонами. Це обумовлюється органічною єдністю регіональних економічної та екологічної систем, нерозривним їх зв'язком та взаємозалежністю. Разом із тим розв'язання економічних і екологічних проблем на регіональному рівні здійснюється без належного узгодження та уваги з боку місцевих органів державної влади [5].

Тобто механізм управління регіональним розвитком також потребує удосконалення шляхом посилення його екологічної спрямованості.

**Висновки**

Викладене дозволяє стверджувати, що перехід до стійкого збалансованого розвитку та поглиблення міжнародних інтеграційних процесів вимагає підвищення рівня та надійності екологічної безпеки. Стратегічним напрямом вирішення цих завдань є екологізація всіх сфер людської діяльності, в тому числі, технологій, менеджменту, маркетингу, механізму управління розвитком регіону.

У результаті проведеного дослідження та узагальнення наукових публікацій з питань екологізації економіки можна виокремити такі її напрями:

- екологізація виробничих та технологічних процесів, технологічного устаткування, удосконалення структури екологічно небезпечних галузей з врахуванням екологічних критеріїв, розширення та впровадження у виробництво мало-відходних ресурсозберігаючих технологій, високоефективних систем очищення та переробки відходів. Це забезпечить скорочення викидів забруднюючих речовин у довкілля та підвищення ефективності використання природних ресурсів;
- екологізація інвестиційної діяльності, тобто перетворення інвестиційного менеджменту в механізм зниження екологічних ризиків в результаті врахування екологічних вимог на всіх етапах інвестиційного планування;

- екологізація маркетингової діяльності. Вона передбачає врахування екологічних критеріїв на кожній стадії життєвого циклу продукції з метою підвищення її екологічної безпеки;

- екологізація управлінської діяльності, окрім удосконалення адміністративних, організаційних, інформаційних та інституційних форм управління, вимагає формування у фахівців екологічного мислення, екологічної свідомості і, як результат, екологічної поведінки. Звідси – необхідність переорієнтації підготовки спеціалістів в напрямі екологізації. Тобто постає питання екологізації освіти, що само по собі є багатогранною проблемою, яка потребує поглибленого наукового опрацювання та розробки шляхів практичної реалізації.

Базове положення екологізації економіки полягає в тому, що, враховуючи об'єктивний взаємозв'язок і взаємозалежність економічного і екологічного, ефективною економічна діяльність може бути лише за умови раціонального використання природних ресурсів та збереження навколишнього природного середовища. В той же час дотримання екологічних вимог передбачає здійснення економічних витрат. Тому оцінювати результати економічної діяльності необхідно з врахуванням екологічних критеріїв.

Серед проблем, що потребують подальшої розробки, в даному контексті першочергове значення має наукове обґрунтування методичних підходів щодо інтеграції традиційних економічних показників з показниками економічної оцінки витрат, пов'язаних із використанням природних ресурсів та впливом на навколишнє природне середовище.

#### Список використаних джерел

1. Веклич О.О. Економічний механізм природокористування: аналіз дієвості / О.О. Веклич // Економіка України. – 2003. – №10. – С. 62–70.
2. Веклич О.О. Механізм впливу екологічних стандартів на конкурентоспроможність / О.О. Веклич // Науковий вісник «Екологізація економіки та освіти як чинник сталого розвитку суспільства». – 2005. – №15.6. – С. 71–78.
3. Дідович І.І. Екологічно орієнтований менеджмент інвестицій / І.І. Дідович, Л. А. Коваль, М.П. Матвеева // Науковий вісник «Екологізація економіки, як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища». – 2005. – №15.7. – С. 190–196.
4. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. Документ підготовлено в рамках проекту ПРООН/ГЕФ / «Оцінка національного потенціалу в сфері глобального екологічного управління в Україні». – 2007. – 184 с.
5. Олійник П.М. Екологізація регіонального економічного розвитку як складова загальнодержавної політики поліпшення якості життя / П.М. Олійник // Науковий вісник «Екологізація економіки та освіти як чинник сталого розвитку». – 2005. – №15.6. – С. 23–27.
6. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням. Підручник / За загальною редакцією д.е.н., професора Л.Г. Мельника та к.е.н., професора М.К. Шапочки. – С.: Університетська книга, 2006. – 758 с.
7. Синякевич І.М. Екологізація розвитку: суть, об'єктивна необхідність, принципи, інструментарій, перспективи для України / І.М. Синякевич // Науковий вісник «Екологізація економіки та освіти як чинник сталого розвитку суспільства». – 2005. – №15.6. – С. 98–103.
8. Системна екологізація будівництва на принципах сталого розвитку / О.М. Іщенко, В.А. Баженов, В.В. Трофимович [та ін.] // Екологічна безпека та природокористування. Збірник наукових праць. – 2008. – №1. – С. 6–12.
9. Статистичний збірник. Довкілля України 2006 / За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 243 с.
10. Статистичний збірник. Довкілля України 2009 / За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 215 с.
11. Туниця Ю.Ю. Сучасний маркетинг в контексті проблем екологізації ринкової економіки / Ю.Ю. Туниця // Науковий вісник «Екологізація економіки та освіти як чинник сталого розвитку суспільства». – 2005. – №15.6. – С. 14–23.
12. Устойчивое развитие: теория, методология, практика. Учебник / Под ред. д.э.н. профессора Л.Г. Мельника. – С.: Университетская книга, 2009. – 1204 с.

# Концепція створення ефективного механізму захисту конкуренції

*У статті розглянуто основні складові механізми захисту конкуренції, основні принципи створення ефективного механізму захисту конкуренції, інструменти реалізації концепції ефективного механізму захисту конкуренції, критерій оцінки ефективного механізму захисту конкуренції.*

**Ключові слова:** концепція, конкуренція, захист економічної конкуренції, ефективний механізм захисту конкуренції, інструмент реалізації, критерій оцінки.

*В статье рассмотрены основные составляющие механизма защиты конкуренции, основные принципы создания эффективного механизма защиты конкуренции, инструменты реализации концепции эффективного механизма защиты конкуренции, критерий оценки эффективного механизма защиты конкуренции.*

**Ключевые слова:** концепция, конкуренция, защита экономической конкуренции, эффективный механизм защиты конкуренции, инструмент реализации, критерий оценки.

*The article considers the main components of the mechanism of competition, the setting up of an effective mechanism for protection of competition, the tools of the concept of an effective mechanism for protection of competition criterion for evaluating an effective mechanism for competition.*

**Keywords:** concept, competition, economic competition, an effective mechanism for competition, tool implementation, evaluation criterion.

**Постановка проблеми та її актуальність.** Вагомою складовою частиною функціонування ринкового механізму є конкуренція. Саме вона є тією логічною необхідністю для ринкової економіки, формою боротьби суб'єктів ринкового господарства за переваги й механізмом, який регулює ситуацію на ринку. Тільки зважаючи на силу конкуренції, суб'єкти господарювання знижують свої витрати. Але це не головне значення конкуренції, тому що вона стимулює прогресивні перетворення в економіці.

Закономірно, що за умов конкуренції більшого успіху тобто прибутку досягнуть ті суб'єкти господарювання, хто запропонує споживачеві більш високоякісні товари, роботи та послуги за найнижчими цінами. Загальний обсяг цих товарів, робіт та послуг покращує основні показники функціонування економіки. Тому розуміємо, що конкуренція стимулює виробництво якісних товарів, зниження собівартості товарів, а відтак спонукає суб'єктів господарювання підвищувати ефективність виробництва, сприяє науково-технічному прогресу.

На сьогодні не викликає сумніву той факт, що формування ефективного механізму захисту економічної конкуренції є

життєво необхідною передумовою ринкової трансформації економіки України, укріплення її позицій на міжнародній арені.

В умовах створення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки дослідження концепції створення ефективного механізму захисту конкуренції є досить перспективним напрямом дослідження.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження питань економічної конкуренції знаходимо у працях Е. Аткинсона, Ф. Шерера, Д. Панзара, В. Баумоля, Р. Вилліга, Д. Стиглиц. Суттєві напрацювання в галузі конкурентної політики мають сучасні зарубіжні науковці, а саме Г. Хемел, Р. Нельсон, С. Уінтер, К. Прахалад, І. Ансофф, І. Кірцнер. Дослідження економічної конкуренції українських вчених до певної міри присвячені упорядкуванню вже напрацьованого матеріалу. Серед теоретичних розробок українських вчених хотілося б виділити С. Мочерного, В. Скотного, О. Устенко, М. Крачило, А. Гальчинського, О. Костусева, В. Лагутіна, С. Черненко, З. Борисенко.

**Метою статті** є науково-теоретичне обґрунтування вирішення ряду проблем формування ефективного механізму захисту конкуренції в Україні, а саме: науково обґрунтовано сутність поняття «механізму захисту конкуренції»; визначено основні складові механізму захисту конкуренції; розроблено основні принципи створення ефективного механізму захисту конкуренції; розкрито етапи дослідження ефективності механізму захисту конкуренції; надано перелік конкретних завдань для функціонування ефективного механізму захисту конкуренції.

**Виклад основного матеріалу.** Змагання між людьми за переваги у досягненні мети, їх прагнення до ствердження верховенства власних інтересів є притаманним людській природі явищем, підґрунтям для особистого та суспільного прогресу. Конкуренція існує на всіх рівнях та у всіх сферах суспільного життя – змагання відбувається як між окремими людьми за досягнення фізичних, професійних, творчих переваг, так і між господарськими одиницями, підприємствами, їхніми об'єднаннями за досягнення комерційних переваг, між державами за більший геополітичний та економічний вплив. У нещодавній історії людства мало місце навіть змагання між соціально-політичними системами та ідеологіями – капіталістичною та комуністичною.

Усі боки ринкової економіки прошиті відносинами конкуренції, яка врегульовує певні економічні інтереси та є засобом здобутку цілі кожного виробника товарів чи послуг. На макроекономічному рівні конкуренція сприяє продуктивності праці та капіталу. Ресурси постійно перерозподіляються на користь динамічно зростаючих компаній, а ринок капіталу та ри-

нок праці підтримують необхідний доступ до ресурсів більш перспективному бізнесу. Іншим важливим макроекономічним показником позитивного впливу конкуренції є підвищення продуктивності за рахунок інноваційного розвитку виробництва. Нові компанії, змагаючись за ринки, активніше ідуть на ризик застосування нових технологій, ніж підприємства, які володіють багаторічним досвідом використання традиційних галузевих технологій. У сучасних умовах пошук нових способів виробництва стає головним фактором виживання підприємств на глобальних конкурентних ринках.

Конкуренція сприяє і власне інституційному розвитку економіки, забезпеченню ринкових відносин необхідною інфраструктурою, інформаційною підтримкою, ефективними методами обміну інформацією між учасниками ринку, без чого неможливо адекватно задовольнити попит. Загострення конкурентної боротьби в ринковому середовищі вимагає розроблення ефективного інституційного механізму державного регулювання конкурентних відносин з метою ефективної координації діяльності суб'єктів господарювання.

Концепція створення ефективного механізму захисту конкуренції дозволить забезпечити нормальне функціонування і постійний розвиток національної економіки. Це забезпечить задоволення потреб населення в благах, що відрізняються необхідними якісними і кількісними характеристиками. Тільки ефективний механізм захисту конкуренції сприяє збільшенню обсягів виробництва одночасно з підвищенням якості виробленого блага і зниженням його ціни.

Механізм – це внутрішній устрій, система чогось; це сукупність ситуацій і процесів, з яких складається певне явище. Разом із цим господарський механізм – це є сукупність елементів, які залежать один від одного, сукупність економічних законів, що зумовлюють динаміку руху елементів господарських механізмів, а також організаційну побудову економічної системи. Ринковий механізм – це взаємозв'язок і взаємодія основних елементів ринку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції, основних економічних законів (зміни попиту, пропозиції, конкуренції, рівноважної ціни, прибутку).

Р.А. Фатхутдінов визначає механізм дії закону конкуренції як «об'єктивний процес вимивання з ринку неякісної, дорогої продукції... Ніхто нікого не змушує підвищувати якість роботи, крім загрози банкрутства. Відповідно до закону конкуренції в світі відбувається об'єктивний процес підвищення якості продукції та зниження її питомої ціни... Закон конкуренції тривалий час може діяти тільки за наявності розробленого антимонопольного законодавства» [6, с. 316].

Приймаючи до уваги все вищевикладене, можливо формулювати суть механізму конкуренції наступним чином. Під суттю механізму конкуренції передбачається постійне змагання, суперництво поміж суб'єктами ринку за ресурси, попит, ринкову владу. Це і протиборство деяких підприємців за частку ринку, і конкуренція між світовими економіками. Конкурентним ринкам притаманна суперництво. Саме суперництво, змагання є рушійною силою, яка забезпечує дося-

гнення кращого положення на ринку. Суб'єкти ринку в боротьбі витрачають весь спектр економічних методів досягнення конкурентних привілеїв.

Потрібно відзначити, що механізм конкуренції є складною системою, елементами якої є суб'єкти, об'єкти та предмет конкуренції, основні методи конкурентної боротьби, засоби впливу на розвиток конкуренції. Всі елементи механізму економічної конкуренції дуже тісно пов'язані між собою. Суб'єкти економічного суперництва різних рівнів – це споживачі, підприємства, галузі, регіони, національні економіки, які завдяки існування у них конкурентних переваг, виробляють якісні (неякісні) товари і послуги, що створюють предмет конкуренції, вони виборюють на ринку фактори виробництва, споживчий попит, ринкову владу. Суб'єкти конкуренції застосовують в боротьбі конкурентні стратегії і підкоряються існуючому конкурентному законодавству.

Ефективний механізм захисту конкуренції – це сукупність взаємодії дійових та результативних адміністративних, правових, економічних, психологічних систем, які побудовані на принципах вільної конкуренції, верховенства права і центральним економічним інтересам суспільства.

Під економічними важелями передбачається всебічне вдосконалення вже діючих ринкових механізмів. Це повинно носити постійний і неперервний характер. На сьогоднішньому етапі ринкових реформ вважаємо найбільш актуальні такі інструменти, як: по-перше, розвиток конкуренції, посилення її впливу на ціноутворення; по-друге, посилення державного регулювання суб'єктів природних монополій, підвищення прозорості їх діяльності; по-третє формування конкурентного середовища на ринках енергоносіїв, сільгосппродукції, транспортних перевезень, зв'язку, житлово-комунальних послуг, розміщення державного замовлення, централізованих капіталовкладень тощо. Основною економічною складовою розвитку ефективного механізму захисту конкуренції є заходи щодо стимулювання та захисту економічної конкуренції, що забезпечується формами державного регулювання відносин у сфері економіки. Запровадження таких заходів повинно здійснюватися збалансовано з урахуванням особливостей національної економіки, стану, структури й перспектив розвитку внутрішнього ринку.

Існує потреба у вирівнювання умов конкуренції на регіональному та місцевих рівнях.

Відповідно до Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» [1], спроможність держави не тільки визначати, а й гарантувати єдині «правила гри» для всіх суб'єктів господарювання. Тому проводити дійсно ефективну політику розвитку конкуренції є основою інвестиційної привабливості економіки, головним чинником її стабільності.

Під юридичними важелями розуміється: ліквідація протиріч між різними нормативними актами (правотворча діяльність); оптимізація інструментів і засобів правового регулю-

вання економічних відносин; впровадження ефективного механізму дії конкурентного законодавства. Основні юридичні інструменти – це сукупність законодавчих, урядових та інших нормативно-правових актів, які сприяють розвитку конкуренції [2].

Під адміністративними треба розуміти наступне: по-перше, участь органів влади у прийнятті відповідних законодавчих та нормативно-правових актів; по-друге, проведення організаційних та контролюючих заходів шляхом розроблення та організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушенню конкурентного законодавства [3]; проведення моніторингу, перевірок, призначення експертизи; по-третє, застосування санкцій, накладення штрафів; по-четверте, запобіжні заходи шляхом інформування громадськості щодо розглянутих справ, накладених штрафних санкцій, надання рекомендацій, попередніх висновків, роз'яснень тощо. Основні адміністративні інструменти – це контроль економічної конкуренцією з боку держави, а також форма цілеспрямованої дії держави на функціонуючу економічну систему з метою підвищення рівня життя населення і забезпечення економічного зростання.

Під психологічними важелями розуміємо формування проконкурентна свідомості в суспільстві. Це охоплює всі види діяльності конкурентних відомств, які спрямовані на розвиток і захист конкуренції. Треба проводити роботу щодо ознайомлення інші державні установи, органи судової системи, суб'єкти підприємницької діяльності та широку громадськість з позитивним ефектом, який зумовлює конкуренція. Дане означає різноманітну діяльність через проведення семінарів з певних питань конкуренції, випуск прес-релізів щодо поточних справ, опублікування річних звітів і посібників, що містять критерії, якими керуються під час розгляду справ про порушення конкурентного законодавства, економічні дослідження, у тому числі дослідження впливу регулювання на ринки та галузі.

Функціонування не ефективного механізму захисту конкуренції має негативний вплив на ринки і можливий, коли існує контроль над певною часткою ринку, або недосконала конкуренція, яка включає такі види: монополія – влада одного продавця (монопсонія – влада одного покупця); олігополія – влада декількох великих фірм (олігопсонія – влада декількох великих покупців); монополістична конкуренція – змагання між різними за силою і впливу продавцями.

Функціонування ефективного механізму захисту конкуренції буде мати алокативну ефективність за умови існування досконалої конкуренції, повної інформації і повної відсутності побічних ефектів. Це ідеальний стан конкуренції, який у ринковій економіці можливий умовно. У такій системі ціна продукту, послуги дорівнює максимальним витратам на неї. Коли кожен виробник максимізує дохід, а кожен споживач максимізує корисність функціонує ефективний механізм захисту конкуренції і ніхто не зможе стати багатіше, не зробивши будь-кого біднішим.

На сьогодні не викликає сумніву той факт, що формування ефективного механізму захисту економічної конкуренції є життєво необхідною передумовою ринкової трансформації економіки України, укріплення її позицій на міжнародній арені. Захист вільної конкуренції у підприємницькій діяльності є одним з основних пріоритетів соціально-економічної політики держави та одним із головних завдань Антимонопольного комітету України. Значною мірою завдяки діяльності органів Антимонопольного комітету сьогодні в Україні створено і ефективно застосовуються сучасні правові механізми захисту економічної конкуренції, що відповідають європейським стандартам.

Принципи створення ефективного механізму захисту конкуренції

1. Орієнтація на постійний розвиток ефективного механізму захисту конкуренції.

2. Комплексний підхід спрямованості заходів досягнення ефективного механізму захисту конкуренції, який ґрунтується на становленні економічних, адміністративних, юридичних та психологічних підходів.

3. Облік чинників, які визначають ефективний розвитку механізму захисту конкуренції.

4. Визначення економічної складової розвитку ефективного механізму захисту конкуренції.

5. Визначення юридичної складової розвитку ефективного механізму захисту конкуренції.

6. Визначення управлінської складової розвитку ефективного механізму захисту конкуренції.

7. Визначення психологічної складової розвитку ефективного механізму захисту конкуренції.

8. Вплив зовнішнього середовища, в тому числі держави, на функціонування та розвиток ефективного механізму захисту конкуренції.

9. Формування цілісної концепції створення сприятливих умов для розвитку ефективного механізму захисту конкуренції

Інструменти реалізації концепції ефективного механізму захисту конкуренції:

1. Розробка програми розвитку ефективного механізму захисту конкуренції.

2. Організація постійного моніторингу зовнішнього середовища функціонування механізму захисту конкуренції через аналіз впливу держави, конкурентів та ін.

3. Створення системи прогнозування змін.

4. Державне регулювання механізму захисту конкуренції.

Критерій оцінки ефективного механізму захисту конкуренції:

Функціонування ефективного механізму захисту конкуренції це основні умови здорового ринку [4]. При здоровому ринковому механізму відбувається стійке економічне зростання, яке призводить до збільшення ефективності виробництва, підвищення добробуту населення, скорочення безробіття та інше.

Дослідження ефективного механізму захисту конкуренції:

Для визначення ефективності роботи механізму захисту конкуренції треба проводити дослідження: прогнозування ситуації та моделювання розвитку ситуації, до яких можуть призвести різні варіанти їх вирішення

До макроекономічних проблем суспільства на пряму слід віднести гарантування функціонування ефективного механізму захисту конкуренції [5].

Для забезпечення здійснення заходів щодо захисту економічної конкуренції, крім передбачених законодавством механізмів, необхідна застосовувати такі механізми регулювання конкуренції:

1. Формування сприятливих умов і клімату довіри для господарюючих суб'єктів, що звертаються до Антимонопольного комітету України за допомогою оперативного реагування на отримані заяви про порушення, сигнали та публікації в засобах масової інформації.

2. Формування клімату неминучості застосування санкцій до господарюючих суб'єктів за порушення закону.

3. Співробітництво з органами державного управління та місцевого самоврядування; громадськими та міжнародними організаціями, які мають відповідну функціональну спрямованість, з метою формування сприятливого клімату для економічної конкуренції.

4. Забезпечення прозорості у діяльності, проведення прес-конференцій, співпраці із засобами масової інформації.

### Висновки

Концепція створення ефективного механізму захисту конкуренції дозволить забезпечити нормальне функціонування і постійний розвиток національної економіки. Це забезпечить задоволення потреб населення в благах, що відрізняються необхідними якісними і кількісними характеристиками. Тільки ефективний механізм захисту конкуренції

сприяє збільшенню обсягів виробництва одночасно з підвищенням якості виробленого блага і зниженням його ціни. Формування ефективного механізму захисту конкуренції стимулює перехід виробника на нові, більш продуктивні технології. Це, у свою чергу, активним чином впливає на темпи і масштаби науково-технічної революції і розвиток національної економіки.

### Список використаних джерел

1. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України від 30 квітня 2002 року.

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-III від 11 січня 2001 р. // ВВР. – 2001. – №12. – Ст. 64; Із змінами, внесеними згідно із Законами №380-IV (380–15) від 26 грудня 2002 р. // ВВР. – 2003. – №10–11. – Ст. 86; №762-IV (762–15) від 15 травня 2003 р. // ВВР. – 2003. – №30. – Ст. 247; №1344-IV (1344–15) від 27 листопада 2003 р. // [http://www.amc.gov.ua/monopoli/law\\_protect.html](http://www.amc.gov.ua/monopoli/law_protect.html)

3. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26 листопада 1993 р. – №3659-XII // Відомості Верховної Ради. – 1993. – №50. – Ст. 472; Із змінами, внесеними згідно із Законом №1907-III від 13 липня 2000 р. // Інфодиск ExpertLaw\71973; Законом №762-IV від 15 травня 2003 р. // Інфодиск ExpertLaw\135195.

4. Аткинсон Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник: Пер. с англ. / Э.Б. Аткинсон, Д.Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.

5. М. Портер Конкуренция. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2003. – 496 с.

6. Фатхутдінов, Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдінов. – М.: Видавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2002. – С. 316–317.

В.С. ГВОЗДЬ,

аспірант, НДІІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

## Пропозиції щодо зменшення негативного впливу зовнішніх шоків на економіку України

У статті запропоновано заходи економічної політики щодо зменшення впливу зовнішніх шоків і кризових явищ на економіку України у середньостроковій перспективі. Визначено основні напрями зменшення залежності вітчизняної економіки від цін на енергетичні ресурси.

**Ключові слова:** ВВП, експорт, імпорт, ціна, світовий ринок, глобалізація, зовнішні чинники, припущення.

В статті пропонується заходи економічної політики по уменьшению влияния внешних шоков и кризисных явлений на экономику Украины в среднесрочной перспективе. Определены основные направления уменьшения зависимости отечественной экономики от цен на энергетические ресурсы.

**Ключевые слова:** ВВП, экспорт, импорт, цена, мировой рынок, глобализация, внешние факторы, допущения.

*In the article the measures of economic politics are offered in relation to reduction to influence of external shocks and crisis phenomena on the economy of Ukraine in a medium-term prospect. Basic directions of reduction to dependence of home economy are certain from prices on power resources*

**Keywords:** GDP, export, import, price, world market, globalization, external factors.

**Постановка проблеми.** Значна залежність від зовнішньоекономічних факторів не тільки пов'язана з можливими майбутніми ускладненнями в економіці, а й консервує наявну нерациональну структуру виробництва, перешкоджає розвитку високотехнологічних галузей.

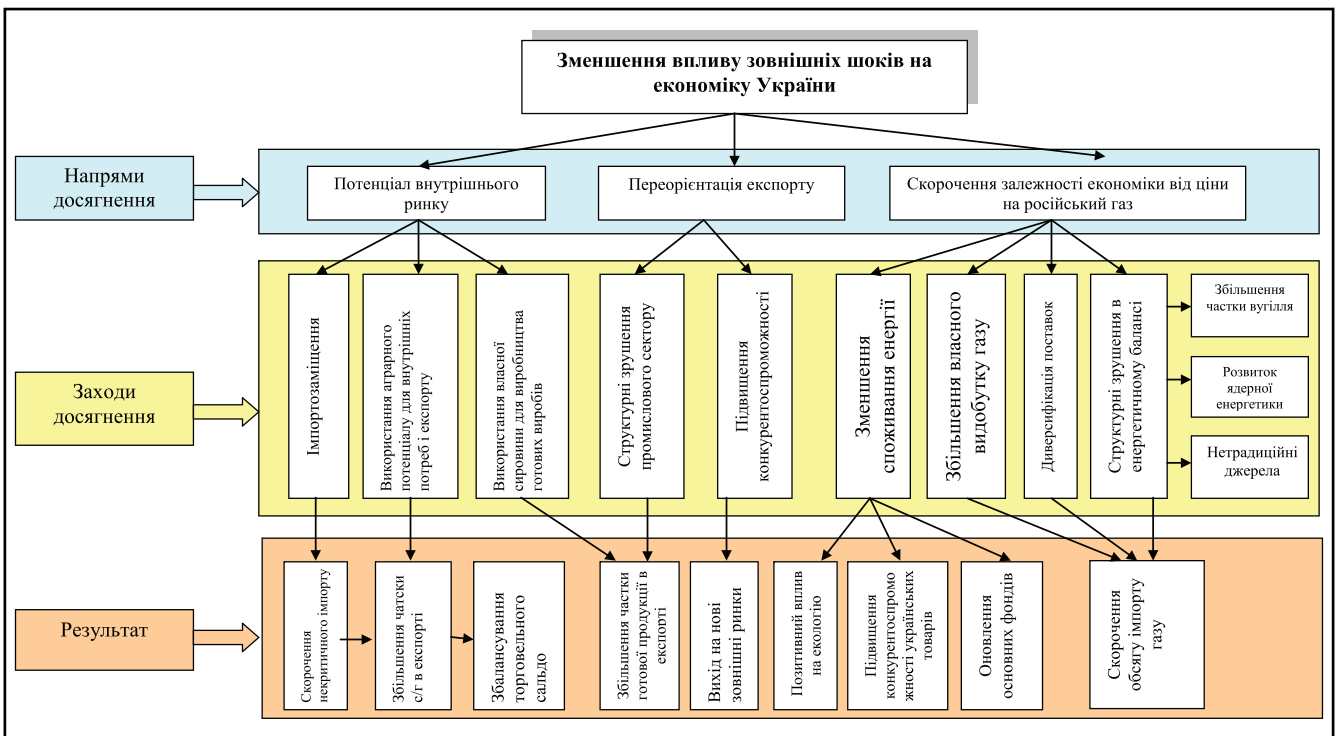
Сучасні тенденції розширення експорту за обмеженого внутрішнього попиту на продукцію вітчизняного виробництва та одночасної експансії імпорту (негативне сальдо торговельного балансу тримається протягом шести років) призвели до звуження можливостей експортноорієнтованої стратегії економічного зростання, що домінувала в попередні роки, тому необхідна концентрація зусиль на стимулюванні випереджаючого розвитку національного ринку як визначального напрямку політики економічного зростання.

Таким чином, ефективна зовнішньоекономічна діяльність у стратегічному плані має забезпечуватися структурно-збалансованими національними економіками з нормально функціонуючими реальними і міцними фінансовими секторами економіки, оптимальними пропорціями між виробництвом товарів і послуг, адекватним внутрішній та міжнародній соціально-економічній структурі, співвідношенням державного і приватного секторів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Результати багатьох заходів економічної політики викладені в працях вітчизняних науковців: В. Андрійчука, В. Базилевича, В. Беседіна, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, В. Гейця, Я. Жаліла, І. Манцуrowa, В. Новицького, Б. Панасюка, Б. Щукіна та інших.

**Мета статті.** Розробити заходи економічної політики щодо зменшення впливу зовнішніх шоків і кризових явищ на економіку України у середньостроковій перспективі. Визначити основні напрями зменшення залежності вітчизняної економіки від цін на енергетичні ресурси.

**Виклад основного матеріалу.** Нові тенденції у світогосподарській системі, пов'язані з її глобалізацією, поглибленням нерівності між розвинутими країнами і рештою світу, переструктуризацією світової економіки, яка визначатиметься зміцненням нових центрів сили і зміною інститутів світового економічного порядку, зростанням дефіциту енергоресурсів і, відповідно, їхньої вартості, підвищенням ролі інфраструктурних факторів у соціально-економічному розвитку, дедалі більш жорсткими умовами міжнародної конкуренції, яка охоплює не тільки товарні ринки, але й ринки капіталів, технологій і робочої сили, формують досить несприятливе середовище з огляду на економічні перспективи України. У таких умовах енергоємність вітчизняної економіки, нестабільність світової кон'юнктури щодо українських товарів експортної групи, відсутність чіткої стратегії відстоювання національних інтересів після приєднання до СОТ можуть стати фактором втрати конкурентних переваг, істотного уповільнення темпів росту ВВП при одночасному зростанні внутрішніх цін в Україні.



**Механізм зменшення впливу зовнішніх шоків на економіку України**

Джерело: побудовано автором

У зв'язку з цим у статті визначено, що економічна стратегія країни у подальшому має бути спрямована на вирішення головної проблеми – зменшення негативного впливу зовнішніх шоків та кризових явищ на економіку, за умови виконання трьох умов: 1) нарощення потенціалу внутрішнього ринку; 2) експортна товарна диверсифікація; 3) скорочення залежності української промисловості від цін на російський газ (див. рис.).

При цьому обізнаність щодо сили впливу зовнішніх факторів попиту та пропозиції на економічне зростання має бути підґрунтям розроблення ефективної політики стимулювання у відповідних сферах та за окремими важелями впливу.

Як показано на рисунку, вирішення проблеми залежності вітчизняної економіки від цін на енергетичні ресурси передбачає ряд кроків як тактичного так і стратегічного характеру, однак у середньостроковій перспективі можливі шляхи виходу з цієї проблемної ситуації виглядають таким чином:

1. Скорочення споживання енергії.
2. Диверсифікація постачання газу.
3. Збільшення власного видобутку.
4. Структурні зрушення в енергетичному балансі країни.

Щодо першого напрямку, то, безумовно, зменшення споживання енергії на одиницю ВВП має зменшити імпорتنу залежність країни. Цього можна досягти за рахунок впровадження нових технологій при виробництві палива та енергії, а також при їх споживанні у різних галузях економіки.

Цей шлях дозволить одночасно вирішити ще цілий ряд проблемних питань, а саме:

- підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів за рахунок зменшення енергетичної складової собівартості;
- провести оновлення значної частини основних фондів на основі впровадження нових ефективних технологій як в енергетиці, так і в економіці в цілому;
- зменшити шкідливі викиди у навколишнє середовище (що є дуже важливим при нинішній екологічній ситуації в країні).

Враховуючи євроінтеграційні пріоритети України, все це дозволить підняти її імідж та наблизити до європейських стандартів енергобезпеки, складові якої – енергоефективність та екологічна прийнятність – є пріоритетними в країнах ЄС.

Підвищення енергоефективності, що передбачає модернізацію комунального господарства, впровадження технологій електричного тепло акумуляційного обігріву та гарячого водопостачання, використання теплових насосів дозволить економити щорічно 1–2 млрд. куб. м газу. Крім цього, на думку експертів, потрібно добувати біогаз, який достатньо просто виділяти з відходів сільгоспвиробництва та з існуючих сміттєвих полігонів. Потенціал такого добування оцінюється в 3 млрд. куб. м у рік.

Безумовно, підвищення енергоефективності потребує значних коштів (для порівняння: для економії 10 млрд. куб. м газу потрібно витратити порядку \$660 млн. на заходи енергозбереження [1]). Закупівля ж цих обсягів газу, наприклад у Туркменістані, буде коштувати ~ \$740 млн. Якщо ж це буде диверсифікований газ, який буде постачатися по нових

транспортних коридорах, наприклад із Туркменістану по Транскаспійському коридору, ця сума збільшиться приблизно до \$1,05 млрд., з Ірану – до \$1,2–1,3 млрд.

Однак альтернативи російським поставкам газу в Україну фактично немає, оскільки поки що єдиним актуальним проектом залишається термінал по прийому зрідженого газу, який хочуть розмістити в Одесі. Уряд вже провів тендер на розробку техніко-економічного обґрунтування його побудови. Тому теоретично через 5–7 років наша країна зможе приймати до 10 млрд. куб. м зрідженого газу. Більшість експертів називають цей проект реальним, він потребуватиме \$1 млрд. Термінал зможе приймати зріджений газ з азербайджанського родовища Шах-Деніз-2, а за необхідності – з Катару, Єгипту, Алжиру.

Безумовно, цей шлях не вирішує повністю проблем диверсифікації, але значно зменшує обсяги необхідного імпорту і відповідно зменшує залежність країни та дозволяє економити кошти на закупівлю імпорту.

Збільшення власного видобутку газу є також одним із шляхів зменшення енергетичної залежності країни. На даний час Україна видобуває близько 20 млрд. куб. м газу. Ще близько 40 млрд. куб. м експортувала в 2010 році. Згідно з дослідженнями компанії IHS CERA, вже за 10–15 років обсяг видобутку може збільшитися до 60 млрд. куб. м, що покриє весь попит газу. Однак в 2012 році уряд готовий підвищити видобуток всього на 5%, тобто до 21 млрд. куб. м, хоча і планується в середньостроковій перспективі вийти на 27 млрд. куб. м. Серед перспективних родовищ називають шельф Чорного моря, оскільки вже закуплені дві плавучі бурові платформи. Для цього напрямку потрібно \$7 млрд.

Видобуток шахтного метану може стати додатковим джерелом наповнення газового кошика країни. Вугільні шахти України вважаються найбільш загазованими. Промислові запаси шахтного метану оцінюються близько 4 трлн. куб. м. Видобуток шахтного метану одночасно дозволить зменшити забруднення атмосфери, яке відбувається в результаті вентиляції шахт. Річний видобуток шахтного метану може становити близько 3 млрд. куб. м [2].

Покращення енергетичного балансу є ще одним із можливих шляхів зменшення енергозалежності країни та підвищення рівня її енергетичної безпеки [3]. Це можна зробити шляхом зменшення частки газу в енергетичному балансі за рахунок збільшення частки вугілля, запаси якого в країні є значними. А видобуток може бути збільшеним. Недоліком цього варіанту рішення проблем енергозалежності є екологічні та економічні перешкоди (собівартість вугілля значна, викиди в атмосферу при його спалюванні не є прийнятними). Шляхи подолання цих перешкод відомі, але також потребують значних капіталовкладень як для оновлення шахтних фондів та зменшення енергозатрат, так і для переведення ТЕС на нові технології спалювання вугілля, приблизно \$12 млрд.

Ще одним шляхом покращення ситуації є розвиток ядерної енергетики, але для цього потрібно вирішити проблему

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

створення власного ядерного паливного циклу або диверсифікувати постачання ядерного палива. У майбутньому вагомий внесок у вирішенні проблеми мають внести нетрадиційні джерела енергії, але для цього потрібен час, щоб ці технології стали економічно конкурентними із традиційними джерелами енергії. Вичерпання запасів традиційних енергоносіїв та відповідне підвищення цін на них поступово зрівняють шанси традиційних та нетрадиційних джерел енергії.

За підрахунками спеціалістів, заміна в металургійній промисловості технології мартенівської виплавки сталі на конверторну дозволить економити на рік майже півтора мільярда кубометрів газу. Понад 2,5 мільярди кубів можна зекономити, змінивши технологію доменної плавки чавуну. При виробництві будівельних матеріалів перехід з мокрого способу виробництва цементу на напівсухий і сухий зменшить енерговитрати на 25 відсотків. Модернізація газоперекачувальних агрегатів української газотранспортної системи, де наразі споживається 6 млрд. куб. м газу, дозволить зменшити витрати приблизно до 1 млрд. куб. м на рік. Якщо вдосконалити стан тепломереж, в яких на сьогодні втрати тепла становлять близько 30%, та вести належний облік і контроль за енергоресурсами, забезпечивши населення та підприємства лічильниками, то може виявитися, що власного газу в Україні достатньо.

Таким чином можна підрахувати ефект цих запропонованих напрямів зменшення енергозалежності України (див. табл.).

Далі розглянемо можливості товарної диверсифікації українського експорту у перспективі. Даний напрям зменшення залежності економіки України від зовнішніх шоків передбачає здійснення таких заходів:

1. Перебудова галузевої структури промислового сектору в напрямі розвитку високотехнологічних виробництв. З одного боку, високотехнологічний сектор здатний задовольнити внутрішній попит на наукоємні товари, які використовуються як безпосередньо споживачем, так і на виробництвах у традиційних галузях промисловості та підвищують їх ефективність. З іншого – вихід на зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією дозволить подолати структурні диспропорції у зовнішній торгівлі України товарами за рахунок підвищення рівня інтелектуалізації українського експорту, забезпечить максимальну реалізацію конкурентних переваг України.

2. Реформування індустріальних виробництв, які є розвинутими в Україні, зокрема, які на сьогодні забезпечують вагомую частину економічного зростання.

Головною метою тут є підвищення конкурентоспроможності таких виробництв на основі технологічного переоснащення підприємств та оптимізації структури продукції, що ними виробляється, зниження енергоємності виробництва тощо.

3. Розвиток та реалізація науково-технологічного потенціалу промисловості дозволить здійснити позитивні зміни у технологічній структурі промисловості шляхом подолання науково-технологічного відставання, що має здійснюватися в рамках переходу України до стратегії інноваційного прориву. Слід підтримувати інноваційну діяльність підприємств, у тому числі у рамках розвитку міжнародної кооперації, стимулювати попит на інновації та активне їх впровадження в промисловості, ліквідувати розрив між наукою і виробництвом, стимулювати комерціалізацію вітчизняних науково-технологічних розробок на вітчизняних підприємствах, забезпечити патентно-ліцензійну безпеку вітчизняних компаній.

4. Створення і функціонування конкурентоспроможних промислових структур, які мають представляти інтереси країни на зовнішніх ринках та інтереси промисловості у системі корпоративної соціальної відповідальності.

Механізмом підвищення конкурентоспроможності промислових структур є раціоналізація організаційно-правових форм господарювання, що дозволить зменшити операційні і транзакційні витрати, реалізувати конкурентні переваги, підвищити прибутковість підприємств, збільшити надходження до бюджету.

5. Розвиток фінансових механізмів забезпечення структурних змін у промисловому секторі з урахуванням посткризової динаміки фінансової системи держави сприятиме створенню передумов для розвитку і використання як традиційних, так і альтернативних фінансових механізмів.

Зокрема, це прогресуюче зниження реальних відсоткових ставок за кредитами для сфери зовнішньоекономічної діяльності і податкові стимули, податкове кредитування імпорту інвестиційного устаткування для створення технологічно досконалих виробництв, оскільки в розвинених країнах податкові стимули навіть перебільшують інвестиції: в Австралії податкові пільги складають 150% інвестицій, у Бельгії – 110%, також у багатьох країнах передбачено стовідсоткове виключення з оподаткованого доходу коштів, спрямованих на інновації.

6. Підтримування передових позицій у наукових дослідженнях і технологіях з ряду пріоритетних напрямів (галузі ракетно-космічної техніки, енергомашинобудування, нових матеріалів із заданими властивостями, мікроелектроніки,

### Очікувані результати заходів, спрямованих на скорочення енергозалежності

Заходи	2011 (факт)	2015 (прогноз)
	куб. млрд. м	
Власний видобуток	20	25
Імпорт зрідженого газу	–	9
Заміщення вугіллям	–	9
Енергозбереження та альтернатива	–	5
Імпорт з Росії	40	12
Сума	60	60

комп'ютерних та інженерних послуг, біотехнологій, нових методів отримання енергії та виробництво енергозберігаючого обладнання, впровадження технологій охорони навколишнього середовища.) шляхом створення потужних об'єднань вітчизняних підприємств однієї галузі, а також розвитку виробничої кооперації з відповідними фірмами Єврозоюзу, країн СНД та Азійско-Тихоокеанського регіону. Адже сьогодні високою є вірогідність нових технологічних проривів, які ґрунтуватимуться на відкриттях 1991–2000-х роках у біології, медицині, інформатиці, космічних дослідженнях, створенні нових матеріалів і джерел енергії.

Також необхідно докласти зусиль для збереження позицій українських виробників на ринках країн СНД. Важливість цих ринків підтверджується значною часткою цих країн у загальному експорті з України і тим, що вони є і, з урахуванням співвідношення ціна – якість, у близькій перспективі залишатимуться основними ринками збуту української продукції з високою доданою вартістю, насамперед продукції машинобудування.

І, нарешті, ще один виділений у статті напрям зменшення залежності від зовнішніх шоків – є використання потенціалу внутрішнього ринку, стимулювання імпортозаміщення.

За рахунок використання потенціалу внутрішнього ринку можливо упередити негативні прояви зовнішнього середовища. Розвинений внутрішній ринок здатен підтримувати життєдіяльність вітчизняної промисловості навіть в умовах катастрофічного скорочення споживання на зовнішніх ринках (що було продемонстровано у ході світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років у розвинутих країнах).

Однак на даний час в Україні у структурі реальної економіки на споживчий сектор припадає 19,7% ВВП, інвестиційно-інноваційний – 18,2%, енергосировинний – 23,8%, інфраструктурний – 19,7%. У розвинутих країнах на споживчий сектор припадає до 50% ВВП, на інвестиційно-інноваційний сектор – до 20% (передусім за рахунок удвічі більшої частки машинобудування), на енергосировинний сектор – до 7%, на сектор інфраструктури – до 30%. Відставання України обумовлено надто низькими частками споживчого сектору та сектору інфраструктури, надто великою часткою енергосировинного сектору. Проте найбільші проблеми – в інвестиційно-інноваційному секторі.

Розвиток внутрішнього ринку має відбуватися за рахунок забезпечення максимальної переробки вітчизняних сировинних матеріалів на українських підприємствах та утворенні замкнених циклів виробництва продукції з високим рівнем обробки та доданої вартості. Основним напрямом здійснення такої перебудови має бути утворення нових підприємств та максимально повне використання виробничого потенціалу існуючих. Утворення нових підприємств та інтегрованих виробничих ланок має вирішити актуальні проблеми української промисловості – подолання структурних диспропорцій, дисбалансів між попитом та пропозицією на внутрішньому ринку.

Це можливо здійснити виробивши інструменти економічного зростання, завдяки яким: 1) зростання здійснюється високими темпами, забезпечуючи подвоєння ВВП за 9–10 років; 2) піднесення супроводжується прогресивними структурними зрушеннями (тобто забезпечує диверсифікацію) й підвищує конкурентоспроможність країни; 3) зростання демонструє високі темпи і в середньостроковій, і довгостроковій перспективі, тобто є сталим; 4) забезпечує зближення за рівнем економічного розвитку з найбільш розвиненими країнами (тобто темп зростання є більш високим, ніж середньосвітовий або ніж темп зростання у найбільш розвинених країнах).

Забезпечення стабільних темпів розвитку економіки України в середньо- та довгостроковій перспективі потребує вирішення фундаментальних проблем:

- прискореного інвестування реального сектору економіки завдяки реалізації державних заходів щодо запровадження ефективних механізмів залучення коштів населення, доходів від приватизації та створення сприятливих умов для внутрішніх і прямих іноземних інвестицій;

- реалізації з боку держави ефективних інституційних перетворень у напрямі реформування інститутів власності, створення ринкової інфраструктури, розвитку корпоративного руху, підвищення ефективності виробництва та обміну, реалізації програми енергозбереження;

- проведення жорсткої бюджетної політики шляхом зміцнення бюджетної дисципліни, підвищення контролю за видатками, оптимізації пільгового оподаткування при зменшенні податкового тягара для виробників, вдосконалення системи державних закупівель;

- використання ефективних інструментів грошово-кредитної політики щодо забезпечення необхідної збалансованості монетарних і макроекономічних показників.

## Висновки

Таким чином, здійснення окреслених першочергових заходів економічної політики держави за трьома визначеними напрямками, що відповідають сучасним викликам глобалізації, дозволить знизити вразливість національної економіки до зовнішніх чинників, а також підвищити зовнішньоекономічну конкурентоспроможність України.

## Список використаних джерел

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу. Проект – 2003. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145–р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc

2. В шахту не за углем, а за метаном. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ngvrus.ru/story\\_1.shtml](http://www.ngvrus.ru/story_1.shtml)

3. Вербинский В., Земляной Н. Трансформация энергетических балансов в аспекте требований к энергетической безопасности Украины / Энергетическая политика Украины. – №2. – 2005.

# Рекомендації щодо визначення та оцінки продуктивності праці та капіталу

У статті досліджено ряд показників, що використовуються для виміру продуктивності праці та капіталу, розглянуто існуючі методологічні підходи щодо їх оцінки, запропоновано класифікацію показників продуктивності праці за рівнем економіки, економічним змістом та областю використання. У статті здійснено розрахунок продуктивності праці та капіталу на рівні економіки та визначено їх вплив на економічне зростання.

**Ключові слова:** продуктивність праці, продуктивність капіталу.

В статье исследован ряд показателей, используемых для измерения производительности труда и капитала, рассмотрены существующие методологические подходы к их оценке, предложена классификация показателей производительности труда по уровню экономики, экономическому содержанию и области использования. В статье осуществлен расчет производительности труда и капитала на уровне экономики и определено их влияние на экономический рост.

**Ключевые слова:** продуктивность труда, продуктивность капитала.

This article explores a number of indicators used to measure the efficiency of labor and capital are considered existing methodological approaches to their assessment, classification of labor productivity in terms of economics, economic content and area of use. The article presents the calculation of labor and capital at the economy and determined their influence economic growth.

**Постановка проблеми.** Вітчизняний та іноземний досвід свідчить, що дослідження проблем продуктивності завжди залишається актуальним – на всіх етапах економічного розвитку, соціального, політичного устрою тощо.

На сьогодні в Україні, після суттєвого спаду виробництва в кризовий період (2008–2009), першочерговим завданням стало підвищення темпів економічного зростання і відповідно визначення його стратегічного джерела та фундаментальних підходів до вибудовування механізму такого зростання.

Вказана обставина істотно підвищує вже традиційну актуальність дослідження продуктивності праці та капіталу, методів їх оцінки для визначення шляхів підвищення.

Питання продуктивності праці та капіталу вивчені вже досить широко, однак старі підходи в сучасних умовах багато в чому є непридатними. Поняття продуктивності факторів виробництва, методика їхньої оцінки, визначення критеріїв ефективності та результативності вимагає свого глибокого осмислення і обґрунтування, вироблення адекватних наукових і методичних підходів.

Крім того, необхідні певні корективи як в тлумаченні поняття продуктивності праці, так і пов'язаних з ним інших категорій і показників. Дослідження існуючих методологічних підходів доводить необхідність використання у вітчизняній практиці варіанту визначення та розрахунку продуктивності, який найбільш відповідає міжнародним стандартам та особливостям національної статистичної звітності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед вітчизняних науковців, що активно займаються дослідженням питань визначення та оцінки продуктивності праці та капіталу можна назвати: В. Беседіна [1], Н. Горшкову, І. Могілат, С. Кожем'якіну [2]. Зокрема, у роботах С. Кожем'якіної детально досліджено фактори, що впливають на продуктивність праці, розглянуто методи визначення продуктивності праці на мікро- та макрорівнях [3]. У свою чергу, І. Могілат досліджує питання стосовно визначення та оцінки продуктивності капіталу.

З огляду на вищезазначене, **метою** даної **статті** є узагальнення методичних підходів та розроблення інструментарію і алгоритму оцінки продуктивності праці та капіталу на основі наявної статистичної бази.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні існує ряд показників, що використовуються для виміру продуктивності праці. Вибір між ними залежить від мети виміру і в багатьох випадках – від наявності статистичних даних.

Згідно із СНР існує дві категорії працівників – наймані працівники та самозайняті. Статистика чисельності зайнятих ще потребує адаптації згідно з останньою редакцією КВЕД. На сьогодні існують технічні проблеми щодо показника чисельності зайнятих. Даний показник має враховувати загальну чисельність найманих працівників (68% у 2006 році від загальної чисельності зайнятих) та самозайнятих (32%). Ці пропорції не однакові по галузях економіки, частка самозайнятих особливо висока у сільському господарстві і торгівлі. Також існують деякі методологічні розбіжності між обстеженнями зайнятості та поточної статистики (тільки наймані працівники), аспекти «подвійної зайнятості», перерахунків у еквівалент повної зайнятості тощо.

Статистичні ряди даних по чисельності зайнятих та найманих працівників в цілому по Україні є навіть з 1960 року, а по галузях економіки (за секціями КВЕД) – з 2000 року.

Результат на макрорівні може вимірюватися різними показниками, головні з яких наведені в табл. 1. Там же наведені їх переваги і недоліки.

Далі виникає питання про одиниці виміру результату. Ними можуть бути:

– гривня як одиниця національної валюти;

Таблиця 1. Переваги і недоліки показників результату випуску на національному рівні

Назва показника	Умовне позначення	Переваги	Недоліки
Випуск	В	– враховує витрати поточної і колишньої праці; – співвідноситься з обсягами виробництва на макрорівні	Враховує проміжне споживання, яке не є кінцевим результатом
Валова додана вартість	ВДВ	– показує знову створений результат праці	Не враховує чисті податки на продукти, які є часткою результату
Валовий внутрішній продукт	ВВП	– враховує ВДВ і ЧПП; – є основним показником виміру результату у Системі національних рахунків; – широко використовується на практиці	Не враховує проміжне споживання

– долар США як одиниця, до якої прив'язана національна валюта і за якою обчислюється більшість операцій у міжнародних порівняннях і розрахунках;

– гривня в еквіваленті купівельної спроможності.

У залежності від мети аналізу всі вони можуть бути використані в економічних співставленнях і розрахунках.

Разом з рівнем національної економіки на макрорівні виникає необхідність аналізу, прогнозування і регулювання на рівні секторів економіки, галузей і регіонів, звідси показники результату повинні диференціюватися і по цих рівнях, а відповідно вони можуть найменуватися як валовий секторний продукт, валовий галузевий продукт (ВГП), валовий регіональний продукт (ВРП).

Що стосується назви ВГП, то на її користь свідчать такі її переваги [2], як простота в обчисленні та використанні, а також аналогія з ВВП і ВРП. Певні сумніви відносно прив'язки ВГП до колишнього поділу економіки на галузі не мають підстав, оскільки в самій назві ВГП слід мати на увазі, що ВГП обраховується за видами економічної діяльності, а ВЕД – це також галузь економіки у новій класифікації. Крім того, слід враховувати, що ВГП, як і ВЕД, обчислюється за «чистими», а не «господарськими» галузями.

Пропонуються також і інші назви цієї категорії, такі, наприклад, як:

- чистий продукт виду економічної діяльності;
- ВДВ у ринкових цінах;

– ВВП за видами економічної діяльності.

Проте перша названа категорія неточно відображає саму суть категорії і є незручною у використанні (довга назва), при використанні другої назви необхідно було б скрізь поряд з ВДВ дописати «в ринкових цінах» (крім того, це вартість, а не продукт), а у третьому випадку назва ВВП асоціюється з національним рівнем. Таким чином, перевагу слід віддати ВГП.

Одночасно для гармонізації загальноекономічних (ВВП) та галузевих показників чисельника продуктивності праці за ВГП Держкомстату слід вивчити можливість розрахунку галузевих показників ВВП – валового галузевого продукту у постійних цінах. Йдеться про необхідність розподілу різниці між ВВП і валовою доданою вартістю у основних цінах. Це два компоненти – послуги фінансових посередників та сальдо чистих податків на продукти, включаючи їх розрахунки у постійних цінах. Ця пропозиція базується на тому, що аналогічні розрахунки (перехід від ВВП до валового регіонального продукту) здійснюються Держкомстатом у поточних та постійних цінах для регіонів України.

У нашому випадку, коли обчислюється однофакторний показник продуктивності праці у знаменнику якого витрати ресурсів, кількість працівників або у режимі повної зайнятості – кількість відпрацьованого часу. В результаті дослідження існуючих методологічних підходів щодо виміру показників продуктивності праці пропонується здійснити їх

Таблиця 2. Показники продуктивності праці

Рівень	Показник	Область використання	Умовні позначення
Національна економіка	$\frac{ВВП_{\text{дол.}}}{Ч_{\text{нас}}}$ $\frac{ВВП_{\text{ррр}}}{Ч_{\text{нас}}}$ $\frac{ВВП_{\text{дол.}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВВП_{\text{дол.}}}{КЛГ_{\text{зайн}}}$	Міжнародні співставлення	$ВВП_{\text{дол.}}$ – ВВП в доларах США $ВВП_{\text{ррр}}$ – ВВП за паритетом купівельної спроможності $Ч_{\text{нас}}$ – чисельність населення $Ч_{\text{зайн}}$ – чисельність зайнятих $КЛГ_{\text{зайн}}$ – кількість відпрацьованих людино-годин зайнятими
	$\frac{ВВП_{\text{грн.}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВВП_{\text{дол.}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВВП_{\text{ррр}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВВП_{\text{грн.}}}{КЛГ_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВВП_{\text{ррр}}}{КЛГ_{\text{зайн}}}$	Внутрішні операції	
Види економічної діяльності	$\frac{ВП_{\text{грн.}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВП_{\text{дол.}}}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{(ВП_{\text{грн.}} + ЧПП_{\text{імп}})}{Ч_{\text{зайн}}}$ $\frac{ВП_{\text{грн.}}}{КЛГ_{\text{зайн}}}$	Для міжгалузевих порівнянь	$ВП_{\text{грн.}}$ – внутрішній продукт за видом економічної діяльності, що дорівнює валової доданої вартості плюс чисті податки на продукти за видами економічної діяльності $ЧПП_{\text{імп}}$ – чисті податки на продукти

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

класифікацію за рівнем економіки, економічним змістом та областю використання (табл. 2).

Так, перша група показників може бути використана на агрегованому рівні з метою міжнародних співставлень та внутрішніх операцій.

На агрегованому рівні ВВП надається перевага відносно випуску, оскільки він менше залежить від якої-небудь зміни співвідношення між витратами проміжної продукції і витратами праці або від міри вертикальної інтеграції. Щодо знаменника пропонується відносити до чисельності зайнятих в цілому по економіці або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими.

На рівні секторів економіки пропонується використовувати ВВП за секторами до чисельності зайнятих по секторах або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими за секторами.

Продуктивність праці за видами економічної діяльності слід розраховувати як відношення валової доданої вартості за видом економічної діяльності плюс чисті податки на продукти за видами економічної діяльності до чисельності зайнятих або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими за видами економічної діяльності.

На рівні регіональної економіки розрахунок здійснюється як відношення валового регіонального продукту до чисель-

Таблиця 3. Розрахунок показників продуктивності праці на рівні економіки

Роки	Продуктивність праці					
	$ВТП_{грн}/ЧЗ$	$ВВП_{грн}/ЧН$	$ВВП_{грн}/ЧЗ$	$ВВП_{грн}/КЛГЗ$	$ВДВ_{грн}/ЧЗ$	$ВДВ_{грн}/КЛГЗ$
2000	12339	3436	8430		7151	
2001	23059	4195	10224	6,15	9037	5,43
2002	25086	4685	11239	6,71	10014	5,98
2003	29941	5591	13259	7,9	11914	7,1
2004	39909	7273	17004	9,32	15424	8,45
2005	48145	9372	21347	11,78	18791	10,37
2006	57026	11491	25936	14,38	22871	12,68
2007	73045	15329	34105	18,89	29991	16,61
2008	98807	20546	45206	25,11	39299	21,83
2009	96854	19871	45233	25,13	39445	21,91
2010	115801	23911	54012	30,01	46376	25,76
Роки	$ІП_{ЧЗ} \frac{ВТП_t}{I_{ЧЗ}} = I_{ВТП}$	$ІП_{ЧН} \frac{ВВП_t}{I_{ЧН}} = I_{ВВП}$	$ІП_{ЧЗ} \frac{ВВП_t}{I_{ЧЗ}} = I_{ВВП}$	$ІП_{КЛГЗ} \frac{ВВП_t}{I_{ВВП}} = I_{КЛГЗ}$	$ІП_{ЧЗ} \frac{ВДВ_t}{I_{ВДВ}} = I_{ЧЗ}$	$ІП_{КЛГЗ} \frac{ВДВ_t}{I_{КЛГЗ}} = I_{КЛГЗ}$
2002	108,8	111,7	109,9	109,2	110,8	110,1
2003	119,4	119,3	118	117,7	119	118,7
2004	133,3	130,1	128,2	117,9	129,5	119
2005	120,6	128,9	125,5	126,4	121,8	122,7
2006	118,5	122,6	121,5	122,1	121,7	122,3
2007	128,1	133,4	131,5	131,4	131,1	131
2008	132,0	132,2	131,1	131,5	129,4	129,8
2009	98,0	96,7	100,1	100,1	100,4	100,4
2010	119,6	120,3	119,4	119,4	117,6	117,6

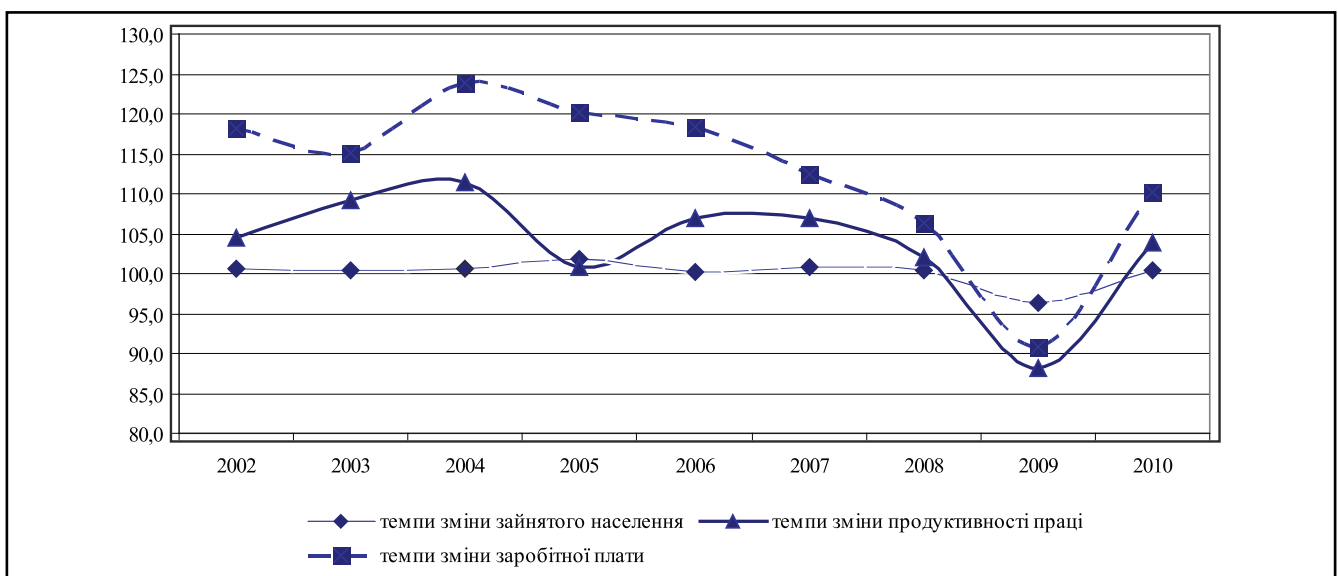


Рисунок 1. Динаміка продуктивності праці, заробітної плати та чисельності зайнятих

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату.

ності зайнятих регіону або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими регіону.

Розрахунки ми здійснювали в абсолютних показниках продуктивності праці та відносних показниках, що характеризують зміну продуктивності праці в часі (табл. 3).

Як видно з табл. 3, за всіма показниками розрахована продуктивність праці зросла з 2001 по 2010 рік більш ніж у п'ять разів, тобто методика показала майже однаковий результат за всіма наведеними формулами в табл. 2.

Після цього слід дослідити, за рахунок яких саме галузей вона зростала. Для цього скористаємося методикою оцінки продуктивності праці за видами економічної діяльності, наведеною в табл. 2.

Таким чином, отримано динаміку продуктивності праці, яку потім можна порівняти з динамікою заробітної плати та чисельністю зайнятого населення (рис. 1).

Як видно з рис. 1, темпи зміни продуктивності праці в Україні протягом досліджуваного періоду носила хвилеподібний характер, значно скорочуючись у кризовий 2009 рік, а заробітна плата її значно перевищувала у 2003–2007 роках, що доводить минулу відсутність прив'язки зростання доходів населення з продуктивністю.

Процедура визначення продуктивності капіталу та його впливу на економічне зростання така:

- побудова рядів основних засобів;
- аналіз коефіцієнтів оновлення та вибуття основних засобів;

– обчислення вартості основних засобів:

$$OZ_t = OZ_{t-1} + O_t - B_t,$$

де  $OZ_t$  – повна вартість основного капіталу в кінці року  $t$ ;

$O_t$  – оновлення основних засобів в році  $t$ ;

$B_t$  – вибуття основного капіталу в році  $t$ ;

- аналіз порівняння динаміки основних засобів та ВДВ галузей (ВВП);

- визначення віддачі від основних засобів ( $Воз=ВВП/OZ$ );
- оцінка впливу продуктивності капіталу на економічне зростання ( $ВВП=f(Воз)$ ).

Далі необхідно порівняти динаміку індексу фізичного обсягу основних засобів та динаміку індексу ВДВ. Падіння чи зростання ВДВ може супроводжуватися незначними змінами індексу основних засобів. Якщо така динаміка спостерігається, то пояснюється це тим, що вартість основних засобів не відображає у повній мірі процеси формування капітальних витрат, оскільки враховує повну їх

Таблиця 4. Розрахунок продуктивності капіталу

Роки	ВДВ (ВВП), темп зміни, %	Основні засоби, у % до попереднього року	Продуктивність капіталу (ВОЗ), темп зміни, %
2002	105,2	101,1	1,041
2003	109,6	103,3	1,061
2004	112,1	104,2	1,076
2005	102,7	103,7	0,990
2006	107,3	104,9	1,023
2007	107,9	106,1	1,017
2008	102,3	105,1	0,973
2009	84,9	102,6	0,827
2010*	104,2	100,3	1,034

\* Оцінка.

Джерело: розраховано за даними Держкомстату.

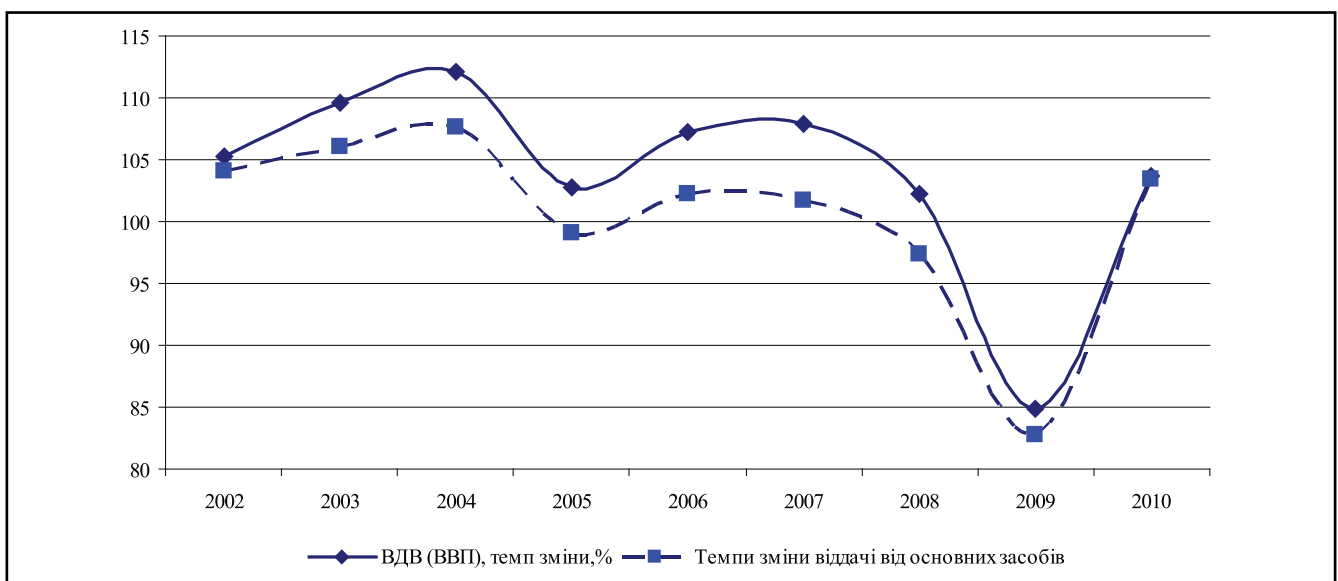


Рисунок 2. Динаміка зміни ВВП та віддачі від основних засобів

Джерело: побудовано за даними Держкомстату.

**Таблиця 5. Результати регресії залежності ВВП від продуктивності капіталу**

Dependent Variable: LOG(GDP_REAL)				
Method: Least Squares				
Date: 07/08/11 Time: 19:48				
Sample: 2002 2010				
Included observations: 9				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(OK_REAL)	1.009211	0.091989	10.97100	0.0000
C	-0.009857	0.423533	-0.023272	0.9821
R-squared	0.945039	Mean dependent var		4.636106
Adjusted R-squared	0.937187	S.D. dependent var		0.083104
S.E. of regression	0.020828	Akaike info criterion		-4.711927
Sum squared resid	0.003037	Schwarz criterion		-4.668100
Log likelihood	23.20367	F-statistic		120.3629
Durbin-Watson stat	0.864751	Prob(F-statistic)		0.000012

вартість, а не величину реально використаної у виробництві її частини.

У кінцевому висновку слід визначити вплив продуктивності капіталу на економічне зростання (ВВП/ВДВ за галузями), наскільки зміна продуктивності капіталу спричинює зміну результуючих показників за допомогою економетричного методу.

Розрахунок за даним підходом наведено в табл. 4.

Як видно з рис. 2, динаміка зміни віддачі від основних засобів повністю корелює з динамікою ВВП, що підтверджує доцільність оцінки впливу досліджуваного показника на ВВП, яку можна здійснити, побудувавши функцію  $ВВП = f(B_{os})$ .

Застосувавши програмний пакет EViews.6, було отримано лог-рівняння, результати регресії, наведеної в табл. 5:

$$LOG(GDP\_REAL) = 1.0092 * LOG(OK\_REAL) - 0.00986, (1)$$

Як показує рівняння 1, зміна віддачі від основних засобів на 1% спричиняє зміну ВВП на 1,0092%, тобто була знайдена еластичність ВВП від продуктивності капіталу.

**Висновки**

Розглянуті методичні положення щодо оцінки продуктивності праці та капіталу в Україні базуються на наявній статистичній базі, містять показники, що розраховуються у вітчизняній статистиці, та дозволяють здійснити факторний аналіз розвитку економіки.

Вибір між показниками, що використовуються для виміру продуктивності праці залежить від мети виміру і в багатьох випадках – від наявності статистичних даних. У зв'язку з цим для оцінки на макрорівні обрано показники результату: випуск товарів та послуг, валовий внутрішній продукт, валова додана вартість, хоча на агрегованому рівні надається перевага ВВП відносно випуску, оскільки він менше зал-

ежить від якої-небудь зміни співвідношення між витратами проміжної продукції і витратами праці або від міри вертикальної інтеграції. Щодо знаменника пропонується відносити до чисельності зайнятих у цілому по економіці або кількості відпрацьованих людино-годин зайнятими.

Оцінка продуктивності капіталу має здійснюватися за визначеним алгоритмом, починаючи з побудови рядів основних засобів, аналізу їх оновлення та вибуття, а надалі – визначення віддачі від основних засобів. Оцінка впливу продуктивності капіталу на економічне зростання довела, що вартість основних засобів не відображає у повній мірі процеси формування капітальних витрат, оскільки враховує повну їх вартість, а не величину реально використаної у виробництві її частини.

Динаміка зміни віддачі від основних засобів повністю корелює з динамікою ВВП, що підтверджує доцільність оцінки впливу досліджуваного показника на ВВП.

**Список використаних джерел**

1. Беседін В.Ф. Методологічні аспекти щодо розрахунку продуктивності праці на агрегованому та галузевому рівнях / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожем'якіна, І.М. Могілат // Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. – К.: НДЕІ. – 2009. – С. 9–20.
2. Могілат І., Горшкова Н., Кожем'якіна С. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка та фактори впливу на них. Економіка України. Вид. «Преса України». №8. – К. – 2009. – С. 4–16.
3. Кожем'якіна С.М. Вимір і розрахунок сукупної продуктивності праці на макроекономічному рівні: методичні аспекти // Збірник наукових праць. НДЕІ Мінекономіки України. – Вип. 7–8. – 2009. – С. 74–79.

# Глобальна технологічна трансформація початку XXI століття та перспективи науково-технологічного розвитку України

*Здійснено аналіз характеру та очікуваних наслідків глобальної на початку XXI століття. Досліджено технологічні пріоритети та особливості політики управління технологічними змінами в розвинутих країнах, надано рекомендації щодо пріоритетів та інструментарію стратегічного планування розвитку індустрії високих технологій в Україні.*

**Ключові слова:** технологічна трансформація, управління технологічними змінами, індустрія високих технологій.

*Проанализированы характер и ожидаемые последствия глобальной технологической трансформации в начале XXI века. Исследованы технологические приоритеты и политика управления технологическими изменениями в развитых странах, даны рекомендации по приоритетным направлениям и инструментам стратегического планирования развития индустрии высоких технологий в Украине.*

**Ключевые слова:** технологическая трансформация, управление технологическими изменениями, индустрия высоких технологий.

*The analysis of the nature and expected effects of the global technological transformation in the beginning of XXI Century have been made. Technological priorities and policies to manage the technological changes in developed countries have been studied; the recommendations on the priorities and strategic planning tools for the development of high technology industry in Ukraine have been done.*

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття українська економіка так само як і більшість економік світу знаходиться під впливом істотної зміни факторів розвитку, які протягом останніх 30–40 років забезпечували економічне зростання, загальний підйом продуктивності праці, покращення умов життя населення та можливості розвитку багатьох нових індустріальних країн, тобто «безпрецедентно довшу еру процвітання».

За висновками міжнародних організацій [1, 2] та багатьох експертів [3, 4], світ знаходиться на початку великої технологічної трансформації, обумовленої глобальними викликами, насамперед ресурсно-кліматичними, вичерпанням продуктивності існуючих технологій та їх повільним оновленням, недостатньою ефективністю систем управління розвитком на глобальному і національному рівнях. Розгортання з 2008 року фінансової, економічної та продовольчої

криз, яке охопило велику кількість країн у всіх регіонах світу, є непрямим свідченням такої технологічної трансформації, яку називають третьою промисловою революцією.

У відповідь на ці виклики країни – технологічні лідери, підтримані такими міжнародними організаціями, як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародне енергетичне агентство (МЕА), намагаються забезпечити керований розвиток новітніх технологій та прискорити їх комерціалізацію, підвищуючи одночасно ефективність існуючих технологій та процесів. Здійснюється удосконалення організаційно-економічних засад національних науково-технологічних та інноваційних систем, посилення координації технологічної, інноваційної та індустріальної політики.

Україна, хоч і з запізненням, також розпочала рух у напрямі підвищення ефективності системи підтримки технологічних зрушень, зокрема у сфері наукової, інноваційної діяльності та трансферу технологій. У 2011 році затверджено оновлені пріоритетні напрями науково-технічної та інноваційної діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Пріоритетним напрямом трансформації економіки України та її окремих галузей присвячено значне коло робіт українських вчених, зокрема [5, 6]. Обґрунтування пріоритетів технологічного та інноваційного розвитку здійснювалося колективами ЦДНТП ім. Г.С. Доброва та УкрІНТЕІ під час виконання двох Державних програм прогнозування науково-технологічного розвитку: на 2004–2006 та 2008–2012 роки [7]. Результати досліджень за цими програмами було покладено в основу затвердження пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної діяльності відповідними законами України [8]. Однак обидві програми не були профінансовані повністю, припинені достроково і не забезпечили створення постійно діючого форуму для надання узагальнених відповідей на сучасні виклики технологічної модернізації в Україні.

Що стосується інструментарію стратегічних оцінок, планування і впровадження сучасних передових технологій та виробництв, то проект закону про державне стратегічне планування, яким запроваджуються довгострокові стратегічні плани розвитку України та прогнози науково-технологічного розвитку для їх обґрунтування, у липні 2012 року ще знаходився на розгляді у Верховній Раді України. Як наслідок схвалені постановами Кабінету Міністрів України у

2011 році Державна програма інноваційно-інвестиційної діяльності до 2014 року та Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього виробництва до 2015 року не забезпечені дієвим інструментарієм впровадження. Державні цільові програми у сфері науково-технічного розвитку та розвитку галузей економіки, яких на сьогодні понад 30, фінансуються не повністю, є більш декларативними, ніж орієнтованими на результат.

Загальним результатом є швидке скорочення технологічної та інноваційної спроможності галузей української промисловості та економіки в цілому.

**Мета статті.** Оцінка спроможності України до розвитку передових технологій в умовах нових глобальних викликів та надання рекомендацій з удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку високих технологій, зокрема обґрунтування пріоритетних напрямів, інструментарію стратегічного планування, комерціалізації впровадження технологій та інновацій.

**Виклад основного матеріалу.** Тим радикальним змінам в економічному та технологічному розвитку, що відбуваються на початку XXI століття, вчені-економісти надають різні визначення: третя промислова революція, зелена енергетична революція, п'ята технологічна революція, шоста довга хвиля економічного розвитку М. Кондратьєва. Це означає, що склалися всі передумови для стурбованості вчених та політиків щодо наслідків проходження глобальною економікою через «пляшкову горлянку» – період максимального навантаження на природні ресурси та пік людської винахідливості – період криз. Разом із тим різні терміни визначають відмінності у трактуванні перехідних процесів.

Термін «промислова революція» відноситься до всеохоплюючого підйому, який інколи називають «зеленою революцією», «революцією ефективності» та фундаментальною трансформацією у бік «зеленого капіталізму». МЕА називає цей підйом «глобальною енергетичною революцією», акцентуючи увагу на створенні нової енергетичної архітектури як ключової передумови розвитку у XXI столітті [9]. М. Яніке та К. Якоб вважають, що ця промислова революція покликана здійснити радикальні та раптові, але довготривалі зміни не

лише в енергетичній і матеріальній базі виробництва, а у всіх секторах промисловості та на всіх рівнях суспільства [4].

У своєму дослідженні «Третя промислова революція: рішення щодо кризи ресурсно-інтенсивного зростання» автори висловлюють думку, що поточна криза ресурсно-інтенсивної моделі зростання одночасно відкриває можливості для нової моделі розвитку на засадах лідерства екологічно-безпечних та ресурсно-ефективних технологій, нових базисних інновацій та відповідних структурно-економічних зрушень, а також соціальних реформ у напрямі перерозподілу доходів для підвищення якості людського потенціалу, удосконалення інструментарію державного управління: податкового-бюджетної політики, регуляторних норм і стандартів, стимулювання інновацій та трансферу знань. Відмінність цієї революції від попередніх проявляється не тільки у домінуючих технологіях та енергетичних ресурсах, а й у характері суспільства та ролі держави в управлінні трансформацією (табл. 1).

На думку авторів доповіді, після довгої фази технологічних інновацій у напрямку заміни викопних джерел енергії та вичерпаних сировинних матеріалів, яка розпочалася з першої нафтової кризи 1973 року, попереду фаза радикального прискорення трансформації для формування нової технологічної бази з домінуванням інформаційно-комунікаційних, біотехнологій, більш чистих технологій, мікроелектроніки, нових матеріалів тощо. Вона має бути проведена у стислі строки – протягом 30–40 років, враховуючи нагальність глобальних ресурсних, демографічних та кліматичних викликів. Для цього необхідно радикально змінити рамкові умови.

Попередні промислові революції також були пов'язані зі зміною енергетичних ресурсів як основної бази виробництва: перша – з використанням вугілля як основного енергетичного ресурсу, а друга – з приєднанням до вугілля нових джерел: нафти та електроенергії. Разом із тим перша через нові вимоги щодо вільної торгівлі, розвитку ринків та розподілу праці призвела до «ліберальної революції» зі зміцненням прав буржуазії та громадян в управлінні розвитком. Друга промислова революція через перехід до масового виробництва призвела до «соціальної революції», яка принесла розвиток парламентської демократії, суспільства масо-

**Таблиця 1. Характерні риси промислових революцій [4, с. 5]**

	<b>I промислова революція: приблизно 1780 –</b>	<b>II промислова революція: приблизно 1890 –</b>	<b>III промислова революція: приблизно 1990 –</b>
Домінантні технології та сировинні матеріали	Паровий двигун, ткацький верстат, виробництво заліза	Електроенергія, хімія, двигун внутрішнього згорання, збиральний конвеєр, синтетичні матеріали	ІКТ, мікроелектроніка, новітні матеріали, відновлювані сировинні матеріали, більш чисті технології, біотехнології, рециклінг
Домінуючий енергоресурс	Вугілля	Вугілля, нафта, ядерна енергія	Відновлювані види енергії, енергоефективність
Транспорт/ комунікації	Залізниця, телеграф	Автомобіль, аероплан, радіо, телебачення	Високошвидкісні залізничні системи, Інтернет, мобільні телекомунікації
Суспільство/ держава	Буржуазія, свобода торгівлі, конституційна держава	Масове виробництво, масове суспільство, парламентська демократія, держава добробуту	Громадянське суспільство. Глобалізація, глобальне управління
Ключові країни	Англія, Бельгія, Німеччина, Франція	США, Японія, Німеччина	ЄС, США?, Китай, Японія?

вого споживання, підвищення мінімальних соціальних стандартів тощо.

В обох випадках нові підходи до зростання були знайдені через конкуренцію між старими та новими технологіями, між старою і новою парадигмами промислового виробництва, через конфлікт між партіями, соціальними групами та ідеологіями. Аналогічно, на думку авторів, третя промислова революція є не тільки широкою хвилею інноваційних змін, це є типовий інноваційний конфлікт, який проявляється у боротьбі між потужними старими галузями виробництва, що мають значні фінансові ресурси, державні субсидії та нерідко політичну владу, але здебільшого ігнорують радикальні інновації, та новими галузями – втілювачами передових ресурсно-продуктивних технологій та інновацій, дружніх до довкілля та людського життя.

Цей конфлікт ми сьогодні спостерігаємо в Україні та інших пострадянських державах, які стоять перед необхідністю трансформувати свої структурно-депресивні виробництва та систему управління інноваційним розвитком для збереження позицій на світових ринках, але не в змозі подолати опору старих галузей та кланів.

Відома дослідниця довгострокових процесів економічного та технологічного розвитку Карлота Перес, підтримана академіком РАН Сергієм Глазьевим, розглядає як рушій довгострокового економічного розвитку технологічні революції, які відбуваються кожні 50–60 років і супроводжуються масштабними технологічними зрушеннями та глобальними потрясіннями в економічній та фінансовій сферах [10].

За К. Перес технологічна революція – це потужний кластер нових і динамічних технологій, продуктів та галузей, спроможний викликати підйом в економіці і породити довгострокову тенденцію розвитку. Це сукупність тісно пов'язаних технічних інновацій, яка включає низьковитратний ресурс широкого використання – нерідко джерело енергії, інколи ключовий матеріал, а також нові продукти і процеси та нову інфраструктуру. Кожна нова технологічна революція (ТР) викликає зміну техніко-економічної парадигми (ТЕП) – моделі найкращої ділової практики, що складається з всеохоплюючих технологічних та організаційних принципів, які віддзеркалюють найбільш ефективний спосіб втілення революції для модернізації економіки. Через свою ТЕП кожна технологічна революція встановлює нову глобальну планку підвищення продуктивності (табл. 2).

Сприятливі умови для нової технологічної революції виникають в період, коли потенціал попередньої є близьким до вичерпання. Для прийняття нової ТР та її парадигми необхідно, щоб суспільство прийняло її «здоровий глузд», створило необхідну інфраструктуру та інші інститути і навчилася освоювати новий потенціал. Технологічні революції та парадигми розвиваються за траєкторіями, які загалом відповідають логістичній кривій будь-якої інновації. Вони включають фази:

– налаштування – період швидкого зростання і бума інновацій у нових галузях;

– швидкого розповсюдження – розквіту нових галузей, технологічних систем та інфраструктур, масованих інвестицій і зростання ринків;

– швидкого зростання і повного розповсюдження інновацій і ринкового потенціалу;

– досягнення зрілості, ринкового насичення та виникнення загроз для підтримки зростання та прибутку, які супроводжуються зниженням динаміки ТР.

Переломний період між фазами становлення та розповсюдження/розгортання, як правило, характеризується сильною рецесією, яка створює передумови для інституційної реструктуризації та переорієнтації економіки на перспективний напрям зростання. В цей період виникає агресивне інвестування венчурним капіталом нових галузей та інфраструктур, яке супроводжується появою пухирів на фондовому ринку.

На думку дослідниці, світ зараз знаходиться на переломній стадії п'ятої технологічної революції, в надрах якої визрівають технології нової техніко-економічної парадигми: біотехнології, біоелектроніка та нанотехнології.

Наведене групування технологічних революцій, так само як і підходи до групування технологічних укладів С. Глазьева [11], базуються на результатах досліджень великих циклів економічної кон'юнктури російського економіста Миколи Кондратьєва. Згідно з теорією М. Кондратьєва світ на початку XXI століття проходить через третю, завершальну, стадію довгої хвилі розвитку сучасної техногенної цивілізації, яка розпочалася наприкінці 70-х років XX століття і завершується у 20-х роках XXI століття. Її максимум прийде на поточне десятиліття.

Кожна довга технологічна хвиля базується на своєму комплексі взаємопов'язаних макротехнологій, який представники російської школи називають технологічним укладом (ТУ), а К. Перес – кластером. І коли цей комплекс технологій добігає меж свого розширення, показуючи низьку продуктивність, інвестори розпочинають вивільняти фінансовий капітал з виробничих ланцюгів, намагаючись вкласти його у розвиток перспективних технологій та виробництв. Міцніе прошарок нових швидко зростаючих революційних підприємств, які впроваджують нові технології, залучаючи до цього процесу потужний потік фінансового капіталу.

Дослідження російських вчених підтверджують висновок про те, що перехід до шостого ТУ здійснюється через чергову технологічну революцію, яка кардинально підвищує ефективність основних напрямів розвитку економіки. За оцінками академіка С. Глазьева, наразі шостий ТУ виходить з ембріональної фази розвитку у фазу зростання [12]. Вже визначився перелік макротехнологій VI ТУ, до якого увійдуть нанотехнології, біотехнології на базі досягнень генної інженерії, нова медицина, нове природокористування, воднева та екологічно безпечна відновлювальна енергетика, глобальні інформаційні мережі, принципово нові види транспорту.

Разом із тим контури нового ТУ хоча й визрівають у надрах попереднього, зрозумілі лише вузькому колу спеціалістів. У такі періоди важливу роль для оцінки потоків інвести-

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Таблиця 2. Технології, галузі та техніко–економічні парадигми окремих технологічних революцій**

Технологічна революція	Нові технології та галузі	Техніко–економічна парадигма
<b>ПЕРША</b> (з 1771 року) Промислова революція. Великобританія	Механізована текстильна промисловість. Ковані машини	Фабричне виробництво, механізація. Продуктивність/економія часу. Прив'язка транспорту до водних шляхів. Локальні мережі
<b>ДРУГА</b> (з 1829 року) Епоха пару та залізниці. Початок у Великобританії далі континентальна Європа та США	Парові двигуни і машини (із заліза, працюючі на вугіллі). Видобування заліза та вугілля. Будівництво залізниць та рухомого складу. Парова енергія для багатьох галузей, у т.ч. текстильної	Економія на агломерації/промислові міста/національні ринки. Промислові центри з національними транспортними мережами. Прогрес на базі ефекту масштабу. Стандартні деталі. Парова енергія. Взаємність переміщення (машин і транспортних засобів)
<b>ТРЕТЯ</b> (з 1875 року) Епоха сталі, електроенергії та важкої промисловості. США та Німеччина перехоплюють ініціативу у Великобританії	Дешева сталь (особливо бесемерівська). Повний розвиток парового двигуна для сталевих кораблів. Основна хімія та цивільна інженерія. Папір і пакування. Електроприлади. Мідь і кабелі Консервована і пляшкова їжа	Гігантські будівлі (сталь). Економія за рахунок масштабу заводів /вертикальна інтеграція. Доступна енергія для промисловості. Наука як засіб виробництва. Всесвітні мережі та імперії (вкл. картелі). Універсальна стандартизація. Запровадження звітності для контролю та ефективності. Великий масштаб для лідерства на світовому ринку /успішність малого бізнесу на локальному ринку
<b>ЧЕТВЕРТА</b> (з 1908 року) Епоха нафти, автомобіля і масового виробництва. США з розповсюдженням на Європу	Масовий випуск автомобілів. Дешева нафта та нафтові палива. Нафтохімічні продукти (синтетичні). Двигун внутрішнього згорання для автомобілів, тракторів, літаків, танків, електроенергія. Використання електроенергії вдома. Заморожена та охолоджена їжа	Масове виробництво/масові ринки. Економія на масштабі виробництва/ горизонтальна інтеграція. Стандартизація товарів. Інтенсивне використання енергетичних ресурсів (нафта як основа). Синтетичні матеріали. Функціональна спеціалізація/ ієрархічні піраміди. Централізація/ великі міста–передмістя. Національна міць, всесвітні угоди та конфронтація
<b>П'ЯТА</b> (з 1971 року) Епоха інформації та телекомунікацій. США (розповсюджується на Європу та Азію)	Інформаційна революція: – дешева мікроелектроніка; – комп'ютери, програмне забезпечення; – телекомунікації; – засоби управління; – біотехнологія та нові матеріали, що управляються комп'ютерами	Інтенсивне використання інформаційних ресурсів (ІКТ, мікроелектроніка). Децентралізована інтеграція/ мережеві структури. Знання як капітал (не уречевлений). Диверсифікація, адаптивність. Сегментація ринків /ринкові ніші. Економія на масштабі і спеціалізації. Глобалізація/взаємодія між глобальним і локальним. Внутрішня, зовнішня кооперація/ кластери. Миттєвий зв'язок і взаємодія

Джерело: Перес К. *Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 223 с. – С. 38, 43.*

цій та структурних зрушень в економіці грають дослідження перспективних напрямів розвитку макротехнологій нового технологічного укладу.

Такі дослідження охоплюють методи технологічного форсайту, конструювання сценаріїв розвитку з урахуванням припущень щодо зміни попиту на технології та пропозиції первинних ресурсів, а також інструментарій стратегічного планування інвестицій у розвиток технологій з урахуванням їх життєвого циклу.

Усі країни–технологічні лідери здійснили протягом останніх років форсайтні дослідження пріоритетних напрямів та оцінки перспектив технологічного та інноваційного розвитку терміном щонайменше до 2020 року або до 2025 року.

За висновком американської корпорації RAND, глобальна технологічна революція забезпечує інтеграцію розвитку у біо–технологіях, нанотехнологіях, технології матеріалів та інформаційних технологіях, що здійснюється прискореними темпами

(конвергенція). Перелік провідних технологічних напрямів, представлений в аналітичній доповіді 2006 року «Глобальна технологічна революція 2020», включає 16 кластерів або напрямів застосування топ–технологій (наведено у табл. 3).

У доповіді Національної розвідувальної ради США 2009 року «Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир» наведено характеристику технологічних проривів до 2025 року та підтримуючих їх технологій [13] (табл. 4).

Результати згаданих досліджень покладені в основу Стратегії розвитку економіки США під назвою «Стратегія американських інновацій: забезпечення нашого економічного зростання і процвітання». Оприлюднена у вересні 2009 року та оновлена у лютому 2011 року, стратегія визначає завдання для реалізації трьох стратегічних пріоритетів [14]:

- інвестування у будівельні блоки американських інновацій;
- сприяння ринковим інноваціям;
- каталізація проривів для національних пріоритетів.

**Таблиця 3. Провідні технологічні напрями або топ-технології**

Технології	Рівень розвитку
1. Дешева сонячна енергія	Низький
2. Бездротовий зв'язок для сільської місцевості	
3. Генетично модифіковані зернові	
4. Технології фільтрації та очищення води	
5. Дешево автономне забезпечення домашніх господарств	Середній
6. Методи швидкого детектування біосубстанцій	
7. Скорочення відходів і токсичних речовин на виробництві	
8. Радіочастотна ідентифікація продуктів та індивідуумів	
9. Гібридні транспортні засоби	Високий
10. «Цільове постачання» лікарських препаратів до органів і тканин	
11. Покращені методи діагностики та хірургії	Дуже високий
12. Квантова криптографія	
13. Засоби доступу до інформації «завжди та всюди»	
14. Виробництво тканин живих організмів для імплантації	
15. Універсальні сенсори для забезпечення безпеки	
16. Носильні комп'ютери (у вигляді одягу, прикрас, тощо)	

Джерело: RAND Corporaion Report «The Global Technology Revolution 2020: In-Depth Analyses, 2006.

**Таблиця 4. Головні технологічні прориви у світовій економіці до 2025 року**

1. Широке використання комп'ютерів	Доступне підключення і мережі по всьому світу через наступне покоління Інтернету («Інтернет речей»); технології для розміщення, ідентифікації, відстеження і контролю предметів на відстані, включаючи сенсорні мережі, ідентифікацію радіочастот, вмотивовані сервери
2. Технологія «чистої води»	Низка розвинутих технологій для енергетично ефективних дій з чистою і використаною водою, зокрема мембранний біореактор, використання хімічних властивостей наноматеріалів
3. Технологія збереження енергії	Широкий спектр матеріалів і технік збереження енергії з використанням в різних системах, в технологіях з використанням енергії з відновлюваних джерел енергії, тощо
4. Технологія «чистого вугілля»	Різні комбінації процесів уловлювання та скорочення у викидах CO <sub>2</sub> та блокування викидів в атмосферу, перетворення вугілля у синтетичний горючий газ, а газу – у різного роду вуглеводні
5. Біогеронтотехнологія	Нові технологічні засоби для ідентифікації і лікування хвороб, компенсації втрати спроможностей при старінні: удосконалення біосенсорів, вплив на структуру ДНК, ДНК-ліки, забезпечення повністю цільової дії ліків
6. Технології підвищення людських пізнавальних спроможностей	Біо- та інформаційні технології, що обіцяють покращання людських пізнавальних (когнітивних) та інтелектуальних функцій на кожній стадії життя людини
7. Технології підвищення сил людини	Механічні та електронні системи, що забезпечують фізичні спроможності людини. Включають зйомні екзоскелети, що використовують сенсори, інтерфейси, енергосистеми та приводні засоби-активатори
8. Сервісна робототехніка	Роботи і автоматичні засоби для непромислового застосування, використовують значну кількість забезпечуючи технологій, як твердих (сенсори, приводи, системи живлення), так і м'яких (програмне забезпечення)
9. Технологія біопалива	Технології для виробництва етанолу з рослинної маси (злаки, цукрова тростина) та біодизельного палива з відходів виноградних кісток та сої, мікрководоростів

Джерело: [13].

У напрямі розвитку індустрії високих технологій згаданою стратегією передбачено розгортання революції чистої енергетики, подвоєння до кінця 2012 року постачання відновлювальних джерел енергії, інвестування у передові автомобільні технології, розбудову сучасної фізичної інфраструктури та мереж. Передбачається запуск проривних технологій для обробної промисловості з метою забезпечення самодостатності американської економіки. Значні інвестиції здійснюються у програми з наноелектроніки, акумулювання сонячної енергії, в новітні медичні технології.

Для сприяння інноваційному підприємництву передбачаються зменшення податків на малий бізнес у 17 разів; забезпечення безперешкодного доступу до капіталу, сприяння

у комерціалізації результатів досліджень, а також інвестування на підтримку регіональних кластерів.

Дослідження з передбачення технологічного та інноваційного майбутнього Великобританії, здійснене Форсайт-центром (Foresight Horizon Scanning Centre) у 2010 році, ідентифікувало 53 технології, які вірогідно будуть важливі для країни у 2020 році з урахуванням чинних конкурентних переваг, майбутніх потреб та розміру потенційних ринків. Ці 53 технології згруповані у 28 кластерів, з яких визначені сім особливо важливих міждисциплінарних трансформаційних сфер [15] (табл. 5).

Особливістю систем стратегічного планування країн-технологічних лідерів є тісний взаємозв'язок між результатами

Таблиця 5. Кластери перспективних трансформаційних технологій Великобританії

Напрямок трансформації	Зміст завдань
1. Промислове виробництво за запитом. Завдання – повернути частку в 15% в структурі економіки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сервісізація – отримання доданої вартості від інтеграції постачання виробленої продукції разом з послугами;</li> <li>• розподілене виробництво: від логістики «точно за графіком» до виробництва за запитом (у т.ч. персоналізована продукція);</li> </ul>
2. Розумна інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> <li>• розумні електричні мережі, побудовані відповідно до вимог ВЕ (відновлюваної енергетики), мікрогенерації і розумних вимірювань;</li> <li>• більша роль сенсорних мереж з наданням бізнес можливостей для компаній Великобританії;</li> <li>• поглинання старої інфраструктури новими користувачами</li> </ul>
3. Друга інтернет–революція	<ul style="list-style-type: none"> <li>• більша роль держави для збільшення інвестицій в інфраструктуру Інтернету, забезпечення доступу громадян: «Інтернет як право»;</li> <li>• поза традиційними функціями з регулювання держава має підвищити трансформаційний вплив Інтернету на громадян та компанії Великобританії – забезпечувати новими і потужними засобами роботи з документами, базами тощо</li> </ul>
4. Трансформація енергетики	<ul style="list-style-type: none"> <li>• До 2020 року забезпечити генерування більшості енергії з ВЕ, енергії хвиль, мікрогенерації та біопалив.</li> <li>• Підвищення спроможності зберігати енергію в розподілених системах, зростання потреби у паливних комірках, розумних мережах.</li> <li>• В ядерну енергетику мають прийти більш економічні та безпечні технології.</li> <li>• Технології уловлювання та збереження вуглецю</li> </ul>
5. Внесок нових матеріалів у низько вуглецеве майбутнє	<ul style="list-style-type: none"> <li>• потенційна можливість нових матеріалів в допомозі у зменшенні обсягів використання енергії та емісії CO<sub>2</sub> (так само продуктивно як використання пластиків на початку ХХ століття);</li> <li>• міцні, легкі структурні матеріали для будівництва та засобів транспорту</li> </ul>
6. Відновлювана медицина	<ul style="list-style-type: none"> <li>• буде драйвером зростання за умови подолання дослідницьких, регуляторних та фінансових викликів;</li> <li>• стовбурові клітини мають найбільший потенціал у сфері відновлюваної медицини та можуть очікувати на широке застосування у середині 2020х років;</li> </ul>
7. Інтелектуальна власність – стратегічний національний актив	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хоча Великобританія є значним виробником знань, вартість цієї інтелектуальної власності (ІВ) недооцінюється.</li> <li>• Інноваційне середовище має надати більше можливостей ніж ті загрози, які пов'язуються із захистом ІВ.</li> <li>• Можливості Великобританії як міжнародного центру з практики законодавства у сфері ІВ разом з її міцними позиціями у бізнесі та фінансових послугах є недовикористаним джерелом конкурентних переваг</li> </ul>

передбачення, довгострокового прогнозування пріоритетних напрямів технологічного та інноваційного розвитку і формуванням стратегічних документів розвитку країни, які підкріплені фінансовими ресурсами та є обов'язковими для моніторингу, виконання, оцінок результативності.

У Великобританії стратегія бізнес–інновацій на 2011–2015 роки є складовою частиною Плану для зростання, прийнятого новим урядом у 2011 році, оскільки ставка у реалізації завдань з прискорення технологічного розвитку країни робиться саме на бізнес–сектор [16]. Окрема програма присвячена стратегії розвитку новітніх технологій на 2010–2013 роки (Enabling Technologies and Industries), які є найбільш ризикованими з точки зору отримання швидких результатів та віддачі на вкладені інвестиції, але мають надати більший поштовх країні на шляху підвищення конкурентоспроможності. Як правило, це технології на відстані від 7 до 15 років від ринку, які, однак, мають комерційні перспективи. Таким технологіям необхідно пройти весь життєвий цикл від зародження наукової ідеї до розвитку демонстратора, його впровадження та успішного поширення на ринку.

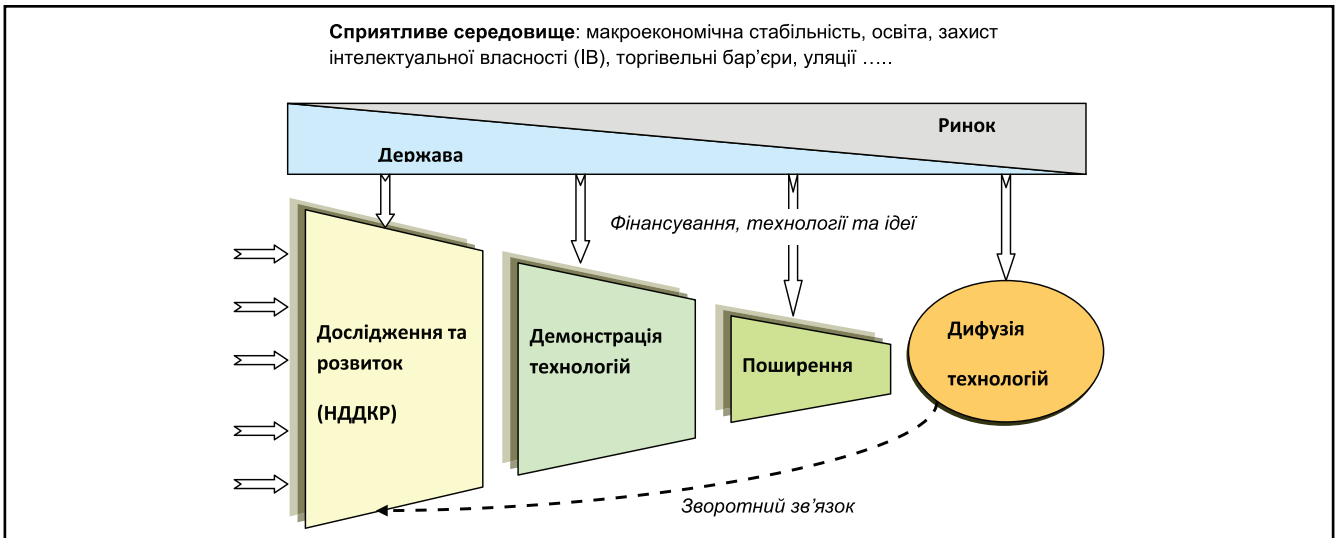
Цей процес не можна пускати на самоті, як зазвичай робиться в Україні. В розвинутих країнах процесу комерціалізації створених технологій надається велике значення. А з

боку держави підтримується спроможність національних інноваційних систем забезпечувати безперешкодний для бізнесу рух таких технологій.

В умовах сучасних інтерактивних систем інновацій, які підживлюють процес комерціалізації результатів наукових досліджень та забезпечують поступове зменшення вартості технологій протягом всього інноваційного ланцюга, життєвий цикл технології охоплює чотири етапи (див. рис.). Серед них:

- наукові дослідження і розробки, які забезпечують подолання технічних бар'єрів, скорочення витрат та отримання більш–менш визначеного результату;
- демонстрація можливостей технології шляхом створення демонстраторів – демонстраційних заводів та обладнання (нерідко потрібна державна підтримка);
- впровадження – успішна технічна експлуатація, яка однак потребує фінансової підтримки (інколи регуляторної) для подолання цінових бар'єрів;
- етап конкурентоспроможності та поширення на ринках, інколи може вимагати довгострокових стимулів для отримання додаткових переваг над старими технологіями та інфраструктурою.

Якщо на першому етапі вирішальну роль у розвитку технології грає держава, то на другому зростає роль бізнесу, а



**Життєвий цикл технології та джерела фінансування розвитку**

на третьому ключову роль у поширенні та впровадженні технології грають великі компанії. Європейський Союз та інші розвинуті країни пішли шляхом створення різних технологічних платформ, в яких велику організуючу роль грають бізнес-асоціації. Вони, до речі, є й великими інвесторами на стадіях впровадження технологій та доведення їх до ринку.

Найбільший досвід у цьому плані отримано в розвитку чистих енергетичних технологій, враховуючи їх роль центрального ресурсного ядра будь-якої промислової революції, а також глобальні завдання щодо зменшення викидів вуглецю CO<sub>2</sub> у зв'язку з їх негативним впливом на зміну клімату.

Європейський досвід надає приклади вдалого спільного використання методів технологічного передбачення, сценарного аналізу, технологічних платформ та технологічних дорожніх карт для обґрунтування цільових завдань щодо розвитку новітніх енергетичних технологій до 2020 року та обсягів інвестицій, потрібних для їх впровадження по всьому інноваційному ланцюгу – від досліджень та розвитку, створення демонстраційних зразків, поширення на ринку до впровадження (ДРДВ) [17]. В ЄС для розроблення та імплементації Стратегічного плану з енергетичних технологій (SET-плану) створено єдину інформаційну систему, яка обслуговує процеси формування, впровадження та коригування 9 ТДК, включених до SET-плану.

Іншим важливим напрямом розвитку сучасних технологій є їх спрямування на вирішення завдань із забезпечення розвитку в рамках відновлювально-поглинальних спроможностей планети, тобто сталого екологічно-безпечного зростання. Прошарок екобезпечних чистих технологій великий – від технологій з пом'якшення клімату до технологій очищення води, рециклінгу та відновлювальної енергетики. На думку багатьох експертів, наступна хвиля інноваційних зрушень має бути зеленою і призвести до впровадження більш чистого виробництва і зеленої промисловості.

Боротьба між новим і старим підходами та технологіями в багатьох країнах та секторах економіки є достатньо гострою.

В Україні небажання старих «коричневих» галузей і виробництв втратити свою безкоштовну сировинну базу та ренту обумовлює низький рівень інноваційної та технологічної спроможності практично всіх галузей і неготовність розбудувати ефективну інноваційну систему. В Україні промисловість відповідає за близько 40% загального обсягу кінцевого споживання енергоносіїв, 51% викидів забруднюючих речовин у повітря та 37% викидів вуглецю, а енергоемність ВВП удвічі більша, ніж у країн-сусідів. Все це веде до погіршення стану здоров'я людей та віддзеркалюється у поступовому зниженні рейтингу України за Індексом розвитку людського потенціалу. Тому країні вкрай потрібна стратегія технологічної модернізації з орієнтацією на впровадження більш чистих сучасних технологій та масових екологічних інновацій.

### Висновки

1. Завдяки системному підходу до вирішення проблеми технологічного оновлення у багатьох країнах відбувається серйозна концентрація інтелектуальних та фінансових ресурсів на найбільш перспективних, але витратних напрямках досліджень та інновацій. Це вимагає стратегічних підходів до розроблення планів і програм та посилення їх координації на стадії як розроблення, так і реалізації.

2. В Україні необхідно відпрацювати технологію систематичного розроблення і коригування довгострокових прогнозів та програм науково-технологічного розвитку, які базувати на результатах форсайтних досліджень з оцінки готовності та спроможності української економіки до перебудови технологічної бази, а також більш глибоких інституційних зрушень, які супроводжують промислову революцію.

3. Доцільно запровадити програму стратегічних маркетингових досліджень з використанням напрацьованих світовою практикою інструментів: технологічного форсайту, технологічних платформ, технологічних дорожніх карт та моделей прогнозування інвестицій у розвиток і впровадження технологій. Обов'язковою є орієнтація на кінцеві результати.

4. Під час визначення напрямів технологічної модернізації української економіки і прийняття рішень щодо розвитку та впровадження нових технологій важливо глибоко проаналізувати декілька альтернативних сценаріїв розвитку з урахуванням сучасних умов міжнародної співпраці. Слід погодитися з К. Перес про небезпеку попадання у пастку наздоганяючого розвитку, якщо країна приймає рішення щодо освоєння технологій, норм та інститутів старої техніко-економічної парадигми. Така країна завжди буде відставати від технологічних лідерів і неспроможна зробити технологічний прорив, який вдалося здійснити Китаю та Індії.

5. Звідси доцільною є змішана стратегія, яка охоплює елементи наздоганяючої модернізації з використанням технологій інформаційно-комунікаційної парадигми, де в нас є значний потенціал щодо розвитку, та випереджаючого розвитку технологій нового ТУ, де також є недовикористаний потенціал (біотехнології, новітні матеріали).

6. Значний потенціал розвитку є у екологічно чистих технологій та екологічних інновацій, які отримали нове життя і новий імпульс напередодні Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо+20», що відбулася 20–22 червня 2012 року у Ріо-де-Жанейро. Однак у багатьох країнах та секторах економіки гостро постає питання конкуренції між традиційними «коричневими» та новими «зеленими» технологіями, яким потрібно завоювати ринки та споживачів. Обґрунтування інструментів та програм переходу до зеленої економіки вимагає серйозних модельних розрахунків з урахуванням технічних характеристик найкращих доступних технологій, які вже напрацьовані окремими країнами. В їх фінансовій підтримці, здешевленні та просуванні на ринки визначальна роль належить державній політиці та міжнародній співпраці під керівництвом ООН та інших міжнародних організацій. Без цього неможливо забезпечити прискорення промислової або технологічної революції.

#### Список використаних джерел

1. Обзор мирового экономического и социального положения, 2011 год. Великая зеленая техническая революция. ООН, Нью-Йорк, 2011. – [режим доступу]: <[www.undesa.org/wess](http://www.undesa.org/wess)>.

2. Energy Technology Perspectives – Scenarios and Strategies to 2050. – OECD/IEA, 2010. – [режим доступу]: <http://www.iea.org>.

3. Rifkin Jeremy, The Third Industrial Revolution: How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World (Exerpt). Palgrave Macmillan 2011.

4. M. Janicke, K. Jakob, A Third Industrial Revolution. Solutions to the crisis of resource-intensive growth. – Environmental Research Cen-

tre, Freie Universitat Berlin. – С. 5. – [режим доступу]: <http://web.fu-berlin.de/ffu>.

4. Геець В.М. Стратегія інновативно-інноваційного розвитку // Україна у вирі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: «Основа», 2006. – С. 287–352.

5. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.

6. Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки. Постанова КМУ №1118 від 11 вересня 2007 р. – [режим доступу]: <[www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)>.

7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 №3715-VI. – [режим доступу]: <<http://www.rada.gov.ua>>.

8. Перспективы энергетических технологий. Сценарии и стратегии до 2050 г. ОЭСР/МЭА, 2010. – [Електрон. ресурс] / Публикация МЭА. Краткое содержание на рус. – [режим доступу]: <<http://www.iea.org>>

9. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 223 с. – С. 35–40.

10. Глазьев С.Г. На пороге шестого технологического. 07 декабря 2009 г. – [режим доступу]: <<http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev1.jpg>>

11. Глазьев С.Г. «Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике». – Доступный за: <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm#Kr335>.

12. «Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир». Доклад Национального разведывательного Совета США. Серия «Мировой порядок». Москва. Изд-во «Европа», 2009.

13. A Strategy for American Innovation: Securing Our Economic Growth and Prosperity. [Електрон. ресурс] / Публикация Администрации Президента США. – Доступный з: <<http://www.whitehouse.gov/innovation/strategy>>

14. Technology and Innovation Futures: UK Growth Opportunities for the 2020s. Foresight Horizon Scanning Centre, Government Office for Science. 2010. – [режим доступу]: <<http://www.bis.gov.uk/foresight>>

15. Concept to Commercialization. A strategy for business innovation, 2011–2015 / Technology Strategy Board. Published May 2011. – [режим доступу]: <[www.innovateuk.org](http://www.innovateuk.org)>

16. The European Strategic Energy Technology Plan/ Towards a low-carbon future. European Union, 2010. – доступный з: <http://settis.europa.eu/>

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.В. ДИКИЙ,  
к.е.н., доцент, докторант, Київський національний університет будівництва та архітектури

## Сучасна парадигма організаційно-економічного механізму функціонування державно-приватного партнерства

*У статті досліджено сутність державно-приватного партнерства, зокрема концесію як одну з форм його реалізації, зарубіжний досвід та необхідність впровадження концесій при реалізації вітчизняних інвестиційних проектів.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, концесія.

*В статье исследована суть государственно-частного партнерства, в частности концессия как одна из форм его реализации, зарубежный опыт и необходимость внедрения концессий при реализации отечественных инвестиционных проектов.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессия.

*In this paper the essence of public-private partnerships, in particular as a concession to ds forms of its realization, international experience and the need for the introduction of concessions for the implementation of domestic investment projects.*

**Keywords:** public-private partnership concession.

**Актуальність досліджень** даної теми полягає в нагальності потреби якнайшвидшого та найефективнішого застосування механізму ДПП, використовуючи для цього форми та підходи, а також обираючи об'єктами партнерських відносин ті галузі та сфери, що пройшли перевірку на результативність та ефективність за кордоном.

**Метою статті** є виділення існуючих проблем, що стали перешкодою на шляху розвитку державно-приватного партнерства в Україні та пошук їх альтернативних рішень.

### **Цілі статті:**

1. Огляд особливостей існуючих форм, моделей та підходів у сфері застосування державно-приватного партнерства.

2. Оцінювання інвестиційно-інноваційного середовища в державі як базової «платформи» для формування механізму ДПП.

3. Дослідження найефективніших сфер застосування ДПП у світі та необхідних важелів та інструментів для цього в Україні.

4. Виділення системних проблем держави, що є серйозною перешкодою для впровадження партнерства в Україні, та шляхи їх подолання.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні в Україні наукові дослідження, що розглядали б організаційно-методичні засади розвитку інвестиційного партнерства держави та бізнесу та розкривали механізм залучення бізнесу до реалізації інфраструктурних проектів, практично відсутні. Розробкою проблем підвищення ефективності бюджетних інвестицій в Україні займалися С. Буковинський, І. Запатріна, Б. Кваснюк, В. Комаров, І. Луніна. Проте їх дослідження, відображаючи такі важливі питання, як ефективність бюджетних інвестицій, вплив державних видатків на економічний розвиток тощо, не розкривають багатосторонніх аспектів взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері із застосуванням механізму інвестиційного партнерства.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Роботи науковців, які досліджують питання щодо доцільності використання державної або приватної власності в інфраструктурній сфері, ґрунтуються на положеннях кейнсіанської, неокласичної теорії та теорії інституціоналізму. Прихильники кейнсіанської теорії наголошують на недосконалості ринку і необхідності державного втручання в економічні процеси. За неокласичною теорією, державі відводиться лише непрямая стабілізуюча роль. Теорія інституціоналізму розглядає категорію інституту як основу соціально-економічного розвитку. Інвестиційне партнерство держави та бізнесу ґрунтується на поєднанні елементів різних теорій. Механізм інвестиційного партнерства держави та бізнесу передбачає, що держава виступає замовником послуг, які генерує інфраструктурний проект, і саме держава визначає рамкові умови такого співробітництва. Але для того, щоб проект було реалізовано ефективно, держава створює для приватного сектора можливість прийняття управлінських рішень, пов'язаних із процесом реалізації проекту. Об'єкт залишається у державній власності, держава здійснює постійний моніторинг, і у разі зловживань з боку бізнесу таке співробітництво може бути зупинено – тобто загроза корупції з боку бізнесу зводиться до мінімуму. В той самий час інфраструктурний проект реалізується у конкурентному середовищі, що створює стимул до втілення інновацій у проект і приводить до ефективності в якісному наданні кінцевих послуг.

В умовах глобалізації державно-приватне партнерство виступає важливим інструментом економічного, господарського зростання та підтримання міжнародних соціальних зв'язків. Процес інтеграції України до європейської економічної спільноти відкриває нові можливості для пошуку майбутніх інвесторів, у тому числі і закордоном.

Тому наявність іноземних інвесторів поряд із вітчизняними в процесі впровадження механізму державно-приватного партнерства є досить поширеним. Найбільш широкого застосування з боку іноземних інвесторів дістали сфери інженерних комунікацій, транспортна, будівельна та ін.

Залучення механізмів державно-приватного партнерства у сфері будівництва є однією з найбільш перспективних і пріоритетних та однією з найбільш розповсюджених проектів партнерства закордоном.

Активне застосування механізму державно-приватного партнерства насамперед залежить від пристосованості, гнучкості та відповідності існуючих форм ДПП до сучасних умов впровадження проектів.

Звичайно, основним критерієм при виборі тієї чи іншої форми співпраці між державою та бізнесом постають завдання, що вирішуються в рамках ДПП.

Відповідно до цілей ДПП виділяють організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У більшості випадків використовують форми, що базуються на перевагах різноманітних моделей та їх поєднання.

До організаційних моделей відносять концесії. Виділяють такі моделі фінансування: комерційне наймання; оренда; всі види лізингу; проектне фінансування.

Найбільш розповсюдженою моделлю при впровадженні проектів в інфраструктурній галузі національного масштабу стали концесії. Концесійні угоди виникають там, де існує потреба у великих обсягах інвестицій і нових технологіях в сфері менеджменту, що можуть залучатися із приватного сектору при проведенні будівельних робіт, модернізації та управління об'єктами інфраструктури.

Вагомою перевагою для державного бюджету від застосування механізму інвестиційного партнерства держави та бізнесу є зменшення поточних витрат бюджету та заміна їх на ряд майбутніх зобов'язань. Коли держава домовляється з приватним сектором щодо побудови та функціонування об'єкту, бюджетні витрати держави переносяться на певний термін до початку функціонування проекту. Таким чином, держава переносить строк витрат разом із певними ризиками. Якщо проект є самоокупним, тобто витрати фінансуються через стягнення плати за надані послуги безпосередньо зі споживачів, то майбутні зобов'язання держави суттєво зменшуються. Застосування такої форми взаємодії, як інвестиційне партнерство держави та бізнесу, допомагає уряду вирішувати фіскальну дилему: цей механізм дозволяє збільшувати інвестиції в інфраструктурні проекти, не змінюючи визначену межу соціальних зобов'язань чи державного боргу. Негативним у застосуванні концепції інвестиційного партнерства держави та бізнесу є те, що такий механізм є достатньо витратним, що викликано двома причинами: великими витратами на тендерну процедуру та дорожньою фінансових ресурсів приватного сектору.

В Україні усвідомлюється необхідність залучення бізнесу до проектів, які традиційно вважалися прерогативою виключно держави. В Основних напрямках бюджетної політики на 2012 рік урядом декларуються наміри поєднання бюджетного інвестування та формування сприятливих умов для широкомасштабного приватного інвестування. Характер інституційного середовища, в якому реалізується механізм інвестиційного партнерства держави та бізнесу у розвинених країнах, суттєво відрізняється від умов, що існують в Україні. Основною перепорою для успішної реалізації концепції є інституційні ризики, які пов'язані з відсутністю політико-економічної стабільності в країні, постійно змінюваним законодавством та механізмами регулювання інвестиційної діяльності. Погане розуміння концепції інвестиційного партнерства держави та бізнесу державним сектором у поєднанні з незнанням механізму організації та управління нею є ще однією перепорою для розвитку даної моделі в Україні.

Класифікація договорів та схем ДПП побудована також для потреб податкового законодавства, адже проекти досить часто передбачають складні розрахунки між бюджетом та підприємцем, крім того, субсидії та пільги. Розповсюдженою класифікацією, що використовується в США до проектів,

що передбачають будівництво інфраструктурних об'єктів містить наступні категорії наведені на схемі.

Вищенаведені підходи до ДПП дозволяють виділити такі механізми:

1. Контракти на послуги. Приватна сторона постачає. Експлуатує та підтримує активи протягом короткого періоду часу. Ризики несе державний сектор.

2. Операційні контракти (функціонування якого полягає в керуванні об'єктом державним сектором. Ризики несе державний сектор.

3. Лізингові контракти (сутність полягає в купівлі чи оренді активів у держави приватним сектором. Після чого він модернізує, оновлює і експлуатує без передачі права власності державі): придбання-будівництво-експлуатація (BBO); лізинг-розвиток-експлуатація (LDO); додаток (WAA).

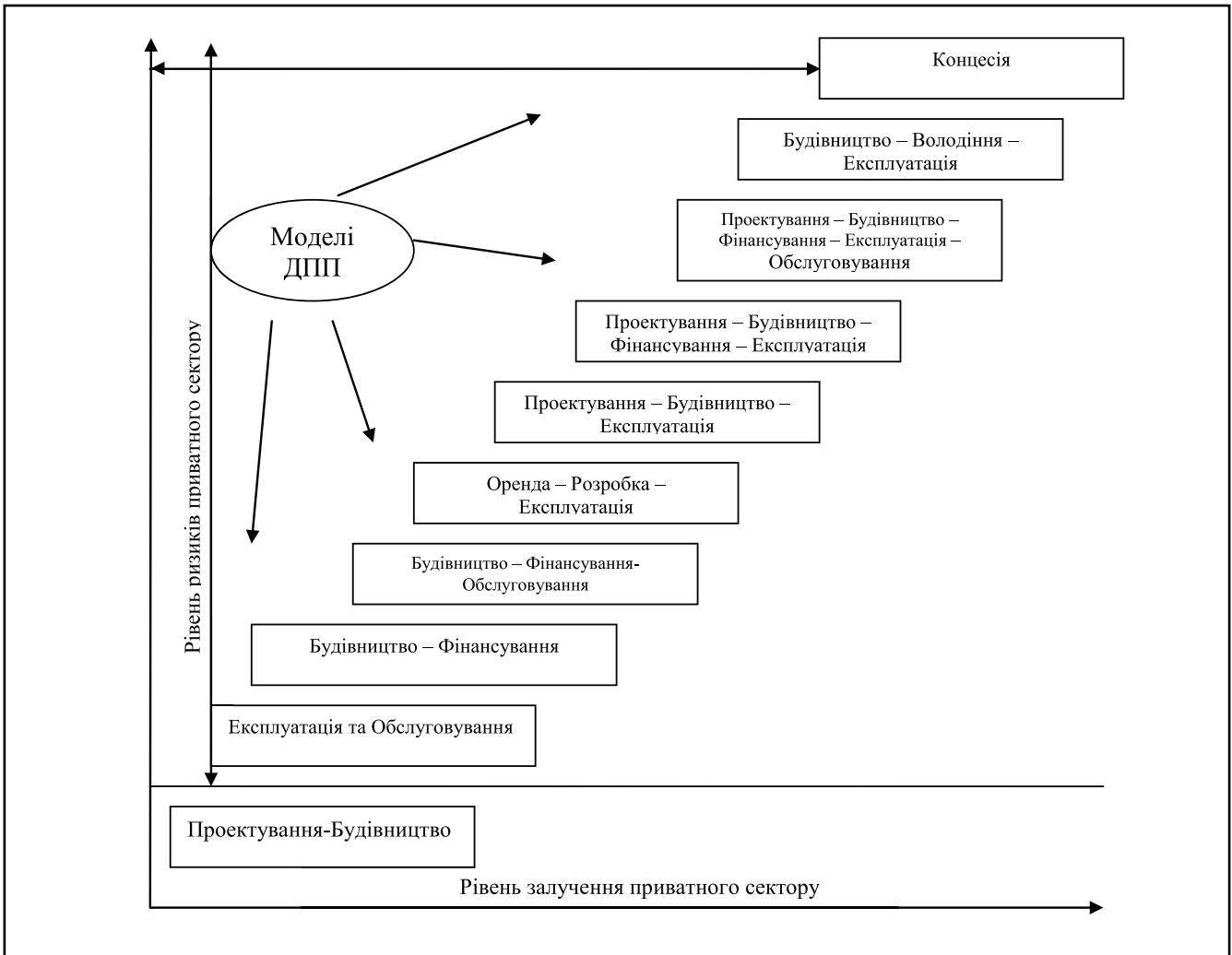
4. Будівництво-експлуатація-передача (BOT) сутність якого полягає в тому, що приватний сектор проводить проектні роботи та проводить будівельні роботи на об'єкті, потім експлуатує його та через певний проміжок часу передає об'єкт у власність держави: (будівництво-оренда-володіння-передача (BROT); будівництво – володіння – експлуата-

ція – передача (BOOT); будівництво – лізинг – експлуатація – передача (BLOT).

5. Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація (DBFO) сутність якого полягає в тому, що приватний сектор проектує, будує, володіє, розвиває, експлуатує, управляє при цьому без обов'язків передавати об'єкт у власність держави: будівництво-володіння – експлуатація (BOO); будівництво – розвиток – експлуатація (BDO); проектування – будівництво – менеджмент – фінансування (DCMF).

Концесія являє собою специфічну форму партнерських відносин, що склалися між державою та приватним партнером. Її особливість полягає в тому, що при реалізації партнерами певного проекту за державою залишається право власності, хоча муніципалітет вповноважує приватного партнера діяти від його імені при впровадженні проекту та забезпеченні його повноцінного функціонування. При цьому за користування державною власністю концесіонер вносить плату на умовах, що викладені в договорі. Володіє продукцією, що вироблена концесією концесіонер.

Сьогодні можна виділити, що найменше, три види концесій: на існуючі об'єкти інфраструктури; на будівництво нових



**Види державно-приватного партнерства: розподіл ризиків та приватного сектору**

Джерело: The Canadian Council for Public-Private Partnerships [7].

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

та модернізацію об'єктів; передача об'єктів державної власності в управління приватними компаніями.

У розвинених країнах та багатьох країнах із перехідною економікою механізм інвестиційного партнерства держави та бізнесу став дієвим інструментом, який держава ефективно використовує для розв'язання таких актуальних проблем, як залучення значних додаткових фінансових ресурсів та задоволення внаслідок цього потреб населення та бізнесу у високоякісних послугах. Тобто поєднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектора дозволяє підвищити ефективність інфраструктурних проектів та використати потенціал, який знаходиться в розпорядженні суспільства.

За змістом інвестиційне партнерство держави та бізнесу є багатоаспектним складним процесом, який складається з багатьох стадій і передбачає системне визначення необхідного переліку послуг, вимог до їх якості та кількості, платіжного механізму, процедур виявлення й оцінювання ризиків, вибору найкращої форми реалізації проекту, включаючи розроблення комерційних принципів, забезпечення додаткових переваг, нагляд за стадією проектування та будівництва, управління контрактом та моніторинг.

Інвестиційне партнерство держави та бізнесу – це одна із складових проектного фінансування, що передбачає використання приватного капіталу і приватних компаній для побудови та оперування об'єктами проекту, які традиційно фінансувались за рахунок бюджетних коштів і управлялись на неприбутковій основі. Взаємодіючи з приватним сектором, уряд перекладає на нього функцію управління ризиками в період будівництва об'єкта, а по завершенні будівництва – операційним ризиком.

Чисельність країн, в яких у різних формах розвивається інвестиційне партнерство держави і приватного сектора, постійно зростає. У багатьох країнах Європи, Азії, Латинської Америки та ін. було здійснено низку заходів щодо підтримки механізмів такого партнерства. Це було викликано зростанням вимог до суспільних послуг та інфраструктури, з одного боку, і обмеженістю державних бюджетів – з іншого. Проекти із застосуванням моделі партнерства держави і приватного бізнесу були успішно реалізовані в таких країнах, як Велика Британія, Ірландія, Франція, Іспанія, Італія, Португалія, Бельгія, Голландія, Австрія, Німеччина, Греція, Австралія, Норвегія, Нова Зеландія, Фінляндія, США, Канада, Японія, Індія та інші. Ці проекти було реалізовано в основному в таких сферах, як транспортна інфраструктура, телекомунікації, водопостачання, енергетична сфера, нерухомість, освіта, охорона здоров'я та інші.

Для повноцінного формування механізму партнерства між державою та приватним сектором необхідно створити відповідні сприятливі умови. З метою покращення цих вітчизняних умов, та якомога більшого їх наближення до світових стандартів, необхідно прийняти такі заходи:

– правове врегулювання відносин між сторонами при укладанні договору концесії;

- страхування об'єкта концесійної угоди;
- значне розширення існуючих інструментів участі держави у процесі впровадження механізмів ДПП у фінансуванні проектів;
- правове забезпечення прав та інтересів інвесторів;
- відстеження гнучкості до можливих змін та мобільності політики, що розроблюється у сфері ДПП;
- залучення до розробки політики в сфері ДПП усіх відповідних урядових установ;
- забезпечення не тільки політичної послідовності у сфері забезпечення повноцінного функціонування ДПП, але й здібностей до інновацій та прийняття нових моделей партнерства.

Підсумовуючи усе вище сказане, треба звернути увагу на те, що сьогодні Україна сприймається як ненадійний партнер у сфері інвестування. Невпорядкованість відносин між владою та приватним сектором, а також, як наслідок, значне обмеження доступу приватного сектору в такі сфери, як комунальне господарство, військові об'єкти та ін. все далі відсуває вітчизняну економіку від світових тенденцій економічної свободи та новаторських підходів функціонування господарської системи.

### Висновки

Врахування зарубіжного досвіду та застосування його до сучасних реалій України дозволяє констатувати, що ефективне управління державними підприємствами можливо лише при ефективній взаємодії приватної та державної форми власності. Залучення механізмів державно-приватного партнерства у сфері будівництва є однією з найбільш перспективних та пріоритетних, та однією з найбільш розповсюджених проектів партнерства закордоном. Активне застосування механізму державно-приватного партнерства насамперед залежить від пристосованості, гнучкості та відповідності існуючих форм ДПП до сучасних умов впровадження проектів на концесійній основі.

### Список використаних джерел

1. Івантер В.В., Гець В.М. та ін. «Економіка та прогнозування» №4/2011. Експертна оцінка можливих макроекономічних ефектів економічного співробітництва України з країнами Єдиного економічного простору. – С. 19.
2. Міжнародний центр перспективних досліджень. Перспективні дослідження №11(2000) підготовлено Консорціумом Flemings/SARS. – С. 25–36.
3. World Bank Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database. – Way of access: <http://ppi.worldbank.org>
4. Albert N. Link. Government as Entrepreneur. – N.-Y.: Oxford University Press, 2009. – 196 с.
5. World Economic Forum, 2011. The Global Competitiveness Report 2011–2012. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/#>
6. Флагманська Ініціатива стратегії «Європа–2020» – «Інноваційний Союз» [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)

# Оцінка інноваційної інфраструктури як складова аналізу інноваційної діяльності підприємства

У статті запропоновано підхід до оцінки інноваційної діяльності, при якому аналіз здійснюється за двома групами показників: показниками інноваційних процесів і продуктів та показниками оцінки інноваційної інфраструктури – підсистеми, що забезпечує можливість ефективної розробки і впровадження інновацій. Друга група показників дозволяє виявити потенційні можливості підприємства в галузі інновацій і забезпечувати позитивну динаміку інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** інноваційна інфраструктура, інноваційні процеси і продукти, аналіз інноваційної діяльності.

В статье предложен подход к оценке инновационной деятельности, при котором анализ производится по двум группам показателей: показателями инновационных процессов и продуктов и показателями инновационной инфраструктуры – подсистемы, что обеспечивает возможность эффективной разработки и внедрения инноваций. Вторая группа показателей позволяет найти потенциальные возможности предприятия в области инноваций и обеспечивать позитивную динамику инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновационная инфраструктура, инновационные процессы и продукты, оценка инновационной деятельности.

The article suggests an approach to evaluation of innovation activities whereby the analysis is conducted for the two groups of KPIs: KPIs of innovative processes and products and KPIs of innovation infrastructure. The latter is the subsystem that enables effective development and implementation of innovations. The second group of KPIs enables identification of business opportunities in the area of innovations and securing the positive dynamics of the innovation activities.

**Keywords:** innovation infrastructure, innovation process and products, evaluation of innovation activities.

**Постановка проблеми.** Об'єктивна оцінка інноваційної діяльності підприємства дозволяє отримати максимальну віддачу від впровадження інновацій, оскільки виявляє неефективні процеси і зосереджує увагу керівництва на тих інноваційно-інвестиційних проектах, які є найбільш прибутковими.

Вивчивши праці багатьох науковців [1–6, 10, 11] і врахувавши досвід підприємств, де були успішно впроваджені інновації, можемо виділити такі основні причини актуальності питання оцінки інноваційної діяльності системою кількісних вимірних показників:

1. Система кількісних вимірних показників є числовою базою для прийняття управлінських рішень на усіх стадіях інноваційно-інвестиційного процесу. Особливо важливим це постає, якщо тривалість розробки і впровадження проекту велика, капіталовкладення значні і ризик високий. При цьому зазначимо, що серйозні інновації не можливі без великих інвестицій, а ефективні інвестиції – без кардинальних інновацій.

2. Оскільки для більшості підприємств основними результативними показниками є прибуток і зростання вартості підприємства в довгостроковій перспективі, то визначення рівня зростання прибутку за рахунок фактора прибутковості інноваційних проектів чи підвищення вартості компанії шляхом формування інноваційного іміджу і позитивної оцінки діяльності у стратегічній перспективі виступає кількісним орієнтиром і обґрунтуванням майбутньої інноваційної діяльності.

3. Кількісний вимірний показник дозволяють обґрунтовано розподіляти ресурси на різні напрями діяльності, в тому числі і на інноваційну складову.

4. Кількісний вимірний показник піддаються порівнянню, співставленню запланованого і досягнутого рівня виконання показника дозволить виявити «вузькі місця» і вчасно вжити коректувальних заходів (усунення неефективних процесів), мінімізувавши таким чином ризик.

5. Показники інновацій, наведені у зручній і зрозумілій для сприйняття формі, мотивують працівників до ефективної роботи, дозволяють впровадити інновації в операційний процес, і налагодити взаємозв'язок між тими, хто генерує нові ідеї, і тими, хто їх впроваджує.

Однак, методи оцінки ефективності інноваційної діяльності відрізняються залежно від багатьох факторів: стратегічних і оперативних цілей підприємства; рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, особливості продукції (послуг), що виготовляється і т.п. Відповідно, у науковій літературі існують різноманітні підходи до оцінки ефективності інновацій (хоча більшість науковців і практиків погоджуються з необхідністю вимірювання саме числового, грошово-вираженого ефекту від впровадження інновацій).

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблематика оцінки інноваційної діяльності представлена у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Так, серед вітчизняних авторів особливої уваги заслуговують М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейникова, О.Г. Череп, Т.В. Гринько, О.Є. Григор'єва, О.В. Приз, О.В. Кантаєва, Л.А. Лисенко, Н. Чухрай, Р. Патора. Провівши поглиблене дослідження підходів до оцінки ефективності інноваційної

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

діяльності, які запропоновані даними авторами, можемо приблизно окреслити групи показників, які підлягають аналізу (однак зазначимо, що підходи авторів до класифікації і акцентування показників значною мірою відрізняються):

1. Показники фінансово-економічного ефекту. Сюди відносяться: рентабельність реалізації інноваційної продукції, чиста приведена вартість інноваційного проекту та ін. Ці показники більшість авторів вважають найважливішими.

2. Показники техніко-технологічного та ресурсного ефекту: коефіцієнт наукоємності виробництва, коефіцієнт оновлення технології, питома вага ресурсозберігаючих технологій у загальній кількості впроваджених інноваційних проектів, коефіцієнт безвідхідного виробництва та ін.

3. Показники маркетингового ефекту: коефіцієнт оновлення продукції, частка витрат на маркетинг і просування товару у загальній сумі інноваційних витрат та ін.

4. Показники соціально-екологічного ефекту: коефіцієнт зниження відходів виробництва інноваційної продукції, коефіцієнт екологічності.

Серед зарубіжних авторів, що займаються даною проблематикою, відзначимо А. Аткинсона, Р. Каплана, Д. Нортон, П. Слоана та ін. Крім того, актуальні методики оцінки інноваційної діяльності запропоновано міжнародними корпораціями та консалтинговими компаніями. Так, дослідження діяльності більшості міжнародних корпорацій, наведені Д.І. Хо-мутским [6] показує, що в міжнародній практиці найчастіше використовуються такі показники:

- розмір річного бюджету на нові розробки (R&D);
- процентне відношення бюджету на нові розробки до обсягу річної виручки;
- кількість патентів, що отримані компанією за звітний період;
- кількість інноваційних пропозицій, що надходять від працівників за звітний період.

Однак недоліком даної системи показників є неможливість виміряти потенційні інноваційні можливості компанії. Як бачимо, дані показники в основному є результативними і вони не враховують інноваційний потенціал підприємства.

**Метою даної статті** є запропонувати підхід до оцінки інноваційної діяльності, який врахував би потенційні можливості підприємства здійснювати таку діяльність у майбутньому. Тобто завданнями статті є запропонувати класифікацію показників інноваційної діяльності, яка б враховувала не лише аналіз досягнутих результатів, а й вивчення перспективних можливостей, а також розглянути інноваційну інфраструктуру підприємства як підґрунтя подальшої інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах гостродарювання динаміка інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, мусить відстежуватися у стратегічному масштабі за двома секціями показників: показниками оцінки ефективності інноваційних процесів та продуктів і показниками оцінки інноваційної інфраструктури. До першої секції віднесемо такі об'єкти аналізу:

1) рівень і ефективність впровадження наукових розробок;

2) рівень розробки і впровадження техніко-технологічних інновацій;

3) рівень розробки і впровадження продуктових інновацій.

Зазначимо, що аналіз інноваційної діяльності, проведений у розрізі даних об'єктів, які, безумовно, є надзвичайно важливими для підприємства, має в основному ретроспективний характер і не завжди може адекватно оцінити стратегічні перспективи діяльності в галузі інновацій. Тому в даній статті особливу увагу звернемо на другу секцію показників у межах якої пропонуємо такі об'єкти аналізу:

1) рівень розвитку інформаційних технологій;

2) рівень якості персоналу та мотивації до праці;

3) рівень організаційного навчання та саморегуляції.

Особливу увагу звернемо саме на перший об'єкт аналізу. Так, основним індикатором для контролю рівня розвитку інформаційних технологій на підприємстві є покриття стратегічних інформаційних потреб, стратегічна релевантність [9], мірою якого може бути інтегральний показник, що включає частку процесів, для яких доступна в реальному часі інформація про якість, тривалість циклу і витрати та результати, а також частку працівників, що працюють безпосередньо зі споживачами і володіють всією необхідною інформацією про них у режимі он-лайн.

Стратегічна спрямованість аналізу інноваційної інфраструктури передбачає, зокрема, можливість порівняльного аналізу відносно конкурентів, а також оцінки ступеня інформаційного охоплення повного життєвого циклу основних видів продукції. Розглянемо детальніше особливості інформаційних потреб в залежності від життєвого циклу товару на ринку (див. рис.).

Поряд із показником покриття стратегічних інформаційних потреб систематичному аналізу мають підлягати такі параметри, як:

– ефективність використання наявного ресурсу інформаційної системи;

– величина витрат, пов'язаних з експлуатацією інформаційної системи;

– рівень технічної інфраструктури, який характеризується тривалістю простоїв, пов'язаних з технічним обслуговуванням та усуненням несправностей у комп'ютерних та комунікаційних системах (точніше, її відношенням до часу ефективної експлуатації інформаційної системи), а також частка відповідних витрат у загальних поточних витратах на інформаційну систему);

– ефективність використання програмного забезпечення, яка залежить, зокрема, від частки програмного забезпечення, спеціально розробленого для потреб даного підприємства і стандартного програмного забезпечення, лише адаптованого до його умов.

Другий об'єкт аналізу, рівень якості персоналу та мотивації до праці, можна оцінювати з допомогою таких показників, як: плінність кадрів (зокрема серед висококваліфікованих

## Інформаційні потреби в залежності від життєвого циклу товару на ринку

Аналіз інноваційної діяльності	Стадія життєвого циклу			
	розробка і запуск	зростання	насичення	занепад
Критичні параметри	1) тривалість розробки та виводу продукції на ринок; 2) вартість НДДКР, підготовки виробництва і формування каналів збуту	1) динаміка відносної частки ринку; 2) темпи росту місткості ринку	1) віддача капіталовкладень; 2) час окупності проекту; 3) рентабельність в розрізі споживачів; 4) рентабельність в розрізі сегментів ринку	1) темпи падіння обсягу продаж; 2) реалізаційна вартість вивільнюваних активів
Характеристика стадії	Закладається більшість майбутніх витрат, пов'язаних із виробництвом, збутом, після-збутовим обслуговуванням та споживчою експлуатацією виробу (за деякими оцінками – до 60–80% цих витрат, які ще називають повними витратами на володіння товаром – Total Cost of Ownership)	Досліджуються параметри функції віддачі маркетингових витрат, маркетингові стратегії конкурентів та їх витрати на просування продукції	Важливою є інформація про відносні витрати в конкурентному розрізі, наявність і величину обмежувальних факторів виробництва, вартість обслуговування окремих споживачів і відповідно рентабельність в розрізі споживачів та сегментів ринку	Цінною є інформація про відповідні грошові потоки, потенційно використовувані для розвитку інших напрямків діяльності підприємства

робітників та управлінців); рівень трудової та технологічної дисципліни, рівень освіти і виробничого досвіду; відповідності кваліфікації робочих місць та посад і кваліфікації працівників, що їх займають (на Заході використовується термін «показник заповнення посад, ключових у стратегічному аспекті» – strategic job coverage [8]);

Таким оціночним показником колективного клімату, як плинність кадрів, ухилиння, скарги, запізнення, нещасні випадки і т.п., властива спільна проблема всіх результативних показників – вони із запізненням реагують на проблему, не дають інформації про причини небажаних явищ, зокрема, не дозволяють відокремлювати випадки, коли негативні тенденції є наслідком зовнішніх факторів, а не недоліків управління. У порівнянні з ними періодичні соціологічні опитування в колективі та аналіз їхньої динаміки мають значно більшу діагностичну здатність.

Третій об'єкт аналізу, рівень організаційного навчання та саморегуляції, значною мірою є похідним від двох перших. Так, у зарубіжній літературі під організаційним навчанням розуміють здобування, освоєння та застосування нових знань (інформації, технологій і методик), які забезпечують швидше вдосконалення внутрішніх процесів, критичних для успіху організації [11]. Для контролю рівня організаційного навчання А. Шнайдерман – за аналогією до загальновідомої кривої досвіду – пропонує показник тривалості «напіврозпаду» (half-life metrics), тобто час, за який параметри певного процесу при даному рівні знань про нього можна покращити рівно наполовину від заданого планового значення. Показник напіврозпаду може використовуватися для будь-якого параметру процесу, який організація хоче мінімізувати: кількість поставок з порушенням термінів, процент браку, відходів, кількість неявок на роботу. Використання показника напіврозпаду в ролі первинного аналітичного індикатора означає, що працівники, які відповідальні за впровадження, мусять добитися стабільних

темтів скорочення дефектів і досягти траєкторії, що призведе до кінцевої мети за визначений час.

### Висновки

Контроль інноваційної сфери діяльності пропонується з виділенням двох секцій: показників ефективності інноваційних процесів та показників рівня розвитку інноваційної інфраструктури. До другої секції показників пропонується включати такі групи показників: 1) рівень розвитку інформаційних технологій; 2) рівень якості персоналу та мотивації до праці; 3) рівень організаційного навчання та саморегуляції.

У статті деталізовано показники, за допомогою яких варто аналізувати кожну із цих груп. Даний підхід дозволить отримати інформацію, яка б забезпечувала адекватну оцінку динаміки інноваційного потенціалу.

### Список використаних джерел

1. Войнаренко М.П., Череп А.В., Олейникова Л.Г., Череп О.Г. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: монографія. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.
2. Гринько Т.В., Григор'єва О.Є., Приз О.В. та ін. Управління розвитком інноваційної діяльності підприємств: монографія. – Дніпропетровськ: Вид-во Московецький, 2008. – 304 с.
3. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: монографія. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 424 с.
4. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.А. Лисенко // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Выпуск 78. Серия: Экономические науки. – К.: «Техніка», 2007. – С. 94–100.
5. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: політика управління інноваціями на підприємстві: Підручник. – К.: КОНДОР, 2006. – 396 с.
6. Хомутский Д. Как измерить инновации? // Управление компанией. – №2, 2006.

7. Atkinson, Anthony A., Linking Performance Measurement to Strategy: The Roles of Financial and Non-Financial Information, Journal of Strategic Performance Measurement, Aug/Sep 1997, Vol. 1, No. 4, p. 5, c. 566.

8. Kaplan, R.S., Atkinson, A.A. Advanced Management Accounting, 2nd ed., Prentice-Hall, 1996, 973 p.

9. Kaplan R., Norton D. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, Harvard Business School Press, 1996. – 376 p.

10. Paul Sloane. What Are the Best Metrics for Measuring Innovation? // www.destination-innovation.com

11. Shneiderman, A. Measurement: the Bridge between the Hard and Soft Sides // www.schneiderman.com

А.В. БОХАН,

к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет

## Економічна безпека в інноваційних імперативах інтеграції

*Розглянуто стратегічні напрями формування економічної безпеки в контексті інноваційних пріоритетів розвитку суспільства та посилення інтеграційних процесів у глобальному економічному просторі.*

**Ключові слова:** економічна безпека, інтеграція, інноваційна мотивація, ресурси розвитку, глобальний простір.

*Рассмотрены стратегические направления экономической безопасности в контексте инновационных приоритетов развития общества и усиления интеграционных процессов в глобальном экономическом пространстве.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, интеграция, инновационная мотивация, ресурсы развития, глобальное пространство.

*Considers the strategic directions of the development of economic security in the context of innovation priorities of social development and strengthening of integration processes in the global economic space.*

**Keywords:** economic security, integration, innovation motivation, resources development, the global space.

**Постановка проблеми.** Динамізм розвитку людства в реалізації інноваційних векторів суспільного відтворення відбувається за умов активізації науково-технічного прогресу та його специфічного прояву з огляду формування економічної безпеки. Сучасна діалектична взаємодія систем національної та міжнародної економічної безпеки виявляє тенденцію трансформації традиційних механізмів їх забезпечення в протистоянні новими загрозами, спричиненими економічними й технологічними диспропорціями в розвитку країн світу.

Глобалізація як суперечливий і об'єктивний історичний процес розширює простір інтернаціоналізації економік, технологій і культур, створюючи принципово нове середовище макросоціальних відносин і водночас виникнення відповідних загроз економічній, інформаційній, інноваційній та політичній безпеці. Це обумовлює життєву потребу в «прогресивній» безпеці – з більш широкими її функціями та цілями, різними методами і засобами, іншими наслідками її наявності чи відсутності [1, с. 8–12]. З метою зміцнення економіч-

ної безпеки й послаблення внутрішніх і зовнішніх загроз відбувається складна ієрархія системи глобальної безпеки, спроможної виконувати функції внесення своєчасних, ефективних і легітимних змін до політичного і соціально-економічного устрою суспільства.

Відбувається відчутна структуризація рівнів безпеки щодо захисту національних інтересів країн з огляду інноваційних імперативів цивілізаційного розвитку та специфіки діяльності глобальних акторів. Саме це спричиняє посилення суперництва країн за світові ресурси і прибутки на основі інноваційної моделі інтеграції. Успішність реалізації такої моделі виявляє не лише необхідність набуття країнами економічної, фінансової, технологічної, інформаційної чи військової могутності, а й пріоритету зміцнення духовних, інтелектуальних, наукових, культурних і екологічних складових потенціалу економічної безпеки в гарантуванні суверенітету та цілісності держав, а також захисту прав і свободи інтересів особистості в процесах життєствердження прогресивного розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження процесів транснаціоналізації економіки в контексті економічної безпеки інноваційного розвитку, виявлення взаємозв'язку між науково-технічним потенціалом та інноваційною безпекою, визначення особливостей розвитку національних економік з урахуванням напрямів інтеграції галузей високих технологій у міжнародну інноваційну сферу з відповідними аргументованими доводами, що містяться в ряді наукових праць вітчизняних та іноземних вчених: Ю. Бажала, Д. Лук'яненка, В. Новицького, О. Олейнікова, А. Сухорукова, Л. Федулової, А. Філіпенка, Ю.Пахомова, І. Герчикова, Є. Ленського, О. Сапир, Е. Уткіна, Дж. Кантвелла, Е. Чена, Дж. Даннинга, К. Бартлетта та ін.

Важливість даної проблематики обумовлена розширенням спектру прояву інноваційної конкуренції, що супроводжується поглибленням нерівномірності країн у їх спроможності генерувати ресурси розвитку національних інноваційних систем з урахуванням досягнень НТП, який може бути і генератором, і каталізатором проблем економічної безпеки. Адже інноваційні імпульси мають тенденцію не лише до

швидкого поширення й дифузії, але й до послаблення, що супроводжується революційними інноваціями з принципово різними економічними наслідками, а в ряді випадків – порушенням ринкової рівноваги та монополізацією сфери контролю за потоками інноваційних ресурсів.

У зв'язку з цим у системі міжнародного поділу праці утворюються нові «силові поля», проявом яких є переміщення деяких інноваційномістких галузей за межі національних територій країн-метрополій на периферію глобальної економіки відповідно до «вируку» порівняно слабкої наукової обумовленості [2, с. 45]. Акцентується увага не лише на формальній присутності науки як такої в структурі собівартості інноваційної продукції, а й на самій якості ресурсів генерування інновацій, що реалізуються за принципом різношвидкісного руху та непередбаченого впливу на економічну безпеку країн світу.

Такими чином, боротьба за ресурси об'єктивно переноситься в ті площини, які раніше трактувались як позаконкурентні, індивідуальні до логіки конкурентної діяльності, а також у нові інформаційно-просторові виміри за умов «звуження світу» в розумінні, співвідносному із запитами на ресурси. Проявляється неоднозначність наслідків практичного застосування комплексу регулятивних інструментів щодо диверсифікації нових форм концентрації ресурсів, більшість з яких пов'язані із сучасними інноваційними явищами. Ефективний контроль за ресурсами (як тими, що знаходяться на територіях інтегрованих країн, так і зарубіжними, доступ до яких забезпечує їх синергічно посилену міць інтегрованих суверенних суб'єктів) потребує «інтеграційного експансіонізму» [3, с. 3–10]. Тому інтеграційні простори з вираженою домінантністю метрополії також розглядаються як фактор та інструмент глобальної конкуренції за ресурси.

**Мета статті** полягає у визначенні передумов і сучасних особливостей формування економічної безпеки в контексті інноваційних пріоритетів розвитку суспільства та необхідності посилення інтеграційних процесів у глобальному економічному просторі.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна стадія постіндустріального розвитку засвідчує входження розвинених країн в інноваційно-інформаційну траєкторію зростання, що супроводжується інтенсифікацією, мобільністю та адаптивністю суб'єктів міжнародної економічної інтеграції. Тим самим впливаючи на характер економічної безпеки, урізноманітнення форм співвідношення сил на світовій арені шляхом модифікації факторів, що визначають «стратегічну потужність» і вектор спрямованості дії «потенціалу агресивності». Посилення вагомості економічної, фінансової, інформаційної та науково-технічної складової цього потенціалу зумовлює відповідну реакцію міжнародної спільноти у вигляді логіки «неоагресивного мислення» в економічній безпеці розвитку та об'єднання світових ресурсів у протистоянні новим загрозам. Вибудовуються «неокомпромісні» моделі збалансування інтересів конкуруючих країн, підтверджуючи їх пра-

ва лідерства за складних відносин «суперництва – співробітництва», що передбачає протистояння або урівноваження «потреби в домінуванні» і «потреби в інтеграційній мотивації» [4, с. 51–52]. Це вимагає посилення інтересів до проблем економічної безпеки.

У найближчій перспективі, на нашу думку, поширюватиметься тенденція домінування логіки інтеграційної мотивації країн, яка спроможна виявляти нові вектори розвитку економічної безпеки, враховуючи складність і багатовимірність глобального простору, що характеризується:

- зростанням потреб окремих країн, задоволення яких можливе лише на регіональному, міжнародному та глобальному рівнях;

- наявністю цивілізаційних суперечностей між дією доцентрових і відцентрових сил глобалізації, встановленням балансу економічних пріоритетів між національними етноцентрично налаштованими господарськими системами країн (регіонів) у результаті спіралеподібного процесу заглиблення міжнародної сегментації ринків [5, с. 64];

- виникненням сфер вразливості національної ідентичності за умов нівелювань прагнень суспільства до економічної, підприємницької, екологічної та інноваційної активності;

- формуванням конкурентоспроможності країн за дії нових механізмів акумуляції, концентрації та відновлення ресурсів: традиційних (природних, матеріальних, фінансових, енергетичних, трудових) та імперативних (наукових, інтелектуальних, інформаційних, комунікаційних, інноваційних, технологічних, інституціональних, організаційних, управлінських);

- розвитком ієрархічно-мережевої взаємодії ТНК, стратегічних альянсів й інтеграційних об'єднань країн, що ініціюють інноваційну діяльність за рахунок «ефекту масштабу», інвестиційних можливостей у сфері НДДКР;

- функціонуванням регіональних інтеграційних об'єднань як відкритих поліструктурних систем з високим рівнем самоорганізації щодо обміну ресурсами і енергією, блокуванням наслідків внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці;

- досягненням синергії поєднання інноваційних та інтеграційних конкурентних переваг країн, спричиняючи самовідтворення їхніх національних інноваційних систем на вищому технологічному рівні [6, с. 422–423];

- реалізацією міжнародних стратегій довгострокових партнерських відносин на рівні вертикальних і горизонтальних зв'язків, які проявляються у вигляді екстернальної та інтернальної інтеграції [7, с. 7].

Зазначені особливості глобального простору виявляють не лише урізноманітнення сфер інноваційного розвитку суспільства, але й збільшують потенціал виникнення імпульсів «інтеграційних викликів XXI століття». Їхнє врегулювання традиційними інструментами системи економічної безпеки супроводжується структурними парадоксами в суспільному відтворенні, де існує напруга між: транснаціональними і міждержавними рівнями; суверенітетом і втручанням; інтересами інсайдерів і аутсайдерів світового ринку; інертністю держав і мо-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

більністю економічних суб'єктів; доцільністю та сподіваннями; силою та владою з одного боку і справедливістю й рівністю – з іншого; всезагальністю та індивідуалізмом чи сепаратизмом; інтервенцією, нейтралітетом і нейтральністю [8, с. 20].

У зв'язку з цим визначення спрямованості інтеграційних мотивацій країн посилює значимість потенціалу їх економічної безпеки в протистоянні загрозам глобального простору, а також стратегічну необхідність інноваційного саморозвитку економічних систем з огляду їх власних ресурсних компонентів (можливості окремих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності) та результативних компонентів (реалізація ресурсних можливостей у формуванні інноваційного потенціалу) [9, с. 16–17]. Ці компоненти проявляють свої властивості по-різному залежно від ефективності державної ресурсної політики та наявності інноваційних складових в механізмах її реалізації (рис. 1).

Україна, володіючи багатючими природними, людськими і науково-технічними ресурсами, засвідчує їх ефективне використання лише в окремих галузях господарства: оборонній, радіоелектронній, ракетній, авіаційній та космічній промисловості, а також виробництві технологій надвисоких частот, кристалічних матеріалів для мікроелектроніки, сонячної енергетики. Проте ці здобутки неспроможні призупинити тенденції щорічного послаблення позицій України в світових рейтингах. Так, згідно з рейтингом глобального рівня конкурентоспроможності Global Competitiveness Report (The World Economic Forum) у 2008 році Україна посіла

73-тє місце, у 2009 році – 82-ге місце, в 2010 році – 89-тє місце; за індексом економічної свободи Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation/Wall Street Journal) у 2008 році – 133-тє місце, у 2009 році – 152-ге місце, в 2010 році – 162-ге місце [10, с. 8]. Такі результати засвідчують не лише пониження показників порівняно з попередніми періодами, а й вказують на недостатній розвиток національного інноваційного потенціалу, зменшення привабливості середовища підприємництва та рівня економічної свободи, погіршення інвестиційного клімату та посилення загроз економічній безпеці.

Загальновідомо, що сучасне світове господарство перебуває у своєрідній «точці біфуркації» і його подальший розвиток пов'язаний із формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємозалежних саморегульованих та динамічних процесів, які відбуваються у планетарному масштабі [11, с. 55]. В такому разі з огляду на інтереси України інтеграція має передбачати не лише забезпечення абсолютної свободи руху товарів і факторів виробництва, вільного прояву ринкового механізму, а й зростання добробуту внаслідок оптимізації розміщення ресурсів та координаційної політики держав стосовно пом'якшення нерівномірності економічного розвитку країн і регіонів інтеграційного комплексу [12, с. 12–14]. Йдеться про своєрідну зміну якості економічних систем, що зумовлена внутрішніми рушійними силами інтеграції та спонукає країни до вищих форм її реалізації шляхом генерування інноваційних мотивацій у просто-

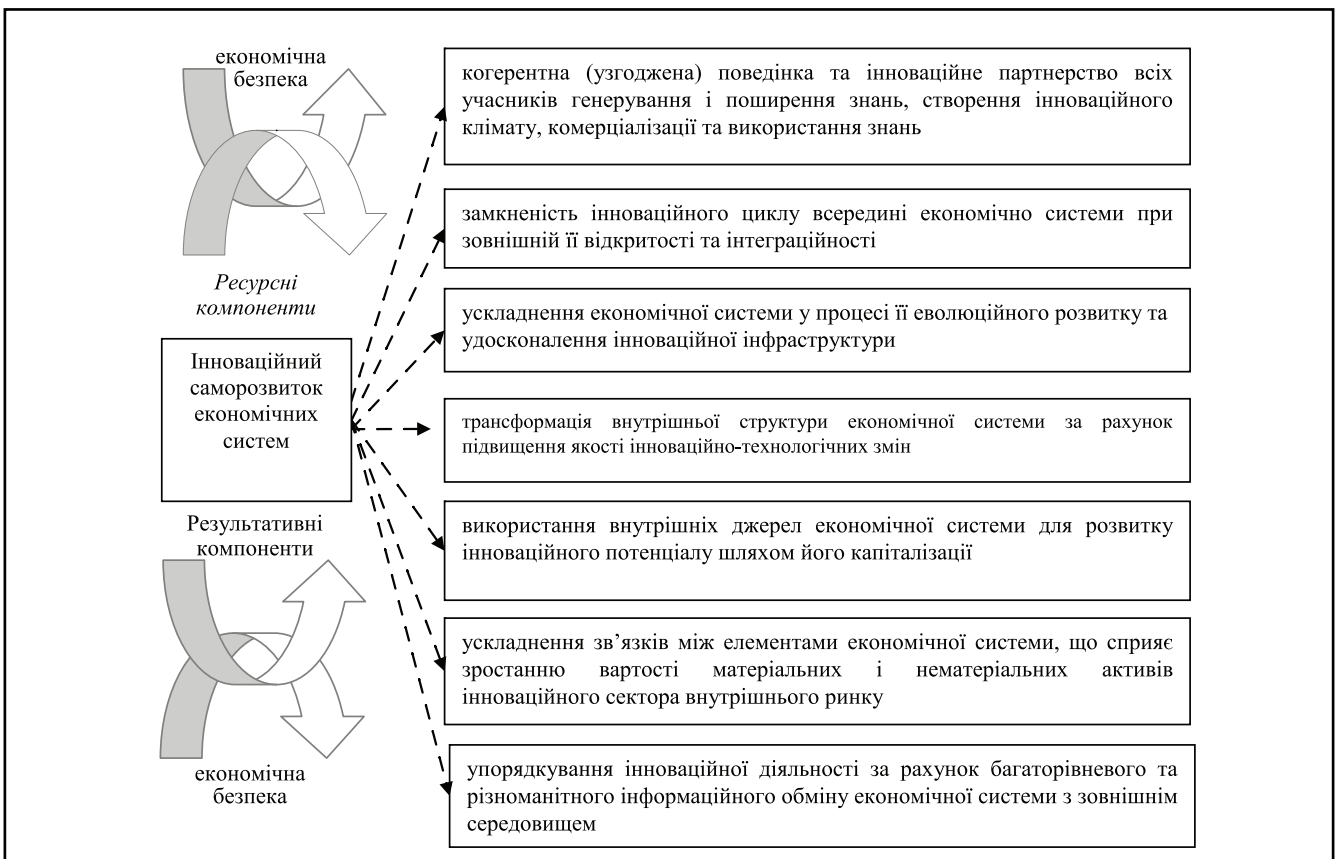


Рисунок 1. Компоненти інноваційного саморозвитку економічних систем

рі системної взаємодії складових економічної безпеки, що охоплюють такі рівні (рис. 2):

- політичний (реалізація ноополітики інноваційної діяльності за допомогою «м'якої сили» – опосередкованого впливу одних акторів на інтереси та поведінку інших за допомогою ідеологічних, наукових, освітніх, інформаційних, технологічних, комунікаційних, культурних та ін. інструментів);
- технологічний (продукування технологічних інновацій; розвиток ринку наукомістких технологій; освоєння та впровадження інноваційних технологій; інтернаціоналізація та ефективний трансфер технологій);
- організаційний (утворення нових видів інноваційних транснаціональних акторів, міжнародних стратегічних альянсів, бізнес-інноваційних мереж, кластерів, технопарків, технополісів, технологічних центрів тощо);

- конструктивний (формування «кооперативних» науково-технологічних конкурентних переваг шляхом об'єднання людського, ресурсного, інтелектуального та інноваційного потенціалу країн);
- синергетичний (розширення потенціалу комерціалізації інноваційних технологій, системного використання інноваційних ресурсів);
- інформаційний (розвиток інфраструктури інформаційних інновацій та диверсифікація напрямів інформаційних потоків);
- ідеаційний (генерування, сприйняття та впровадження країною (регіоном) інноваційних ідей розвитку людства);
- ноосферологічний (формування прогресивної «колективної свідомості та розуму» на засадах екологічної еволюції біосфери та безпеки розвитку).

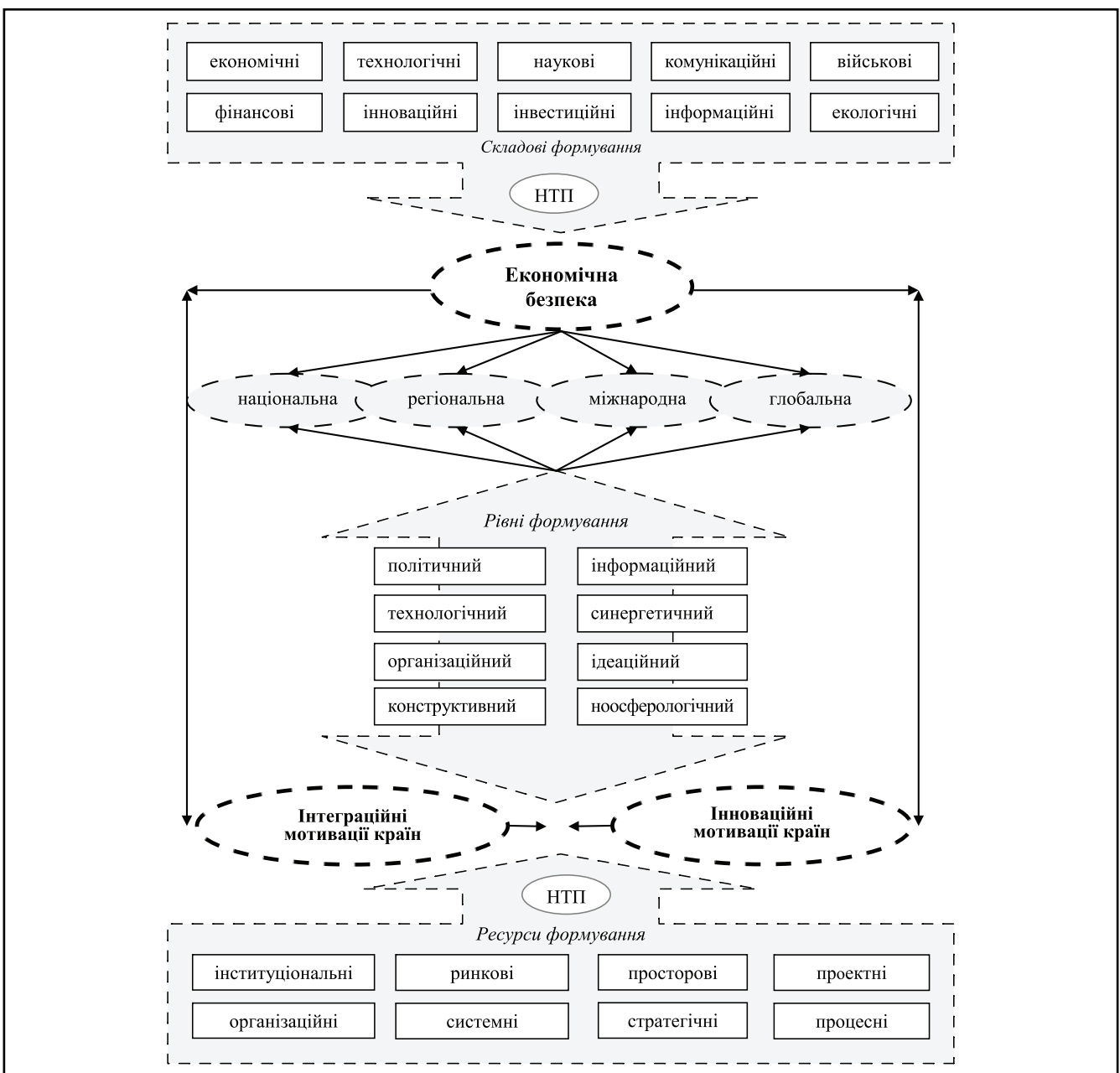


Рисунок 2. Простір системної взаємодії складових економічної безпеки

Вище наведені рівні системної взаємодії складових економічної безпеки за своєю функціональною спроможністю визначають можливості поєднання інтеграційних та інноваційних мотивацій країн, а також стимулювання розвитку «особливих» ресурсів їх формування: просторових, стратегічних, системних, ринкових, процесних, проектних, інституціональних, організаційних. Ці ресурси, у свою чергу, стимулюють виникнення нового рівня інтеграції країн світу, що ініціює розвиток інтерактивної моделі інноваційного процесу на основі комунікації, координації й кооперації різних суб'єктів глобального простору, які впливають на траєкторію та ступінь поєднання вертикальних, горизонтальних і зворотних інноваційних потоків. Зокрема, горизонтальна спрямованість інноваційного процесу має статичний характер від створення й поширення одиничного нововведення до повного насичення ринку; вертикальна – пов'язана з економічною циклічністю, зміною технологічних укладів, життєвим циклом інновацій, спрямованістю від базових інновацій до псевдоінновацій; зворотна – відображає реакцію на управлінські впливи та ступінь ефективності реалізації інноваційного процесу. Внаслідок цього утворюється нове середовище економічної безпеки інноваційної взаємодії у різних сферах (науковій, фінансовій, економічній, технологічній, інвестиційній, комунікаційній, інформаційній, екологічній, військовій). Такі взаємодії, еволюціонуючи, перетворюються в різні форми міжнародної співпраці стосовно стимулювання процесів інноваційної диверсифікації з метою розширення масштабів і сфер інтеграції, збільшення сегментів світового інноваційного ринку та забезпечення конкурентних переваг країн у глобальному просторі.

#### Висновки

Виявлені інноваційні імперативи в мотиваціях країн світу щодо ініціювання процесів інтеграції в глобальному просторі обґрунтовують стратегічну важливість для України створення нового формату міжнародної інноваційної взаємодії в контексті виявлення прогресивних конкурентних переваг та їх багатовекторної спрямованості за рахунок використання ефекту динамізму й синхронізації інноваційного процесу

відповідно до складових, рівнів та ресурсів формування економічної безпеки.

#### Список використаних джерел

1. Косолапов Н. Безопасность международная, национальная, глобальная: взаимодополняемость или противоречивость? / Н. Косолапов // МЭиМО. – 2006. – №9. – С. 8–12.
2. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 45.
3. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – №7. – С. 3–10.
4. Михеев В. Китай и Япония на фоне глобальных тенденций / В. Михеев // МЭиМО. – 2007. – №4. – С. 51–52.
5. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – 2008. – №5. – С. 64.
6. Тараненко І.В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності: глобалізаційний контекст / І.В. Тараненко // Вісник Донецького національного університету. – 2010. – Сер. В: економіка і право. – Вип. 2. – Т. 2. – С. 422–423.
7. Підгурська І. Особливості формування міжнародних партнерських відносин у сучасній світовій економіці / І. Підгурська // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1 (26). – С. 7.
8. Новоселовф А. Как вдохнуть новую жизнь в ООН? (Основные цели – предвидение и предотвращение конфликтов) / А. Новоселовф // МЭиМО. – 2001. – №11. – С. 20.
9. Романова О.А. Нелинейные модели инновационного роста и условия саморазвития открытых систем / Романова О.А., Гребенкин А.В., Акбердина В.В. // Экономическая наука современной России. – 2011. – №1. – С. 16–17.
10. Shamota M. Ukraine needs overhaul of its economic system // KyivPost. – 2011. – September 23. – P. 7–8.
11. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – №9. – С. 55.
12. Філіпенко А. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель / А. Філіпенко // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 12–14.

Г.Т. ПАЛЬЧЕВИЧ,  
к.е.н., КНТУ

## Активізація методів фінансово-кредитного регулювання інноваційної діяльності

У статті визначено умови, дотримання яких необхідне в процесі фінансування інноваційної діяльності. Виділено фіскальні пільги для інноваторів та методи прямої фінан-

сової підтримки інноваційної діяльності. Окреслено проблемами та напрями удосконалення банківського кредитування інноваційного розвитку, роль іноземного інвесту-

вання у фінансуванні інновацій, виокремлено податкові інструменти заохочення інноваційного підприємництва. Проаналізовано можливості використання внутрішніх фінансових ресурсів для забезпечення інноваційної діяльності, визначено перспективи розвитку венчурного фінансування.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, державна інноваційна політика, фіскальні пільги, інноваційне підприємство, іноземні інвестиції, венчурне фінансування.

*В статье определены условия, соблюдение которых необходимо в процессе финансирования инновационной деятельности. Выделены фискальные льготы для инноваторов и методы прямой финансовой поддержки инновационной деятельности. Очерчены проблемы и направления усовершенствования банковского кредитования инновационного развития, роль иностранного инвестирования в финансировании инноваций, выделены налоговые инструменты поощрения инновационного предпринимательства. Проанализированы возможности использования внутренних финансовых ресурсов для обеспечения инновационной деятельности, определены перспективы развития венчурного финансирования.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, государственная инновационная политика, фискальные льготы, инновационное предпринимательство, иностранные инвестиции, венчурное финансирование.

*The article defines the conditions, compliance is required in the process of financing innovation. Allocated fiscal incentives for innovators and methods of direct financial support for innovation. Outlines the problems and directions for improvement of bank lending to innovative development, the role of foreign investment in the financing of innovation, singled out tax instruments promoting innovative entrepreneurship. Possibilities of use of domestic financial resources for innovation, perspectives of venture financing.*

**Keywords:** innovation, state innovation policy, fiscal incentives, innovative business, bank lending, foreign investment, venture capital.

**Постановка проблеми.** Інноваційний фактор сьогодні набуває вирішального значення для виходу національної економіки з депресивного стану, забезпечення її стабільного розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Інноваційний процес перетворюється в критичний елемент успіху, який залежатиме від здатності держави, суспільства, суб'єктів господарювання забезпечити умови для розвитку і конкретного використання нових знань і досвіду, спроможності створити сприятливе середовище для генерування нових ідей, їх апробації, доробки та впровадження в життя. Наукові погляди на майбутній світовий економічний устрій базуються на тому, що гра йтиме навкруг творчості, результативності, революційних перетворень у підходах до виробництва продукції і обслуговування, залучення в компанію людей, здатних створювати нові продукти.

Найважливішою складовою інноваційної системи є фінансове забезпечення інноваційного розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам інноваційного розвитку та його фінансового забезпечення присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: Е. Денисона, Є. Домара, Дж.М. Кейнса, Д. Кларка, М. Крупки, А. Кузнєцової, Р. Лукаса, Г. Менша, С. Онишко, А. Поддєрьогіна, Б. Твісса, Е. Харгадона, Р. Фатхутдінова, Й. Шумпетера, А. Чухна та ін. В їхніх наукових працях висвітлено важливі питання теорії, методики та організації фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Однак і на сьогодні актуально залишається проблема формування та використання механізмів фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку.

**Метою статті** є обґрунтування методів фінансово-кредитного регулювання інноваційної діяльності та визначення напрямів їх ефективного використання.

**Виклад основного матеріалу.** Найбільш вагомою причиною того, що розвиток науки, техніки, технологій в Україні не відповідає загальносвітовим тенденціям та потребам розвитку вітчизняної економіки, є відсутність системного розв'язання завдань у сфері розробки та реалізації рішень інноваційного характеру на державному рівні. Саме державна інноваційна система має забезпечувати побудову нової динамічної економіки, що базується на знаннях, визначати обґрунтовані перспективні пріоритети, які можуть бути локомотивом технологічних змін та стабільного соціально-економічного розвитку.

Як один з основних принципів державної інноваційної політики передбачено фінансову підтримку здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності. Причому вважається, що фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися за рахунок ресурсів, до складу яких входять не тільки кошти, а й інші інвестиції, що виражаються в грошовому еквіваленті, в тому числі основні й оборотні кошти, майнові права і нематеріальні активи, кредити, позики і застави, права землекористування і т.п.

Обов'язковими умовами, дотримання яких необхідне при фінансуванні інноваційної діяльності, є такі. По-перше, динаміка інвестицій мусить забезпечувати реалізацію інноваційної програми відповідно до тимчасових фінансових обмежень. По-друге, зниження витрат фінансових засобів і ризику інноваційної програми має забезпечуватися за рахунок відповідної структури і джерел фінансування та визначених організаційних заходів.

Система фінансування інноваційної діяльності розглядається як складовий елемент фінансової політики держави. Ця система має забезпечити вирішення важливих завдань [8]:

– створення необхідних передумов для швидкого й ефективного впровадження науково-технічних новинок в усі сфери народногосподарського комплексу країни, забезпечення її структурно-інноваційної перебудови;

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– збереження й розвиток науково-технічного потенціалу країни, насамперед з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки;

– створення необхідних матеріальних умов для збереження кадрового потенціалу науки і техніки, запобігання його відтоку за межі держави.

У всіх без винятку розвинутих країнах держава забезпечує комплекс заходів з підтримки інноваційної діяльності. Одним із поширених методів підтримки є податкові пільги, які застосовуються з метою забезпечення достатніми джерелами фінансових ресурсів тих суб'єктів господарювання, діяльність яких з позицій інноваційного розвитку є суспільно пріоритетною та значимою [6]. Серед різноманітних фінансових методів активізації інноваційної діяльності, за допомогою яких держава реалізує необхідні функції в цій сфері, можна виділити фіскальні пільги для інноваторів та методи прямої фінансової підтримки інноваційних процесів.

Фіскальні пільги для інноваторів охоплюють:

– зниження ставок податку на прибуток підприємств-інноваторів;

– податковий кредит підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю;

– зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нових технологій;

– звільнення від сплати податку на прибуток, який отримано власниками майнових прав інноваційних та венчурних фірм;

– звільнення від сплати імпортного мита чи його відстрочка в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту;

– запровадження пільг в нарахуванні амортизації підприємствами, визначеними як інноваційні.

Пряма фінансова підтримка інноваційної діяльності передбачає:

– безпосереднє фінансування створення нових галузей, наукомістких виробництв тощо за рахунок коштів державного бюджету;

– ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм шляхом конкурсного відбору;

– надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів на здійснення інноваційної діяльності;

– державне замовлення на інноваційні продукти;

– дотації за рахунок державного бюджету для інноваційного розвитку окремих галузей, виробництв, технологій;

– державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;

– компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних із користуванням всесвітньою мережею «Інтернет», організація передплати зарубіжних видань для бібліотек і т. ін.

Законом України «Про інноваційну діяльність» визначено такі джерела фінансування інновацій: кошти державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів ін-

новаційної діяльності; кошти (інвестиції) фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України.

У більшості провідних країн, незважаючи на високу частку приватного сектору у фінансуванні інновацій, близько половини всіх витрат на НДДКР покриває держава з дотриманням певних політичних, економічних і науково-технічних пріоритетів (США – 50%, Німеччина – 40%). В Японії державні витрати на фінансування інноваційної діяльності становлять 20–30%, однак для наукового розвитку там передбачено пільгові кредити, які за своїми умовами наближаються до дотацій.

Перехід економіки України на інноваційну модель розвитку потребує вдосконалення системи державного регулювання фінансової підтримки інноваційної діяльності на всіх стадіях інноваційного процесу: від зародження ідеї до її комерційної реалізації. З цією метою необхідним є проведення заходів щодо:

– запровадження державного замовлення з цільовим бюджетним фінансуванням на впровадження пріоритетних інновацій;

– переходу від залишкового до програмно-цільового принципу фінансування науково-технічної сфери, безпосередньо пов'язаного з можливостями бюджету і чітким дотриманням запроваджених лімітів;

– законодавчого забезпечення державного страхування інноваційних ризиків та механізму компенсації витрат, пов'язаних із патентуванням об'єктів інтелектуальної власності;

– збереження висококваліфікованого науково-технічного і виробничого потенціалу через удосконалення системи оплати праці, підвищення її реального рівня до середньоевропейського показника;

– модернізації системи освіти і зміцнення її матеріально-технічної бази.

Розвиток інноваційного бізнесу, окрім прямого бюджетного фінансування, потребує залучення ресурсів фінансових інститутів, зокрема, комерційних банків. З цього приводу слід відзначити, що наявна сьогодні обмеженість довгострокових фінансових ресурсів розвитку не дає змоги банківській системі достатньою мірою фінансувати наукомісткі виробництва. З огляду на недостатню платоспроможність багатьох вітчизняних підприємств, слабку нормативно-правову базу, що забезпечує захист прав кредиторів, відчутно загрозливою є ризикованість кредитування суб'єктів реальної економіки.

Для стимулювання кредитної діяльності банків у сфері інноваційного бізнесу доцільним є надання банкам дозволу на використання спільно з кредитованим підприємством результатів інноваційної діяльності й отримання доходу від такого використання, а також визначення можливостей встановлення банком прав власності на частину результатів від інноваційної діяльності, що кредитується цим банком. Перспективним є розвиток такої форми інноваційного інвестування українськими банками, як фінансування проектів, у яких банки беруть на себе управління. Доречно зменшити ставку оподаткування прибутку банків, що надають довгос-

трокове кредитування підприємствам для збільшення обсягу коштів, вкладених у фінансування проектів із відновлення й модернізації виробництва.

Розвиток інноваційного підприємництва значно стримує діюча в Україні політика формування прибутку і відрахувань, що включаються у витрати виробництва. Суттєві недоліки має система справляння податку на прибуток. Зокрема, у податковій практиці не сформований механізм заохочення інвестування частини прибутку у виробництво, відсутнє стимулювання науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт, реально занижений відсоток відрахувань на оновлення основних фондів. Встановлений порядок розрахунку їх балансової вартості призводить до збільшення терміну амортизації, дестимулює реноваційний процес.

Заохоченню інноваційного підприємництва сприятимуть такі податкові заходи:

- прискорене списання вартості основних фондів, при якому амортизаційні відрахування зменшують величину оподаткованого доходу, збільшуючи внутрішні нагромадження за рахунок зменшення податків;
- запровадження податкових знижок, диференційованих в залежності від напрямів інвестування, що дозволить впливати не тільки на обсяги, але і на структуру капітальних вкладень;
- надання податкового інвестиційного кредиту, що збільшуватиме власні кошти за рахунок тимчасової відстрочки сплати податку.

Іноземні інвестиції поки що істотно не впливають на розвиток української економіки. Частка галузей, які забезпечують інноваційний розвиток держави і продовольчу безпеку, є дуже незначною у складі іноземних інвестицій, що свідчить про залучення іноземного капіталу переважно на цілі екстенсивного розвитку економіки.

Пожавлення іноземного інвестування інноваційної діяльності залежить від подальшого удосконалення нормативно-законодавчої бази, особливо законодавства про інвестиційну та інноваційну діяльність, розвиток податкової системи, та інших нормативних актів, що стосуються законодавчих і правових відносин діяльності іноземних інвесторів у вітчизняній інноваційній сфері.

Задіяння фінансових механізмів підтримки економічного зростання на інноваційній основі передбачає переорієнтацію зусиль від пошуку зовнішніх позик до мобілізації внутрішніх ресурсів через активізацію підприємницької діяльності, легалізацію коштів тіньової економіки. Розширення можливостей внутрішнього фінансування інноваційного розвитку можливе за рахунок залучення заощаджень населення шляхом удосконалення нормативно-правової бази функціонування банківських установ, реструктуризації банківської системи в напрямку підвищення її капіталізації, створення прийнятної системи страхування вкладів населення, заохочення населення до збільшення вкладів через грошові і негрошові пільги, стимулювання розміщення коштів банків у виробництвах, що приносять прибуток.

Заходи щодо забезпечення умов залучення приватного сектору економіки до інноваційної діяльності мають спрямовуватися насамперед на активізацію в ній участі малих і середніх підприємств за допомогою стимулювання їх прямих і непрямих інвестицій в інноваційний бізнес. Для сприяння розвитку таких підприємств у науково-технічній сфері доцільно створювати фонди підтримки інноваційного бізнесу, такі як, наприклад, технологічний, виробничий, інноваційний, регіональний, венчурний.

Зацікавленості діяльності малих і середніх підприємств в інноваційному бізнесі сприятиме їхня страхова підтримка, що певною мірою вирішуватиме проблему управління інноваційними ризиками на основі застосування системи страхування всіх видів ресурсів, залучених підприємствами до інноваційної діяльності.

Важливим джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності, що має широке застосування в зарубіжній практиці і може бути позитивним для національної економіки, є використання венчурного капіталу. Венчурний бізнес вважається одним із видів підприємницької діяльності, що характеризується високим ступенем ризику і є основою реалізації нововведень. Це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного. Компанії і фонди венчурного капіталу та малі венчурні фірми ведуть спеціалізовану діяльність щодо виробництва і просування на ринок нових продуктів. Венчурний капітал відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів та їх наступне вкладення в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння та комерціалізації нововведень.

Досвід використання венчурного капіталу в промислових розвинених країнах світу свідчить про високу ефективність різних видів венчурного фінансування. Завдяки його ризиковій схемі, згідно з якою вкладники мусять чекати результатів підприємництва кілька років, виникають стимули щодо активізації інноваційної діяльності, зростання відповідного капіталу, отримання доходів від використання нововведень.

В Україні венчурне фінансування перебуває в зародковому стані. Виникнення венчурного фінансування в таких формах, в яких воно існує за кордоном, передбачає наявність розвинутої фінансової системи, представленої потужним банківським сектором, пенсійними фондами, страховими організаціями, позиковими фондами та іншими структурами, що акумулюють значні кошти і можуть дозволити собі вкладання їх певної частини у ризикові проекти.

Подальший розвиток венчурного фінансування потребує більш чіткої державної політики сприяння у галузі удосконалення відповідного чинного законодавства, створення інноваційного конкурентного середовища, у тому числі за рахунок залучення до нього малих та середніх підприємств. Початкове формування структур венчурного капіталу потрібно забезпечити на базі державного сектору, а також за рахунок створення пільгових умов функціонування для подібних іноземних структур.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Стимулами для інвестування малого інноваційного бізнесу можуть бути державні гарантії на інвестиційні кредити для фірм, залучених до інноваційного процесу, що посилять вигідність надання інвестиційних кредитів інноваційно активним підприємствам.

### Висновки

Таким чином, в умовах реформування української економіки існує проблема пошуку та задіяння фінансових інструментів активізації інноваційної діяльності, пов'язаних із створенням сприятливого фінансового середовища для розробки та запровадження інновацій. Активізація методів фінансово-кредитної підтримки інноваційного розвитку здійснюється через стимулювання збільшення обсягів власних коштів підприємств, що витрачаються на запровадження інновацій, нарощування потенціалу державного фінансування інновацій, використання податкових важелів пожевлення інноваційної діяльності, збільшення обсягів кредитування інноваційних проектів, стимулювання розвитку венчурного підприємництва. Подальші дослідження проблеми, на нашу думку, доцільно спрямовувати на обґрунтування ефективних механізмів оптимізації структури джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності із зміщенням акцентів на внутрішні фінансові можливості її активізації.

### Список використаних джерел

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст]: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Інноваційний розвиток промисловості України [Текст] / Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Коваленко С.О. Державне регулювання фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки: українські реалії та зарубіжний досвід [Електрон. ресурс] Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=690>.
4. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2011) [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Поддєрьогін А.М., Корнилюк А.В. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України [Текст] // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 94–100.
6. Точиліна І. В. Вплив пільгового оподаткування інноваційної діяльності на доходи бюджету [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 227–236.
7. Харгадон Э. Управление инновациями, опыт ведущих компаний [Текст]: Пер. с англ. – М.: ООО «Вильямс», 2007. – 304 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / 2-е изд. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.М. МАРЧЕНКО,  
д.е.н., Національний університет харчових технологій

## Оцінка здатності та готовності корпорацій до злиттів та поглинань

*У статті розглянута сутність понять «здатність» та «готовність» корпорації до придбання інших корпорацій шляхом злиттів та поглинань. Здійснено оцінку здатності та готовності до придбання корпорацій галузей харчової промисловості, що дозволило виявити чотири стадії, з використанням яких здійснено розподіл корпорацій на потенційних покупців та продавців своїх активів.*

**Ключові слова:** злиття, поглинання, корпорації галузей харчової промисловості, активи.

*В статье рассмотрена суть понятий «способность» и «готовность» корпорации к приобретению других корпораций путем слияний и поглощений. Осуществлена оценка способности и готовности к приобретениям корпораций отраслей пищевой промышленности, что позволило выявить четыре стадии, с использованием которых осуществлено распределение корпораций на потенциальных покупателей и продавцов своих активов.*

**Ключевые слова:** слияние, поглощение, корпорации отраслей пищевой промышленности, активы.

*In the article the essence of concepts «ability» and «readiness» of corporation to acquisition is considered. The estimation of ability and readiness to acquisitions of corporations of food industry companies is carried out, that allowed to find out four stages, on the basis of which distinguishing of corporations is carried out on potential buyers and salespeople of the assets.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах поглинання корпорацій перетворилося в один з ефективних способів зовнішнього зростання. Історія знає багато прикладів, коли по-

глинання використовувалося як інструмент побудови гігантських корпорацій – лідерів світового виробництва. Так, Apple за період 1996–2012 років провела 13 поглинань корпорацій, які забезпечували виробництво продукції Apple всіма необхідними компонентами та сервісами. Одна з найбільших американських корпорацій Exxon Mobil Corporation була утворена в 1999 році шляхом злиття американських нафтових компаній Exxon і Mobil. Oracle Corporation, американська корпорація, найбільший у світі розробник програмного забезпечення для організацій, великий постачальник серверного обладнання, за 2005–2011 рік провела 11 поглинань, витративши на них \$35 млрд. Google Inc. – американська транснаціональна публічна корпорація, яка інвестувала в інтернет-пошук, доступ до мереж і рекламні технології, за 2004–2011 роки провела сім найбільших поглинань [2].

Попри успіх стратегії зовнішнього зростання в одних компаніях, інші демонструють негативні наслідки реалізації обраної стратегії. «Один із самих яскравих прикладів – злиття America Online і Time Warner, яке відбулося в січні 2000 року на піку технологічного буму, завершилося збитком спільної діяльності в \$98,7 млрд. у 2002 році. Страхова компанія AIG в результаті об'єднання активів втратила \$99,3 млрд. Результатом купівлі британським Royal Bank of Scotland (RBS), бельгійським Fortis та іспанським Banco Santander голландського банку ABN Amro за \$95,7 млрд. стало отримання операційних збитків та подальша реструктуризація об'єднаної корпорації». Замість очікуваних додаткових переваг від об'єднання більшість великих угод злиттів і поглинань завершується негативними наслідками [1].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проявами негативних наслідків процесів об'єднання корпорації є падіння ринкової капіталізації, збитки операційної діяльності, складність контролю за діяльністю корпорації тощо.

Отже, різна ефективність постінтеграційного розвитку об'єднаної в результаті злиття чи поглинання корпорації обумовлена низкою чинників зовнішнього впливу та внутрішньою готовністю корпорації до такого об'єднання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сьогодні процеси злиття та поглинання розглядаються в економічній літературі з підходів розкриття змісту їх процедури [5], юридичного супроводу, оцінки фінансових потоків та аналізу світових процесів консолідації [3, 4, 6]. Залишаються мало дослідженими питання методичного забезпечення оцінки ефективності угод злиттів та поглинань при обраному мотиві, питання оцінки здатності та готовності корпорації до об'єднання, визначення меж консолідації активів в рамках однієї корпорації тощо.

**Мета статті.** Дослідження загальних концептуальних підходів до визначення понять «здатність та готовність корпорацій до злиттів та поглинань» та формування загальних методичних підходів до їх оцінки на прикладі харчової промисловості України становить мету даної статті.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність злиття та поглинання корпорацій визначається двома основними чинниками:

- 1) готовністю корпорацій до придбання;
- 2) здатністю до придбання.

Готовність до придбання – це наявність визначеної потреби у придбанні, яка реалізує стратегічний намір корпорації та визначає наявність ресурсів, які задовольнятимуть потреби у фінансуванні угоди.

До основних потреб у придбанні корпорацій слід віднести: доступ до сировинних ресурсів, доступ до інноваційних технологій, необхідність диверсифікації виробництва, домінуючі позиції на ринку, поглинання конкурента для зниження конкуренції на ринку тощо. До ресурсів, які формують готовність корпорацій до придбання, відносяться власні кошти покупця.

Здатність до придбання – це наявність у корпорації капіталу, який реалізує стратегію поглинання. До основних ха-

рактеристик ідентифікації здатності до поглинання відносяться:

1) наявність персоналу, який володіє необхідними знаннями, вміннями та навичками планування та організацій процесів злиття та поглинання;

2) наявність підструктур в організаційній системі управління, функцією яких є реалізація процесу злиття та поглинання;

3) наявність партнерів та клієнтів корпорації, які підтримуватимуть ділові відносини з корпорацією в умовах її реорганізації та зміни структури власності;

4) доступ до джерел фінансування майбутньої угоди (доступ до кредитів, облігаційних позик, можливості додаткової емісії акцій тощо).

Отже, здатність до придбання визначається наявністю людського, структурного, фінансового та клієнтського капіталу.

У залежності від наявності у корпорації характеристик готовності та здатності до придбання розрізняють декілька стадій, які проходить корпорація при реалізації намірів придбання (рис. 1).

Кожна стадія характеризується готовністю та здатністю до придбання. Рух по осі готовності до придбання характеризує зростання потреби у придбанні як способу забезпечення подальшого розвитку корпорації.

Рух по осі здатності корпорації до поглинання характеризує зростання наявності інструментів реалізації механізму процесів злиття та поглинання.

I стадія: низька готовність. Дана стадія характеризує низьку готовність корпорації до об'єднання. У випадку придбання корпорації даної стадії об'єднана корпорація наражається на ризик низької ефективності післяінтеграційної діяльності.

II стадія: готові до придбання. Корпорації, які знаходяться в даному секторі, володіють готовністю до придбання. Такі корпорації здебільшого є об'єктами для злиття та поглинання, оскільки, усвідомивши свою готовність до придбання, вони володіють обмеженою здатністю для цього.

Стратегією розвитку таких корпорацій продавців є виживання в умовах обмеженості резервів для розвитку за раху-



Рисунок 1. Стадії готовності та здатності до придбання

нок внутрішнього потенціалу. Стратегія продаж свого бізнесу для корпорацій даного сегменту є єдиним із напрямів подальшого розвитку.

Для корпорації покупця, які перебувають в даного секторі, стратегічними цілями придбання є зниження витрат або зростання частки ринку. Придбання корпорацій даного сектору не орієнтоване на зростання цінності об'єднаної корпорації, однак воно дозволяє сформувати завершений технологічний цикл виробництва, провести технологічну структуру виробництва в рамках об'єднаної корпорації, оптимізувавши товарний асортимент в рамках корпорацій учасників злиття. Основною метою придбання таких корпорацій є сировинна забезпеченість та технологічна раціоналізація розміщення виробничих процесів.

III стадія: здатні до придбання корпорації. В даному секторі знаходяться корпорації, які володіють необхідним капіталом до придбання. Це корпорації, які мають необхідні знання та досвід придбання, мають розвинуту організаційну структуру та широку мережу партнерських відносин. У таких корпорацій накопичені відпрацьовані механізми та інструменти, які вони готові використати в процесі інтеграції. Такі корпорації мають відповідну організаційну культуру, яка дозволяє їм ідентифікувати основні переваги такого придбання, виокремити найкращу практику управління бізнес-процесами обох корпорацій та здійснити її інтеграцію в рамках об'єднаної корпорації.

Корпорації даного сектору володіють значними здатностями до проведення процесів злиття та поглинання, однак вони виявляють різну міру готовності до придбань в залежності від нинішнього етапу їх розвитку. Корпорації, які досягли раніше визначених стратегічних цілей зростання, перебувають на етапі насичення, виявляючи невисоку готовність до придбання.

IV стадія: здатні і готові до придбання. Придбання для корпорацій даного сектору є одним із напрямів зростання їх варто-

сті. Придбання розглядається як квантовий скачок. До даного сектору відносяться корпорації, які володіють набором здатностей та готові до поглинання. Дані корпорації вирізняються наявністю значних потужностей, значною кооперованістю виробничих відносин між структурними підрозділами такої корпорації або високим ступенем спеціалізованості виробництва. Придбання в таких корпораціях здійснюється з дотриманням типу вертикальної або горизонтальної інтеграції.

Корпорації даного типу володіють необхідними навиками швидкої і ефективної інтеграції. Знання процесу дозволяє забезпечити успішність і швидкість післяінтеграційного розвитку корпорації. Корпорації даного сектору використовують придбання для цілей задоволення стратегії різкого скачку в розвитку корпорації. Цілями поглинання для таких корпорацій є потужні конкуренти або корпорації, які спеціалізуються на виробництві взаємодоповнюючих товарів.

У своєму розвитку корпорації просуваються від сектора I до сектора IV, формуючи потенціал та збільшуючи ступінь своєї готовності до поглинання. З переходом від сектора в сектор зростає потенціал корпорації та формується потенціал зростання вартості об'єднаної корпорації.

Оцінку готовності корпорації до придбання можна здійснити за показником валового прибутку, який відображає наявність власних фінансових ресурсів та потенційну кредитоспроможність підприємства як відображення можливостей в майбутньому отримання позикових фінансових коштів.

Графік консолідації, побудований на основі співвідношення між часткою десяти найбільших корпорацій виробників харчової промисловості та рентабельністю виробництва відповідної продукції, наочно демонструє стан процесів консолідації у харчовій промисловості як результату привабливості відповідного виробництва.

Графік консолідації дозволяє розподілити галузі харчової промисловості на стадії за їх здатністю та готовністю до консолідації.

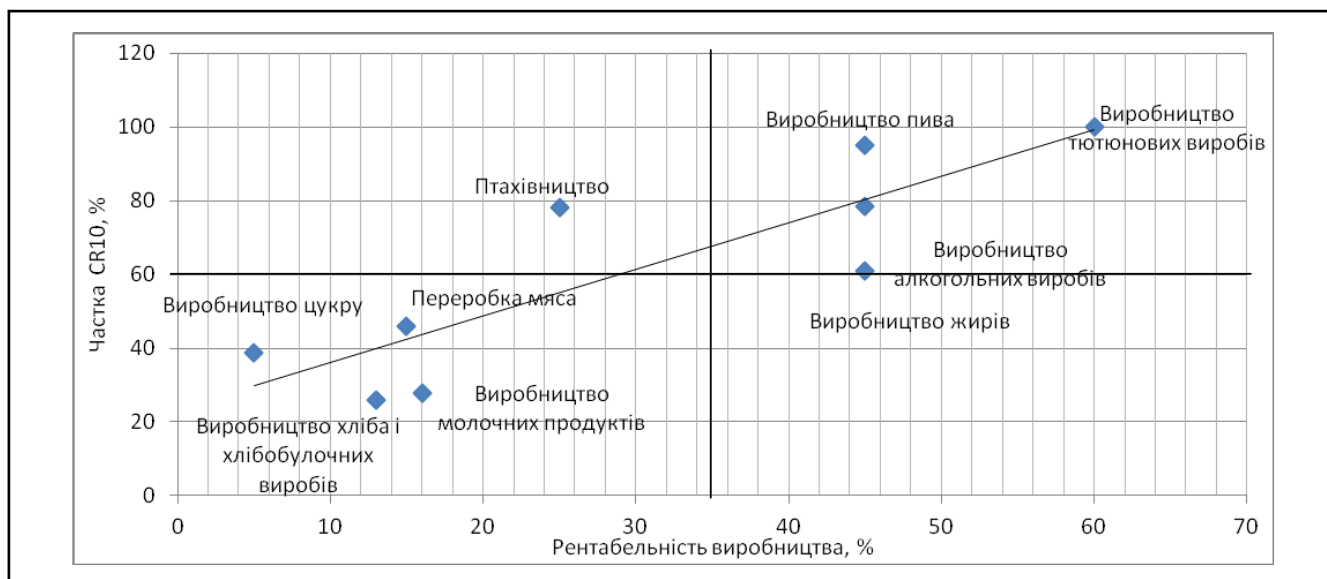


Рисунок 2. Графік консолідації видів діяльності підприємств харчової промисловості

Таблиця 1. Потреби та показники їх оцінки

Група потреб	Цільові показники реалізації потреби	Конкретні потреби
«Виживання» в умовах жорсткої конкуренції	Чистий дохід, прибуток, рентабельність, ринкова капіталізація	Доступ до технологій, доступ до ресурсів, продаж як альтернатива банкрутства, узгодження умов конкуренції між учасниками об'єднання, перерозподіл ресурсів між учасниками об'єднання
Підвищення ефективності діяльності корпорації в умовах обмеженості ресурсів для розвитку		Досягнення синергетичного ефекту, податкові мотиви, усунення неефективного управління, диверсифікація виробництва, доступ до інновацій
Реалізація амбіційних намірів акціонерів		Досягнення певної частки ринку, олігополія на ринку, вихід на нові ринки, набуття статусу транснаціональної корпорації, отримання найвищого гудвілу від продажу

Рентабельність виробництва продукції в сукупності показників оцінки готовності до консолідації можна ідентифікувати з оціночним результатом потреби у придбанні. В аналітичному розрізі потребу в придбанні активів можна ототожити з мотивами злиттів та придбань корпорацій, які достатньо широко висвітлені в наукових дослідженнях. В контексті даного дослідження узагальнений вигляд мотивів консолідації буде мати вигляд, представлений в табл. 1.

Чистий дохід, прибуток та ринкова капіталізація є абсолютними показниками, кількісні значення яких є сьогодні цільовими показниками розвитку корпорації. Чистий дохід дозволяє задовольнити потреби підприємства в цілому та всіх працівників підприємства зокрема. Навіть при відсутності чистого прибутку потреби на просте відтворення покриваються шляхом віднесення їх на витрати виробництва продукції, зростання заробітної плати працівників забезпечується зростанням обсягів виробництва продукції.

Ринкова капіталізація є узагальненим показником потреби власників (окрім випадків розміщення акцій первинної емісії).

Прибуток виступає показником реалізації потреб як підприємства, так і його власників, оскільки він формує джерело дивідендного фонду, є джерелом розвитку та подальшої консолідації. Порівняльним показником величини при-

бутковості корпорації є рентабельність виробництва, величина якої є свідченням готовності корпорації до подальшої консолідації.

Здатність корпорації до консолідації є узагальненим виразом наявності в корпорації ресурсів (професіональних спеціалістів, власних або позичених коштів), спроможних реалізувати стратегію зовнішнього розширення корпорації. Оцінити єдиним показником сукупність професійних знань, вмінь фахівців, ефективність організаційної структури та кредитоспроможність корпорації практично неможливо. Однак успіх попередніх консолідацій є відображенням здатності корпорації до наступної консолідації. Звідси показник концентрації можна прийняти за узагальнений вираз здатності корпорацій відповідних галузей до консолідації.

На основі представленого графіка (рис. 2) розподіл галузей виробництва за стадіями консолідації матиме вигляд, поданий в табл. 2.

На рис. 3 та в табл. 2 представлений розподіл галузей діяльності за їх здатністю та готовістю до поглинання.

Низька готовність корпорації до консолідації є ознакою низької її спроможності виступити покупцем активів. Корпорації даної групи:

1) є об'єктами для майбутніх придбань іноземними профільними покупцями (виробництво молочних продуктів);

Таблиця 2. Розподіл видів харчових виробництв за стадіями консолідації

Стадія	Межі стадії, %	Вид харчового виробництва	Частка CR10, %	Рентабельність виробництва, R <sub>e</sub> %
I. Низька готовність	CR10 – 0–60 R <sub>e</sub> – 0–35	Виробництво хліба і хлібобулочних виробів	26	13
		Виробництво молочних продуктів	27,8	16
		Виробництво цукру	38,6	5
		Переробка м'яса	46	15
II. Готові до придбання	CR10 – 0–60 R <sub>e</sub> – 35 – 70			
III. Здатні до придбання	CR10 – 60–120 R <sub>e</sub> – 0–35	Птахівництво	78,1	25
IV. Здатні та готові до придбання	CR10 – 60–120 R <sub>e</sub> – 35–70	Виробництво жирів	61	45
		Виробництво алкогольних напоїв	78,5	45
		Виробництво пива	95	45
		Виробництво тютюнових виробів	100	60

2) об'єднуються в національні холдинги для спільного захисту своїх інтересів або є структурними одиницями промислово-фінансових груп в Україні (виробництво хліба та хлібобулочних виробів, виробництво цукру, переробка м'яса).

Виходячи із запропонованого розподілу видів харчових виробництв за стадіями готовності та здатності до злиттів та поглинань, можна передбачити загальні тенденції участі досліджуваних корпорацій в процесах злиттів та поглинань. Так, корпорації I стадії можуть виступати потенційними об'єктами для придбань як з боку профільних, так і диверсифікованих корпорацій.

Корпорації II стадії є потенційними покупцями, які в силу виробничої необхідності готові до зовнішнього зростання шляхом придбання корпорацій даної або споріднених видів виробництв.

Корпорації III стадії – це корпорації, які в майбутньому можуть виступити покупцями промислових та аграрних активів як в Україні, так і у світі.

До IV стадії відносяться корпорації, які досягли найвищих показників концентрації на відповідному ринку і які при зміні зовнішніх умов господарювання можуть стати основними гравцями як на ринку консолідації промислових активів, так і інших видів реструктуризації (розподілу, відокремлення тощо).

#### Висновки

Успіх процесів консолідації промислових активів визначається їх здатністю та готовністю до таких придбань. Не всі кор-

порації в однаковій мірі володіють набором ресурсів, які визначають здатність корпорації до злиттів та поглинань, та сукупністю мотивів, які формують їх готовність до таких придбань.

Корпорації, частка на ринку яких є найбільшою, виявляють найбільшу готовність до придбання інших активів, а корпорації з низькою часткою на ринку виступають об'єктами таких поглинань.

#### Список використаних джерел

1. Більшість великих угод злиттів і поглинань мають негативні наслідки. Електрон. ресурс. – Режим доступу <http://www.management.com.ua/tend/tend289.html>

2. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. Електрон. ресурс. – Режим доступу <http://ru.wikipedia.org/wiki/Google>

3. Гончарова О.М. Ринок злиттів та поглинань в сучасних умовах / Гончарова О.М. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, Т. 1. – С. 279–286.

4. Назаренко Т.В. Практика злиття та поглинання: галузевий аспект / Назаренко Т.В. // Економічний простір. – 2011. – №52/2. – С. 89–94.

5. Сулевський В.В. Злиття та поглинання як фактор підвищення вартості підприємств. Електрон. ресурс. / Сулевський В.В. – Режим доступу [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekhp/2011\\_4/st12.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/st12.pdf)

6. Ясінська Т.В. Мотиви та економічні наслідки угод злиття та поглинання підприємств / Ясінська Т.В., Процик І.С. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 298–301.

Є.А. НОЦОВА,

к.е.н., асистент кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Альтернативні методи оцінки вартості бізнесу

*Розглянуті альтернативні методи оцінки бізнесу, визначені притаманні їм переваги та недоліки, окреслені можливості використання цих методів для оцінки вартості українських підприємств.*

**Ключові слова:** оцінка вартості бізнесу, модель ціноутворення опціонів, модель доданої вартості, модель Ольсона, модель Блека – Шоулза.

*Рассмотрены альтернативные методы оценки бизнеса, определены присущие им преимущества и недостатки, указаны возможности использования этих методов для оценки стоимости украинских предприятий.*

**Ключевые слова:** оценка стоимости бизнеса, модель ценообразования опционов, модель добавленной стоимости, модель Ольсона, модель Блека – Шоулза.

*Alternative methods of business evaluation are considered, their advantages and disadvantages are identified, the*

*possibility of usage of these methods for assessing the value of Ukrainian companies are outlined*

**Keywords:** business evaluation, option pricing model, economic value added model, Ohlson valuation model, Black–Scholes option pricing model.

**Постановка проблеми.** Існування підприємств за ринкових умов господарювання вимагає постійного контролю за ефективністю їхньої діяльності, яка полягає не тільки в отриманні прибутку та його зростанні, а й у підвищенні вартості підприємства, що дозволяє покращувати його інвестиційну привабливість та залучати додаткові фінансові ресурси. У зв'язку з цим власникам підприємства, потенційним інвесторам та іншим контрагентам необхідна об'єктивна і комплексна інформація щодо його ринкової вартості.

На сьогодні існує велика кількість підходів до оцінки ринкової вартості підприємства, основними з яких є дохідний,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

витратний та порівняльний, але їм притаманна велика кількість обмежень, що призводить до неточностей у оцінках. Особливо це стосується підприємств, що функціонують за умов нестабільної економічної та політичної ситуації, до яких відносяться і українські підприємства. Отже, виникає потреба в розробці альтернативних підходів до оцінки, які дозволять подолати існуючі недоліки, що й обумовлює актуальність дослідження цієї проблеми.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню питань оцінювання вартості підприємств та факторів впливу на неї було присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка, І.О. Бланка, М.Д. Білик, Н.Ф. Чеботарева, Т.В. Момот, Г.Й. Островської, С.В. Валдайцева, В.А. Щербакіна, А. Дамодарана, Т. Коупленда, Т. Коллера, Д. Муріна тощо.

**Метою** написання **статті** є дослідження існуючих альтернативних підходів до оцінки вартості бізнесу, а також визначення можливості їх застосування для оцінки вартості підприємств, що функціонують в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Порівняння відомих підходів до оцінки і аналіз ступеня їх відповідності завданням оцінки вартості підприємств в середовищі, яке динамічно змінюється, показали, що класичні методи в своєму оригінальному вигляді не дозволяють дати адекватну оцінку ринкової вартості підприємства. Проблема використання традиційних підходів до оцінки вартості бізнесу є складність врахування конкурентоспроможності та перспектив розвитку підприємства, що призводить до неточності у отриманих показниках, а також те, що отримані оцінки не задовольняють потреб широкого кола споживачів цієї інформації, оскільки використовуються для досягнення наперед визначеної мети і суттєво від неї залежать. Крім того, визначення ринкової вартості компаній країн, що розвиваються, або країн із перехідною економікою вимагає врахування підвищених ризиків, характерних для ринків, що формуються, що обумовлює необхідність модифікації традиційних оціночних методів.

Саме тому аналітики провідних країн світу активно працюють над розробкою альтернативних методик оцінки, які дозволять врахувати як фінансовий стан підприємства, так і перспективи його розвитку у майбутньому. Крім того, ці ме-

тодики ґрунтуються на використанні сучасних розробок фінансової науки та нових ринкових інструментів, а також математичного та статистичного апарату.

Оцінка ринкової вартості підприємства має ґрунтуватися на аналізі факторів, що визначають майбутню дохідність підприємства і враховувати високий ступінь невизначеності отримання майбутніх доходів [1].

Практика оціночної діяльності свідчить, що останнім часом набуває поширення використання синтетичних та математичних підходів, які ґрунтуються на поєднанні існуючих традиційних підходів і, таким чином, дозволяють уникнути недоліків, що притаманні кожному з них (табл. 1).

Розглянемо найбільш поширені альтернативні методи, а саме модель економічної доданої вартості, модель Ольсона та модель ціноутворення опціонів.

Оскільки, на думку представників зарубіжної теорії управління, основоположним фактором при визначенні ефективності управління є зростання вартості підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі, переважна більшість альтернативних методів оцінки ґрунтується на оцінці новоствореної вартості.

Одним із методів управління на основі створеної вартості є метод оцінки економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added). В основі підходу лежить ідея, що компанія створює вартість лише в тому випадку, коли доходність інвестиційного капіталу перевищує витрати на його залучення [4]. Тому вартість підприємства дорівнює величині інвестованого капіталу, збільшеного на надбавку, яка являє собою приведену додану вартість, що створюється в кожному періоді.

Одним із способів розрахунку економічної доданої вартості є:

$$EVA = NOPAT - WACC * TA = (ROA - WACC) * TA,$$

де *NOPAT* (net operational profit after tax) – операційний прибуток після сплати податків;

*ROA* – рентабельність сукупних активів;

*TA* – загальні активи;

*WACC* – середньозважена вартість власного та залученого капіталу, %.

Тоді вартість бізнесу можна оцінити за наступною формулою:

**Таблиця 1. Класифікація альтернативних підходів до оцінки вартості підприємства**

Підхід	Методи реалізації
Синтетичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Модель ціноутворення опціонів (Option Pricing Model – OPM).</li> <li>– модель економічної доданої вартості Б. Стюарта (EVA).</li> <li>– Модель ЕВО (Edwards–Bell–Ohlson valuation model).</li> <li>– Модель оцінки дохідності фінансових активів (Capital Asset Pricing Model – CAPM).</li> <li>– Модель арбітражного ціноутворення (Arbitrage Pricing Theory – APT).</li> <li>– модель преференцій стану за умов невизначеності (State Preference Theory – SPT).</li> <li>– Модель ринкової доданої вартості (MVA).</li> <li>– Модель доданої вартості для акціонерів А. Раппопорта (ALCAR або SVA).</li> <li>– Модель грошового потоку–рентабельності інвестованого капіталу (CFROI або CVA)</li> </ul>
Математичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Модель нейтрального опціонного хеджування.</li> <li>– Біноміальна модель.</li> <li>– Модель Кокса – Рубінштейна.</li> <li>– Модель Гармана – Кольхагена</li> </ul>

Джерело: побудовано автором на основі [2, 3].

$$V = C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t},$$

де  $C_0$  – власний капітал та довгострокові зобов'язання.

Особливістю цього показника є можливість оцінки ефективності альтернативних капіталовкладень, до дозволяє обрати найкращий з них. Крім того, його можна використовувати для оцінки окремих ділянок бізнесу шляхом декомпозиції показника, що дозволить виявити нерентабельні зони діяльності.

Ця модель досить широко використовується у світі, тому що вона дозволяє об'єктивно оцінити вартість підприємства, оскільки враховує вартість, створену підприємством у кожному конкретному періоді і дозволяє робити оцінку його ефективності протягом усього життєвого циклу проекту, що вигідно відрізняє цей метод від методу дисконтування грошових потоків [5].

Поряд із перевагами EVA має ряд недоліків, до яких можна віднести такі:

1. Не дозволяє оцінити довгостроковий ризик, оскільки не враховує всіх факторів, що впливають на вартість акціонерного капіталу.

2. Існує недостатньо тісний зв'язок EVA з показниками капіталізації бізнесу, оскільки за значних темпів зростання EVA темпи зростання котирувань акції можуть бути низькими або навіть відсутніми.

3. Показник зорієнтований на короткотермінову перспективу, тому не враховує можливість здійснення капітальних інвестицій, яке призводять до значних фінансових витрат та збільшують вартість капіталу.

4. Не враховує очікуваних цілей як наявних, так і потенційно можливих власників, що впливають на формування вартості підприємства, оскільки визначають напрями його діяльності.

Крім того, використання цієї моделі вимагає коригування даних для приведення їх у відповідність до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, що вимагає володіння не тільки бухгалтерською, а й управлінською інформацією та призводить до виникнення похибок у даних і, як наслідок, до неадекватних результатів оцінки.

Використовувати переваги доходного та майнового підходів до оцінки вартості бізнесу дозволяє модель Ольсона (Edwards–Bell–Ohlson valuation model – модель EBO), яка полягає у визначенні вартості чистих активів і дисконтованого потоку «надприбутків» (перевищення прибутком середньої величини по галузі).

Додана вартість, створена власним капіталом, або очікуваний надприбуток підприємства за моделлю Ольсона розраховується таким чином:

$$EVA_{et} = (ROE_t - COE_t) * Et,$$

де  $ROE$  – рентабельність власного капіталу;

$COE$  – норма доходності власного капіталу;

$Et$  – власний капітал підприємства.

Ринкова вартість капіталу підприємства розраховується за формулою:

$$V = Et + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_{et}}{(1 + COE)^t},$$

де  $Et$  – балансова вартість власного капіталу.

Перевагою моделі Ольсона є те, що вона відображає процес створення вартості, а не її розподіл. Крім того, на відміну від методу дисконтування грошових потоків вона дозволяє врахувати чисті активи підприємства та передбачає прогнозування тієї частини грошового потоку, яка дійсно збільшує його вартість, оскільки залишається у розпорядженні підприємства після погашення зобов'язань. Крім того, вона дозволяє визначити, яка частина вартості підприємства виражена реальними, матеріальними активами, а яка – нематеріальними, насамперед гудвілом. Модель є простою у використанні, оскільки дані для розрахунків відображаються у фінансовій звітності підприємства.

Однією з проблем при використанні моделі Ольсона в Україні є те, що вартість активів підприємства, що відображається в звітності, не відповідає її ринковій вартості на відміну від зарубіжних країн, де використовуються міжнародні стандарти, якими передбачено здійснення регулярної переоцінки активів і зобов'язань. Крім того, виникає питання, що розуміти під прибутком, що перевищує нормальний.

Моделі доданої вартості та Ольсона пов'язані між собою, оскільки в їхній основі лежить поняття «залишковий прибуток», тобто прибуток, що перевищує нормальний рівень прибутковості. Відмінність полягає в тому, що при використанні EVA враховується весь вкладений в підприємство капітал (акціонерний і позиковий), а EBO – тільки власний (акціонерний) [1, с. 7].

Наступним підходом до оцінки, який отримав поширення у світі, є опціонний підхід, в основі якого лежать опціонні моделі ціноутворення (Option Price Model – OPM), що дозволяють моделювати та оцінювати вартість економічних об'єктів з врахуванням рівня ризику, якій не приймається до уваги при використанні інших методів. Сферою використання цього методу є оцінка нематеріальних активів, вартості акціонерного капіталу підприємства, яким загрожує банкрутство, які тільки створені або реалізують принципово нові інвестиційні проекти [6].

Суть OPM полягає в тому, що залучення коштів підприємством вважається придбанням опціону call (право викупити активи, що є заставою для боргу), термін, виконання якого співпадає з моментом погашення боргу. Якщо діяльність фірми буде успішною, її вартість буде перевищувати взяті на себе зобов'язання і виграш акціонерів складатиме різницю між цими величинами, тобто підприємство зможе погасити борг, що прирівнюється до викупу активів у кредиторів. В іншому випадку активи перейдуть до кредиторів і підприємству загрожуватиме банкрутство.

Виграш власників (S) може бути визначений на основі формули Блека – Шоулза, оскільки її використання рекомендовано Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а саме МСБО 32, для визначення справедливої вартості опціонів:

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$S = V_{DCF}N(d_1) - \sum_i (D_i + I_i)e^{-rf} T_{dur}N(d_2),$$

де  $V_{DCF}$  – оцінка вартості компанії, отримана шляхом використання моделі дисконтованого грошового потоку;

$\sum_i (D_i + I_i)$  – сумарна величина основного боргу і процентних платежів (або купонних виплат);

$T_{dur}$  – середньозважена дюрація боргу;

$r_f$  – безризикова процентна ставка, що відповідає дюрації;

$N(d)$  – кумулятивний стандартний нормальний розподіл;

$$N(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^u e^{-\frac{v^2}{2}} dv - \text{таблична функція, що відповідає}$$

стандартному нормальному розподілу;

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{V_{DCF}}{\sum_i (D_i + I_i)}\right) + \left(r_f + \frac{\sigma^2}{2}\right)T_{dur}}{\sigma\sqrt{T_{dur}}};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T_{dur}}$$

$\sigma$  – стандартне відхилення вартості підприємства [3, с. 114].

Використовують також аналог формули Блека – Шоулза для визначення інвестиційної вартості акцій:

$$V_a = \frac{q\left(\left(\frac{1+w}{1+r_f}\right)^n e^{\frac{n\sigma w^2}{2}} - 1\right)}{1 - \frac{1+j}{1+w} e^{\frac{\sigma w^2}{2}}} + V_0 \left(\frac{1+j}{1+r_f}\right)^n e^{\frac{\sigma^2}{2}},$$

де  $V_a$  – інвестиційна вартість однієї акції;

$q$  – значення дивідендів, фактично виплачених за останній рік;

$w$  – відносна зміна дивідендного доходу за рік;

$V_0$  – фактична курсова вартість акцій;

$j$  – відносна зміна курсової вартості акцій;

$n$  – прогнозуємий період володіння акцією.

Вартість підприємства становить:

$$V = V_a \times Q,$$

де  $Q$  – кількість акцій.

Перевага моделі Блека – Шоулза є можливість враховувати мінливі економічні умови, характер кредиторської заборгованості та середній термін її погашення, тобто дюрацію боргу.

Використання моделі Блека – Шоулза є ускладненим за умови відсутності активного фондового ринку через відсутність необхідних даних для розрахунку. Крім того, в основі моделі Блека – Шоулза лежить припущення про постійність волатильності, яке не виконується в Україні через нестабільність економічної ситуації, яка призводить до виникнення періодів низьких та високих коливань. Це одним обмеженням моделі є те, що її було розроблено для опціону call європейського типу на акції, за якими дивіденди не виплачуються.

Крім того, її використання ґрунтується на використанні статистичного апарату, що ускладнює розуміння та економічну інтерпретацію. З точки зору практичного застосування, використання цієї моделі вимагає використання автоматизованих обчислювальних процедур, які реалізовані у про-

грамному забезпеченні та фінансових калькуляторах, тому не становить проблеми.

Недоліки моделі опціонного ціноутворення полягають у такому:

- теорія оцінки опціонів побудована на припущенні, що портфель активів створений з використання базового активу, що активно торгується на ринку, що на відміну від біржових інструментів нехарактерно для реальних активів;

- ціна активу має визначатись на безперервній основі. Це одне з обмежень моделі Блека – Шоулза. Якщо це припущення порушено, що справедливо для багатьох реальних опціонів, модель буде недооцінювати вартість неприбуткових опціонів;

- у теорії середньоквадратичне відхилення відомо і не змінюється протягом періоду існування опціону. Це припущення особливо складно реалізувати в ситуації з довготривокими опціонами, оскільки існує велика ймовірність того, що середньоквадратичне відхилення зміниться;

- миттєве виконання опціону. Моделі засновані на припущенні, що виконання опціону відбувається миттєво. Це припущення далеко не завжди справедливо для реальних опціонів. Наприклад, виконання опціону може включати будівництво заводу або розробку нафтової свердловини, що не відбувається миттєво [7].

Ще однією проблемою в межах моделі Блека – Шоулза при використанні її на практиці в Україні є невизначеність того, які активи необхідно враховувати при розрахунку вартості опціону.

### Висновки

Отже, використання альтернативних методів дозволяє подолати обмеження та недоліки традиційних підходів, оскільки враховують мінливість економічного середовища, умови погашення та обслуговування зобов'язань, дозволяють оцінити ефективність інвестицій стосовно конкретного періоду часу. Але більшість з них неможливо використовувати для оцінки вартості вітчизняних підприємств, оскільки в Україні не існує розвинутого ринку купівлі–продажу підприємств, об'єктивної інформації щодо їх діяльності, як ринкової, так і отриманою з фінансової звітності. Крім того, існуючої інформації недостатньо для проведення оцінки. Результатом цього є або неможливість використання того чи іншого методу, або необхідність здійснення великої кількості припущень, що призводить до необґрунтованості оцінок, що вимагає подальшого пристосування існуючих методик оцінки до існуючих в Україні умов господарювання.

Ще одна проблема використання альтернативних підходів в Україні полягає в тому, що вони розроблені на основі використання даних, що розраховуються на підставі використання Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та американської системи обліку GAAP. Зважаючи на те, що переважна більшість підприємств в Україні складає фінансову звітність за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, розраховані показ-

ники вимагають коригування, що призводить до виникнення неточностей у оцінках.

Таким чином альтернативні методи необхідно використовувати разом з традиційними, що дозволить підтвердити обґрунтованість отриманих оцінок. Крім того, при виборі методу необхідно враховувати наявність даних, потрібних для оцінки та рівень їх достовірності, а також відповідність конкретним умовам та об'єктам оцінки.

#### Список використаних джерел

1. Иванова И.Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности [текст]: [монография] // Краснодар: Краснодарский кооперативный институт. Изд. В.В. Арнаут, 2010. – 295 с.
2. Брезіцька О.В. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства [текст] / О.В. Брезіцька // Науковий журнал «Економіка, фінанси, право». – 2010. – №1. – С. 3–8.

3. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління [текст] / Г. Островська // Галицький економічний вісник (економіка та управління національним господарством). – 2011. – №1(30). – С. 107–115.

4. Михаліцька Н.Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства [текст] / Н.Я. Михаліцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. – С. 205–210.

5. Момот Т.В. Адаптація критичної концепції економічної доданої вартості (EVA) до економіки України [текст] / Т.В. Момот, Т.В. Гордієнко // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – №83. – С. 251–255.

6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление [текст] / Т. Коупленд, Т. Колер, Д. Мурин / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.

7. Antikarov, V. Real Options: A Practitioner's Guide / Antikarov, V., Copeland, T. – New York: W. W. Norton & Company, 2001. – 372 p.

*Л.Г. ОЛЕЙНИКОВА,  
к.е.н., завідувач відділу фіскальної політики, податкових та митних платежів, Академія фінансового управління,  
А.О. ЧОРНОЛУЦЬКА,  
Запорізький національний університет*

## Особливості оподаткування нерезидентів у сучасних умовах

*У статті досліджено поняття нерезидента та умови визнання резидентства. Визначено сутність поняття доходу з джерелом походження в Україні. Проаналізовано зміни в податковому законодавстві в питанні оподаткування нерезидентів.*

**Ключові слова:** *резидент, нерезидент, дохід із джерелом походження в Україні, податковий агент.*

*В статье исследовано понятие нерезидента и условия признания резидентства. Определена суть понятия дохода с источником происхождения в Украине. Проанализированы изменения в налоговом законодательстве в вопросе налогообложения нерезидентов.*

**Ключевые слова:** *резидент, нерезидент, доход с источником происхождения в Украине, налоговый агент.*

*In the article the concept of non-resident and residency conditions for recognition. Defined the essence of the concept of income from the source of origin in Ukraine. Analyzed changes in tax legislation in the matter of taxation of nonresidents.*

**Keywords:** *resident, nonresident, the income from the source of origin in Ukraine, tax agent.*

**Постановка проблеми.** Оподаткування в Україні займає особливе місце в діяльності юридичних компаній та корпоративних юристів. І без того непросте податкове законодавство ускладнює маса різноманітних листів та роз'яснень

Державної податкової адміністрації. З одного боку, вони полегшують життя та роблять більш зрозумілими норми податкових законів. З іншого боку, позиції ДПАУ властива така риса, як мінливість. А коли ДПАУ змінює свою точку зору на одну й ту саму норму закону, можуть виникнути труднощі.

Останнім часом ДПАУ вирішила переглянути свою позицію щодо такого важливого для багатьох компаній питання, як оподаткування фізичних осіб – нерезидентів. Наслідками цих змін стали перевірки та податкові повідомлення–рішення про донарахування та накладення штрафів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню оподаткування в умовах ринкової трансформації економіки присвячені праці багатьох провідних вітчизняних економістів: О.Д. Василика, І.О. Луїної, З.О. Луцишин, П.В. Мельника, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, Л.І. Шаблістої та інших. Проте питання оподаткування нерезидентів у наукових працях названих вчених досліджуються фрагментарно, що обумовлює потребу в більш повному вивченні. Саме тому висвітлення питання оподаткування нерезидентів є дуже актуальним і вимагає більш детального дослідження.

**Мета статті** – дослідити поняття нерезидента та умови визнання резидентства. Визначити сутність поняття доходу із джерелом походження в Україні. Проаналізовано зміни в податковому законодавстві в питанні оподаткування нерезидентів.

**Виклад основного матеріалу.** Конституцією України визначено, що іноземці та особи без громадянства користу-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ються тими самими правами і свободами, а також обов'язками, що й громадяни України, якщо вони перебувають в Україні на законних підставах. У всіх інших випадках фізична особа – іноземець розглядається з метою оподаткування одержаних нею доходів як нерезидент.

Згідно із законом фізична особа – нерезидент – суб'єкт господарської діяльності, що не має статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, який створений та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

У свою чергу, резидент має відповідати таким вимогам:

1) має бути фізичною особою з місцем проживання в Україні;

2) якщо фізична особа має місце проживання також в іноземній державі, вона вважається резидентом, якщо така особа має місце постійного проживання в Україні (для нерезидентів слід вважати, що такий іноземець одержав посвідку на постійне проживання в Україні);

3) якщо особа має місце постійного проживання також в іноземній державі, вона вважається резидентом, якщо має більш тісні особисті чи економічні зв'язки (центр життєвих інтересів) в Україні. Достатньою (але не виключною) умовою визначення місця знаходження центру життєвих інтересів фізичної особи є місце постійного проживання членів її сім'ї або її реєстрації як суб'єкта підприємницької діяльності;

4) у разі якщо державу, в якій фізична особа має центр життєвих інтересів, не можна визначити або якщо фізична особа не має місця постійного проживання в жодній з держав, вона вважається резидентом, якщо перебуває в Україні не менше 183 днів (включаючи день приїзду та від'їзду) протягом періоду або періодів податкового року тощо. Тобто іноземець (нерезидент) може бути визнаний податковим резидентом України у таких випадках [1]:

1) при оформленні дозволу на працевлаштування в Україні він обов'язково має подати до податкового органу заяву про самостійне визначення резидентського статусу, а податковий орган повинен повідомити працедавця такого іноземця про це визначення;

2) іноземець (нерезидент), який перебуває в Україні на легальних підставах (має посвідку на тимчасове перебування в Україні або відповідну відмітку в паспорті тощо) і бажає займатися на території України незалежною діяльністю (згідно з термінологією міждержавних договорів про уникнення подвійного оподаткування – наданням незалежних послуг), для одержання статусу податкового резидента і оподаткування своїх доходів від провадження такої діяльності повинен також самостійно визначити свій резидентський;

3) фізична особа – нерезидент автоматично набуває статусу податкового резидента України при його державній реєстрації як самозайнятої особи, зокрема як суб'єкта підприємницької діяльності.

У всіх інших випадках фізична особа вважається нерезидентом і підлягає оподаткуванню на наступних підставах. Резидент або постійне представництво нерезидента, що здій-

снюють на користь нерезидента або уповноваженої ним особи будь-яку виплату з доходу з джерелом його походження з України, отриманого таким нерезидентом від провадження господарської діяльності зобов'язані утримувати податок з таких доходів за ставкою у розмірі 15 відсотків від їх суми та за їх рахунок, який сплачується до бюджету під час такої виплати [1].

Під доходами, отриманими нерезидентами із джерелом їх походження з України, слід розуміти:

1) проценти, дисконтні доходи, що сплачуються на користь нерезидента, в тому числі проценти за борговими зобов'язаннями, випущеними (виданими) резидентом;

2) дивіденди, які сплачуються резидентом;

3) роялті, фрахту та доходи від послуг типу «інжиніринг»;

4) лізингова (орендна) плата, що сплачується резидентами або постійними представництвами на користь нерезидента – лізингодавця (орендодавця);

5) доходи від продажу нерухомого майна, розташованого на території України, яке належить нерезиденту, у тому числі майна постійного представництва нерезидента;

6) винагорода за здійснення культурної, освітньої, релігійної, спортивної, розважальної діяльності нерезидентів (або уповноважених ними осіб) на території України тощо [2].

Прибутки нерезидентів, отримані у вигляді доходів на безпроцентні (дисконтні) облігації чи казначейські зобов'язання, оподатковуються за ставкою 25% у такому порядку:

1) базою оподаткування є прибуток, який розраховується як різниця між номінальною вартістю безпроцентних (дисконтних) цінних паперів, сплаченою (нарахованою) їх емітентом, та ціною їх придбання на первинному чи вторинному фондовому ринку;

2) з метою здійснення податкового контролю придбання або продаж цінних паперів може здійснюватися від імені та за рахунок нерезидента виключно його постійним представництвом або резидентом, який працює від імені, за рахунок та за дорученням такого нерезидента тощо.

Не підлягають оподаткуванню доходи, отримані нерезидентами, у вигляді процентів або доходу (дисконту) на державні цінні папери, продані (розміщені) нерезидентам за межами території України через уповноважених агентів – нерезидентів, або процентів, сплачених нерезидентам за отримані Україною позики (кредити або державні зовнішні запозичення), які відображаються у Державному бюджеті України чи кошторисі Національного банку України.

Суми прибутків нерезидентів, які здійснюють свою діяльність на території України через постійне представництво, оподатковуються у загальному порядку. При цьому таке постійне представництво прирівнюється з метою оподаткування до платника податку, який здійснює свою діяльність незалежно від такого нерезидента. В разі якщо нерезидент здійснює свою діяльність не лише в Україні, а й за її межами і при цьому не визначає прибуток від своєї діяльності, що проводиться ним через постійне представництво в Україні, сума прибутку, що підлягає оподаткуванню в Україні, визначається на підставі

**Види доходів іноземців (нерезидентів) та ставки податку, які застосовуються до них**

Вид доходу	Ставка податку, %
Заробітна плата	15, 17
Доходи нерезидентів з джерелом їх походження з України, прирівняні в цілях оподаткування до заробітної плати, а саме нерезидентів, які:	
• працюють на об'єктах, розташованих на території України, у тому числі в представництвах нерезидентів – юридичних осіб, незалежно від джерел виплати таких доходів	15
• є членами керівних органів резидента – юридичної особи чи фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності або їх представництв за кордоном та отримують заробітну плату, інші виплати й винагороди за рахунок такого резидента	15
• є суб'єктами підприємницької діяльності або здійснюють незалежну професійну діяльність на території України, незалежно від джерел виплати таких доходів	15, або встановлена ставка єдиного чи фіксованого податку
Доходи у вигляді:	
• процентів	5
• дивідендів та роялті	15
Інші доходи, в тому числі одержані від продажу нерухомого або рухомого майна, отримання подарунка та/або спадщини, цивільно-правових договорів, оренди, виграшів, інвестиційних доходів тощо	25

складення нерезидентом відокремленого балансу фінансово-господарської діяльності, погодженого з податковим органом за місцезнаходженням постійного представництва [3].

Якщо доходи виплачуються нерезиденту резидентом – фізичною або юридичною особою, такий резидент вважається податковим агентом такого нерезидента стосовно таких доходів. При укладанні з нерезидентом договору, умови якого передбачають отримання таким нерезидентом доходу з джерелом його походження з України, резидент зобов'язаний зазначити в такому договорі ставку податку, яка застосовуватиметься до таких доходів.

У разі укладання цивільно-правових договорів (контрактів) з нерезидентами не дозволяється внесення до них податкових застережень, згідно з якими особи, що виплачують доходи, беруть на себе зобов'язання щодо сплати податків. Щодо застосування до доходів нерезидентів податкової соціальної пільги та податкового кредиту, то, як і у резидентів, ці пільги можуть застосовуватися виключно до доходів, одержаних у вигляді заробітної плати.

Таким чином, оподаткуванню в Україні підлягають лише доходи нерезидентів, з джерелом їх походження з України за ставкою, яка вдвічі більше за основну. В залежності від джерела отримання доходу визначається податковий агент нерезидента. Так, якщо доходи з джерелом їх походження з України виплачуються нерезиденту іншим нерезидентом, то податковим агентом вважається банк – резидент, через який відбувається така виплата.

У разі виплати нерезидентом таких доходів іншому нерезиденту готівкою або у формі, відмінній від грошової, нерезидент – отримувач такого доходу зобов'язаний самостійно нарахувати та сплатити податок до бюджету протягом 20 календарних днів, наступних за днем одержання таких доходів, але не пізніше закінчення його перебування в Україні. Якщо ж такі доходи виплачуються нерезиденту резидентом, то податковим агентом вважається такий резидент [4].

зидент – отримувач такого доходу зобов'язаний самостійно нарахувати та сплатити податок до бюджету протягом 20 календарних днів, наступних за днем одержання таких доходів, але не пізніше закінчення його перебування в Україні. Якщо ж такі доходи виплачуються нерезиденту резидентом, то податковим агентом вважається такий резидент [4].

**Висновки**

Таким чином можна зробити висновок, що фізична особа – нерезидент – суб'єкт господарської діяльності, що не має статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, який створений та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави. В останній час законодавство у питаннях оподаткування нерезидентів зазнало незначних змін, ці зміни насамперед стосуються отриманих у вигляді доходів на безпроцентні (дисконтні) облігації чи казначейські зобов'язання, які зараз оподатковуються за ставкою 25%. В інших питаннях оподаткування залишилось незмінним.

**Список використаних джерел**

1. Оподаткування доходів нерезидентів. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://dpa-ch.org.ua/russian/news/rubrik/138.htm>
2. Особливості оподаткування нерезидентів. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: [http://ua.coolreferat.com/Особливості\\_оподаткування\\_нерезидентів](http://ua.coolreferat.com/Особливості_оподаткування_нерезидентів).
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI.
4. Білик М.Д., Золотко І.А. Податкова система України: Навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 192 с.

Т.А. ГОВОРУШКО,  
 д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,  
 І.П. СИТНИК,  
 к.т.н., доцент, Національний університет харчових технологій,  
 О.М. УГРАК,  
 магістр, Національний університет харчових технологій

# Теоретичні аспекти впливу фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємств

У статті розглянуто сутність різних фінансових інструментів, досліджено їхній вплив на ефективність діяльності підприємства.

**Ключові слова:** акції, вексель, грошові кошти, дебіторська заборгованість, депозит, ефективність, комерційний кредит, похідні фінансові інструменти, облигація.

В статье рассмотрена суть различных финансовых инструментов, исследовано их влияние на эффективность деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** акции, вексель, денежные средства, дебиторская задолженность, депозит, эффективность, коммерческий кредит, производные финансовые инструменты, облигация.

The article considers the nature of various financial instruments, the effect resulting from their use on the efficiency of the enterprise.

**Keywords:** stocks of other companies, bill, cash, debts receivable, deposit, efficiency of the enterprise, commercial loans, leases, bonds, derivatives, future agreement.

**Постановка проблеми.** Для України поняття «фінансовий інструмент» є дещо новим, а тому потребує підвищеної уваги і детальної характеристики, в тому числі в контексті впливу на ефективність діяльності підприємства.

Прибуток підприємства частково залежить від правильного використання фінансових інструментів у його діяльності. Для прийняття рішення щодо інвестування вільних фінансових ресурсів необхідно детально проана-

лізувати й обрати максимально ефективний фінансовий інструмент.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання стосовно сутності, класифікації фінансових інструментів та їхньої оцінки з метою відображення у фінансовій звітності досліджено у роботах І.М. Бурденко, А.П. Данькевача, Ю.М. Коваленко, М.В. Корнеєва. Проте відсутні дослідження і публікації щодо визначення впливу фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємств, що й обумовило актуальність даної теми.

**Мета статті** – розкрити вплив фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Завдання оцінки ефективності діяльності підприємства виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Перш ніж обирати конкретну методику оцінки ефективності, слід проаналізувати точки зору різних авторів щодо визначення поняття «ефективність діяльності підприємства» [6].

Аналіз наведених визначень в таблиці дозволяє зробити висновок, що ефективність діяльності підприємства залежить від раціонального використання кожного виду ресурсів та їхньої структури. У якості основних показників економічної ефективності підприємств використовується система коефіцієнтів рентабельності. Ці показники розраховуються на основі величини отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку.

Згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяють на фінансові активи,

## Види доходів іноземців (нерезидентів) та ставки податку, які застосовуються до них

Джерело	Визначення сутності
1	2
Белий А.П., Лисеко Ю.Г., Мадих А.А., Макаров К.Г.	Ефективність функціонування підприємства – відношення обсягу виходів підприємства до обсягу входів, які виміряні в сумірних одиницях
Гончаров В.І.	Ефективність діяльності підприємства визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок і застосовуваної технології, а також зусиль підприємства для виробництва продукції та послуг при задоволенні конкретного ринкового попиту
Іващенко Н.П.	Ефективна діяльність припускає отримання максимального результату за рахунок наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
Осипов В.І.	Ефективність (результативність) діяльності підприємства – виражає величину ефекту на одиницю витрат; відповідно до показників ефекту розрізняється два види ефективності діяльності підприємства: продуктивність і прибутковість (рентабельність)
Шеремет О.Д., Сайфулін Р.С.	Ефективність господарської діяльності підприємства вимірюється одним з двох способів, що відбивають результативність роботи підприємства або відносно розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва

фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні фінансові інструменти (рис. 1).

Оскільки існує велика кількість видів фінансових інструментів, оцінку їхнього впливу на ефективність діяльності суб'єкта господарювання можна здійснити шляхом:

1) визначення прибутковості окремо кожного фінансово-го інструмента;

2) розрахунку загального впливу фінансових інструментів на результати діяльності підприємства, тобто на формування чистого прибутку.

Визначення впливу окремого фінансового інструмента можна здійснити через зіставлення двох видів оцінки вартості:

– поточної ринкової ціни, за яку його можна придбати фінансовий інструмент на ринку;

– поточної внутрішньої вартості.

Згідно з положеннями теорії фундаментального аналізу поточна внутрішня вартість будь-якого цінного папера визначається методом капіталізації вартості.

Фінансовий інструмент, яким володіє кожне підприємство, – це грошові кошти суб'єкта господарювання. Сума грошових коштів, які знаходяться в касі та на розрахунковому рахунку підприємства в банку, прямо пропорційно впливає на такі фінансові показники, як: коефіцієнти абсолютної, поточної та швидкої ліквідності, коефіцієнт мобільності, маневреності власних оборотних коштів, коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами та ін. Але, з іншого боку, занадто велика сума грошових коштів на підприємстві призведе до їх знецінення (в результаті дії такого постійного фактору, як інфляція) або до втрати можливих вигод. Витрати за залишками грошових коштів – це ті проценти, що втрачаються у випадку, якщо не інвестувати вільні грошові кошти.

Саме тому на підприємстві потрібно розраховувати мінімальний (оптимальний) розмір залишку грошових коштів. Даний показник визначає рівень абсолютної платоспро-

можності, тобто готовності підприємства негайно розраховуватися по невідкладним фінансовим зобов'язанням (строк виконання яких становить до одного місяця) і визначається виходячи з планового обсягу платіжного обороту та швидкості обороту грошових коштів, що склалася на підприємстві з урахуванням особливостей його діяльності [3].

У міжнародній практиці фінансового менеджменту для розрахунку оптимального розміру залишку грошових коштів використовуються кількісні моделі Баумоля та Міллера – Орра. Модель Баумоля добре працює в умовах, коли підприємство повністю використовує свої запаси грошових коштів. Модель Міллера – Орра на відміну від моделі Баумоля є більш складною і реалістичною. Таким чином, забезпечуючи підприємство лише мінімальним (оптимальним) залишком грошових коштів для поточних розрахунків, інші вільні грошові кошти можна інвестувати для отримання додаткових прибутків, що приведе до покращення фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

При наявності вільних грошових коштів на підприємстві їх доцільно вкладати в різні фінансові інструменти. Одним із них є банківський депозит. З вкладенням грошових коштів на депозит, банк збільшує свої грошові потоки, а підприємство отримує додатковий дохід у вигляді відсотка. При виборі депозиту підприємству особливу увагу варто звертати на порядок нарахування відсотків. Якщо сума внеску і термін розміщення значні, а банком застосовується формула простих відсотків, це призведе до заниження суми процентного доходу вкладника, а отже знизить ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Якщо підприємство не має змоги розраховуватися за одержані товари, роботи, послуги, йому може бути наданий комерційний кредит. Призначення комерційного кредиту – прискорення реалізації товарів та послуг, а також одержання додаткового прибутку у вигляді позичкового відсотка, який включено в ціну проданих товарів. У цьому приваблю-

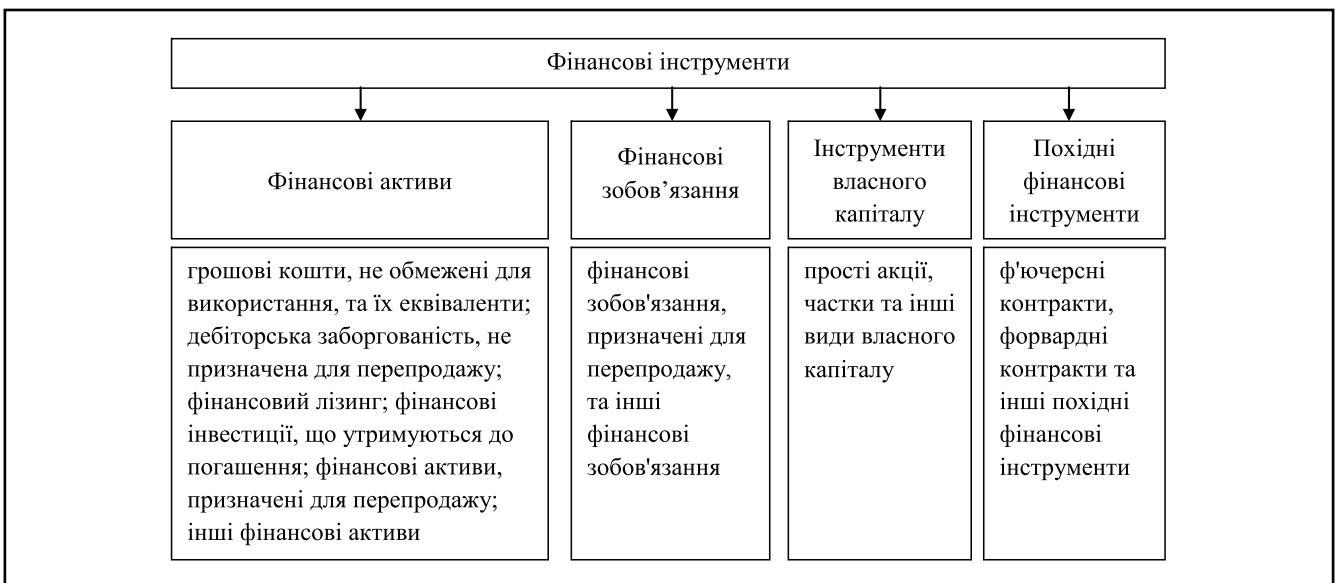


Рисунок 1. Класифікація фінансових інструментів згідно ПСБО

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вість комерційного кредиту для фірми–продавця. У фірми–покупця завдяки комерційному кредиту досягається тимчасова економія грошових коштів, скорочується потреба в банківському кредиті, а підприємство–продавець шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції може розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

При наявності у суб'єкта господарювання вільних транспортних засобів, машин, устаткування з метою запобігання їхнього простою, а також отримання прибутку їх можна надавати у лізинг. Фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на досить довгий термін використання з можливістю подальшого викупу. Підприємство, яке надає послуги лізингу, зменшує простій своїх основних засобів та покращує ефективність їхнього використання. А підприємство, що користується послугами лізингу, не витрачає великі суми коштів на дороге обладнання (особливо якщо воно потрібно для разового використання або на невеликий термін) та отримує можливість придбання основних засобів у розстрочку. Для лізингоодержувача позитивний результат на ефективність його діяльності буде за умови, якщо зберігаються такі нерівності:

1) чиста поточна вартість орендного фінансування > вартість отримання банківського кредиту;

2) чиста поточна вартість орендного фінансування > вартість купівлі об'єкта.

Одним із основних об'єктів інвестування на фінансовому ринку є акції, оскільки шляхом їх розміщення формується власний капітал акціонерних товариств, як новостворюваних, так і діючих. Джерелами формування доходів при вкладенні коштів у ці фінансові інструменти є дивіденди та підвищення ринкової ціни акції.

Механізм оцінювання акцій відрізняється від механізму оцінювання інших фінансових інструментів, оскільки акції є безстроковими інструментами власності, дохідність яких залежить від багатьох чинників, які пов'язані не тільки з поточним фінансовим становищем підприємства, а й з очікуваними в майбутньому змінами в його діяльності [5]. Ринко-

ву вартість акцій конкретного підприємства насамперед формують чинники, безпосередньо пов'язані з основною діяльністю та з очікуваннями учасників ринку щодо перспектив розвитку цього підприємства. З врахуванням цього вплив акцій на ефективність діяльності підприємства можна визначити за допомогою моделей, показаних на рис. 2.

Але не завжди підприємство ставить за мету отримання високих або стабільних прибутків за акціями. Акції можуть придбаватися з метою отримання контролю над підприємством, захоплення частки ринку збуту, а також з метою злиття чи поглинання.

Вексель є засобом оформлення кредиту, що надається в товарній формі продавцями покупцям шляхом відтермінування оплати за продані товари, а векселедержателям допомагає прискорити реалізацію товарів і збільшує швидкість руху обігових коштів підприємства. Він продається за ціною, меншою від номіналу, тому прибуток за ним – це різниця між номіналом та ціною придбання (вартістю на момент продажу).

Щоб при купівлі порівняти різні векселі між собою, необхідно визначити курс векселя – ціну, заплачену за 100 грошових одиниць на даний момент часу [7]. Також потрібно розрахувати норму прибутку за векселем, яку ще називають ставкою за векселем, або нормою відсотка за векселем, що показує дохідність векселя за рік. Для визначення впливу на діяльність підприємства її можна порівняти з позичковим відсотком або іншою ставкою дохідності.

Облігація посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбаченій умовами розміщення облігації строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення [4]. Визначити вартість облігацій, враховуючи особливості їх випуску, можна за допомогою моделей, представлених на рис. 3.

Дохідність інструментів із фіксованим доходом коригується змінами в їх ринковій вартості. Так, при зростанні процентних ставок на ринку ринкова вартість боргових зобов'язань із фіксованим купоном зменшується, забезпечуючи інвестору вищий рівень доходу, ніж купонна ставка.

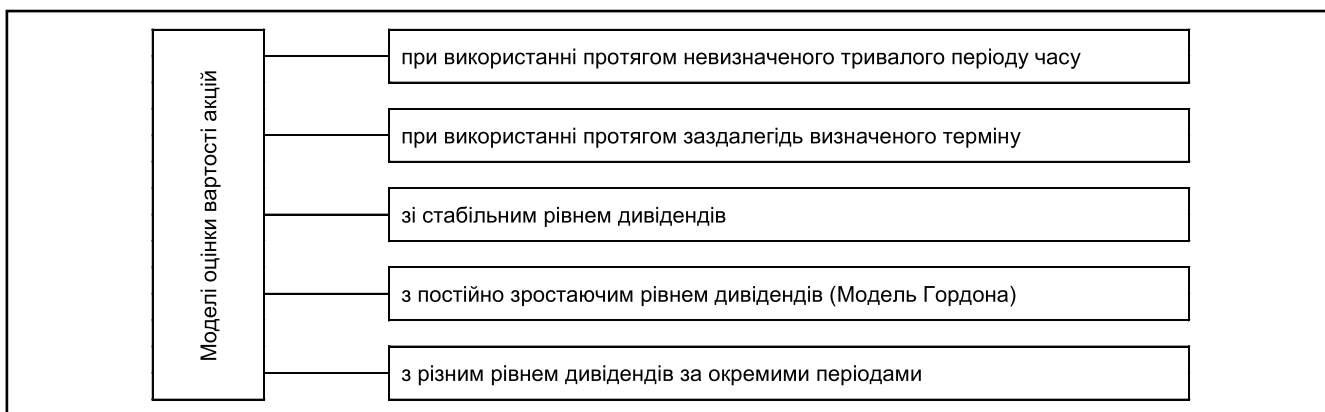


Рисунок 2. Моделі оцінки вартості акцій

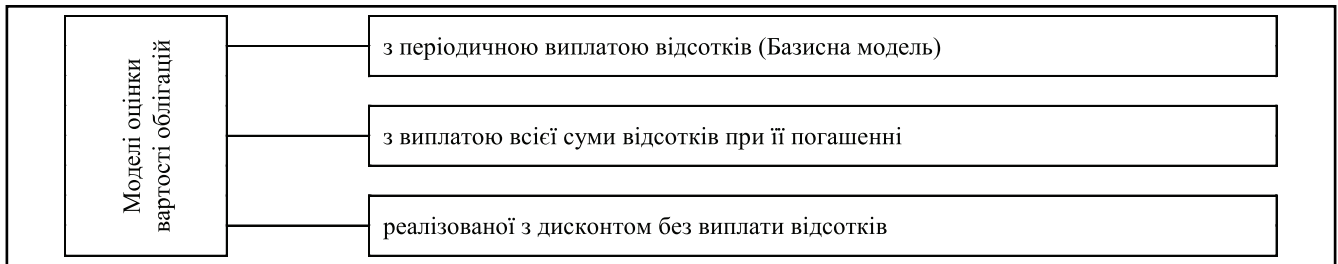


Рисунок 3. Моделі оцінки вартості облігацій

При падінні процентних ставок на ринку ціни боргових зобов'язань із фіксованим купоном зростають, забезпечуючи інвесторам рівень доходу, нижчий від купонного.

Одним із завдань фінансового менеджменту на підприємстві є передбачення можливості отримання вигод в майбутньому. Для цього підприємство заключає «контракти на майбутнє», такі як ф'ючерси, форварди, опціони та ін. [2]. У результаті підприємство–продавець знижує підприємницький ризик та задовго до часу реалізації формує свій ринок збуту, пропонуючи ціну, що включає прями витрати та мінімальний прибуток, а підприємство–покупець отримує продукцію на значно вигідніших умовах (оскільки зазвичай на момент виконання умов контракту ціни значно вищі, ніж зазначені в договорі).

Похідні фінансові інструменти позитивно впливатимуть на ефективність діяльності підприємства, якщо прибуток, отриманий у результаті їх використання, перевищуватиме витрати на оформлення. Також можна порівняти плановий прибуток з можливим прибутком підприємства, що сформується в результаті використання похідних фінансових інструментів.

Загальну оцінку впливу використання фінансових інструментів на формування прибутку підприємства можна здійснити за допомогою таких методів:

- аналіз структури доходів та витрат. Так, можна визначити відсоток впливу інвестиційної та фінансової діяльності, в яких зосереджено результати операцій з фінансовими інструментами, на ефективність діяльності підприємства. Чим більша частка доходів від цих двох діяльностей у сукупних доходах підприємства, тим більший вплив вони мають на формування чистого прибутку суб'єкта господарювання;

- визначення приблизної суми чистого прибутку, що формується в результаті використання фінансових інструментів. Для цього необхідно розрахувати прибуток від операційної діяльності підприємства та скоригувати його на умовну величину податку на прибуток (в результаті отримуємо так званий NOPAT<sup>1</sup>). Порівнявши чистий прибуток із скоригованим операційним прибутком, можна визначити приблизну суму прибутку (дорівнюватиме сумі перебільшення чистого прибутку над NOPAT), яка була сформована в результаті використання фінансових інструментів;

- більш точнішу оцінку впливу фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємства можна зробити проаналізувавши надходження і витрати таких статей звітності в розгорнутому вигляді (за допомогою форми №5):

1. Доходи і втрати від участі в капіталі за інвестиціями в:

1.1) асоційовані підприємства;

1.2) дочірні підприємства;

1.3) спільну діяльність;

2. Інші фінансові доходи і витрати:

2.1) дивіденди;

2.2) фінансова оренда активів;

3. Інші доходи і витрати:

3.1) реалізація фінансових інвестицій.

Таким чином, загальну оцінку впливу фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємства, на нашу думку, можна зробити шляхом визначення прибутку від інвестиційної та фінансової діяльностей, порівняння чистого прибутку з NOPAT, а також аналізу окремих статей фінансової звітності та підведення підсумків по них.

### Висновки

Ресурси підприємства мають бути в постійному обороті. Грошові кошти в касі та на рахунках у банках потрібно зменшувати до такої суми, яка забезпечила б розрахунки сьогоднішнього дня. Всі інші – мають бути вкладені в ті фінансові інструменти, які б забезпечили найбільші вигоди підприємству. Вкладаючи ресурси в ті чи інші фінансові інструменти, обов'язково необхідно оцінити їхній вплив на ефективність діяльності суб'єкта господарювання, оскільки, ефективне планування та управління фінансовими інструментами підприємства дозволяє прискорити швидкість обертання фінансових ресурсів, підвищити ділову активність підприємства, а також отримати додаткове джерело доходів.

### Список використаних джерел

1. Благу́н І.Г. Фінанси: Навчальний посібник / І.Г. Благу́н, Р.С. Со́рока, І.В. Єлейко. – Л.: Магнолія, 2009. – 314 с.

2. Бурденко І.М. Інструментарій оцінювання ринку похідних фінансових інструментів // Бурденко І.М., Корнєєв М.В., Макаренко І.О. – Бізнес-інформ. – 2011. – №6. – С. 111–115.

3. Дем'яненко І.В. Фінансовий менеджмент: курс лек. / Дем'яненко І.В., Говорушко Т.А. – К.: НУХТ, 2008. – 199 с.

4. Загородна О. Аналіз боргових фінансових інструментів як передумова ефективних інвестицій підприємств // Загородна О., Серединська В., Серединська І. – Економічний аналіз. – 2008. – №2(18).

<sup>1</sup> Net operating profit after tax – чистий операційний прибуток після сплати податків

Б. Коваленко Ю.М. Фінансові інструменти в сучасному вимірі // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – №2(49).

6. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» // Економічний простір. – 2008. – № 15.

7. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: Знання, 2010.

О.В. БУГРОВ,  
к.е.н., директор, B&B Project Management Solutions  
О.О. БУГРОВА,  
к.е.н., докторант, НДЕІ

## Профілювання контрактів відповідно до цілей будівельних проектів

*Ця стаття розглядає методологію профілювання контракту відповідно до місії та цілей проекту капітального будівництва. В результаті визначена роль контракту в досягненні мети будівельного проекту, і в цьому контексті досліджені особливості різних типів контрактів.*

**Ключові слова:** капітальне будівництво, місія проекту, конкурентний вибір підрядника, контракти.

*Эта статья рассматривает методологию профилирования контракта в соответствии с миссией и целями проекта капитального строительства. В результате определена роль контракта в достижении цели строительного проекта, и в этом контексте исследованы особенности разных типов контрактов.*

**Ключевые слова:** капитальное строительство, миссия проекта, конкурентный выбор подрядчика, контракты.

*This article examines the methodology of the contract profiling according to the mission and aims of capital construction project. As a result, the role of contract in the construction project goal achievement was defined and, in this context, features of different kinds of contracts were studied.*

**Keywords:** capital construction, project mission, procurement, contracts.

**Постановка проблеми.** Створення цінності шляхом здійснення капітальних вкладень є одним з фундаментальних напрямів формування каркасу (framework) конкурентоспроможності економіки. Останнім часом теорія вартості все більше схиляється до позиції, що економічні цінності в сучасних умовах створюються не стільки трудом, скільки завдяки знанням та інноваціям. Згідно з Р2М проект – це прийняте зобов'язання створити цінність, ґрунтовану на місії проекту, в рамках відведеного (або узгодженого) часу і обмежень, у тому числі ресурсних та зовнішніх [1]. Не важко помітити, що це визначення цілком відповідає і економічній сутності контракту.

У країнах із розвинутою ринковою економікою є різні типи контрактів, з числа яких можна обрати той, який найкращим чином відповідає місії проекту, а отже і сприятиме своєчасному створенню цінності за доцільну ціну. Натомість у нашій державі практично є єдині загальні умови укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві,

обов'язкові для врахування незалежно від джерел фінансування робіт, а також форми власності замовника та підрядника [2]. Науковою проблемою, яка сьогодні має недостатній ступінь вивченості, є розроблення методології визначення такого профілю контракту, який би найкращим чином відповідав меті і цілям певного інвестиційно-будівельного проекту. Без такого інструментарію затісні регуляторні рамки укладення договорів підряду на капітальне будівництво будуть і надалі стримувати економічний розвиток.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Зазначені вище питання економічною наукою та міжнародними інституціями розглядаються в багатьох площинах. Зокрема, Міжнародною федерацією консультуючих інженерів (FIDIC) розроблені моделі укладання та виконання контрактів на капітальне будівництво [4–8]. Проте контрактні відносини в інвестиційно-будівельному комплексі потребують свого подальшого системного вдосконалення на основі поглиблення відповідних теоретичних знань.

Отже, актуальність дослідження ролі контракту в досягненні мети і цілей проекту (в термінах цінності, строків і витрат, в умовах впливу ризиків) та відповідних особливостей різних типів будівельних контрактів є, безумовно, дуже високою.

**Мета статті** – визначити різні типи контрактів на капітальне будівництво, а також принципи вибору такого профілю контракту, який би найкращим чином відповідав місії проекту. Для досягнення цієї мети дослідження переслідує такі цілі:

- встановити методологічні принципи контрактного профілювання відповідно до цілей будівельних проектів в термінах цінності, строків, витрат і розподілу ризиків;
- визначити чітко структуровану класифікацію контрактів, яка була б зорієнтована на досягнення проектами капітального будівництва своїх місій;
- проаналізувати, в яких ситуаціях доцільно застосувати той чи інший тип/профіль контракту;
- встановити корисність впровадження запропонованого підходу для зацікавлених сторін інвестиційно-будівельних проектів.

Науковою гіпотезою, яка пропонується для розгляду, є те, що спрофільований відповідно до місії проекту контракт

сприятиме виконанню підрядником зобов'язання створити визначену цінність у рамках відведеного часу і узгоджених витрат. Таким чином, формування сучасного багатоваріантного інституціонального механізму (щодо вибору підрядників та укладання з ними контрактів) поліпшить результативність та підвищить ефективність роботи інвестиційно-будівельного комплексу України.

Методами дослідження будуть слугувати структурно-діяльнісний підхід, порівняльний аналіз і виявлення причинно-наслідкових залежностей.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками ринкові відносини в інвестиційно-будівельному комплексі України набули динамічного розвитку. В нашій державі порядок укладення та виконання договорів підряду на проведення будівельних робіт регулюється Цивільним кодексом України, а також відповідними «Загальними умовами...» [2], які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Зазначені «Загальні умови...» передбачають низку альтернатив, наприклад:

- договірна ціна може бути або динамічною, або твердою;
- обов'язок щодо надання проектної документації може бути покладено або на замовника, або на підрядника;
- договір підряду може бути укладений або за результатами проведених торгів, або за результатами переговорів сторін тощо.

Проте регуляторні норми укладення і виконання договорів підряду в Україні є значно більш тісними (сковуючими) за відповідні правила, які існують в міжнародній практиці (наприклад, порівняно з системою контрактів Міжнародної федерації консультуючих інженерів – FIDIC), а також у країнах із розвинутою ринковою економікою. Незважаючи на деклароване покладання ризиків на підрядника (наприклад, див. п. 4 або п. 21 Загальних умов [2]), фактично ризики неточності кошторисних обсягів робіт і розцінок більшою мірою лежать на замовниках, і дієвої альтернативи цьому у вітчизня-

ній практиці немає. Ціноутворення і визначення договірної ціни в будівельній галузі України і досі спираються здебільшого на кошторисну документацію, а не, скажімо, на списки/переліки обсягів робіт (bills of quantities), орієнтуючи тим самим на найбільш ризиковий для замовника тип ціни договору (cost-reimbursable) – компенсацію витрат підрядника та сплату належної йому винагороди. Нормативно передбачено затвердження лише одного «примірного» договору підряду (див. п. 5 Загальних умов [2]), що, на нашу думку, явно замало для того, щоб вдало відповідати всьому розмаїттю можливих місій інвестиційно-будівельних проектів. Характерною рисою вітчизняної моделі підрядного договору, яка залишилася у спадок ще з радянських часів, є відсутність в ньому процедур дій проектного менеджера або інженера, ключова роль якого полягає в неупередженому вирішенні питань (щодо дотримання графіку будівництва, якості робіт та оплати їх виконаних обсягів) і розв'язанні конфліктних ситуацій. Натомість замовник зобов'язаний забезпечити здійснення технічного нагляду протягом усього періоду будівництва об'єкта. Таким чином, нормативне і науково-методичне забезпечення цієї важливої сфери в нашій державі потребує подальшого вдосконалення.

Профілювання контракту відповідно до місії проекту дозволяє визначити раціональну модель створення підрядником належної цінності в рамках відведеного часу, договірної ціни і узгодженого розподілу ризиків. Ґрунтуючись на аналізі досвіду економічно розвинених країн, ключовими профілями укладення та виконання будівельного контракту, на наш погляд, можуть бути визнані:

- профіль визначення договірної ціни і методу оплати робіт;
- профіль стратегії прок'юменту (конкурентного вибору підрядника);
- профіль рівня комплексності задач, які покладаються на підрядника.

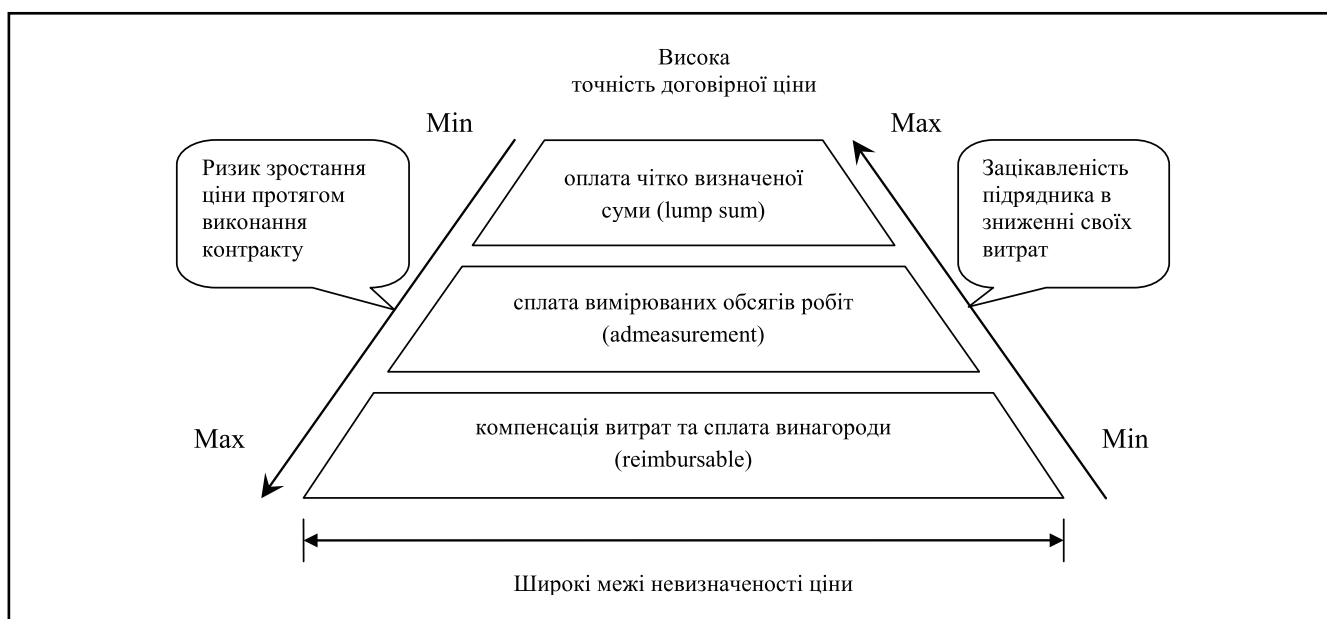


Рисунок 1. «Піраміда» контрактних профілів ціни

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У світовій практиці існують три основних типи визначення договірної ціни і сум оплати виконаних робіт: компенсація витрат підрядника та сплата належної йому винагороди (reimbursable), сплата відповідно до вимірюваних кошторисних обсягів робіт (admeasurement) та оплата попередньо чітко визначеної суми (lump sum). «Піраміда» профілів визначення договірної ціни і оплати будівельних робіт наведена на рис. 1.

Розглянемо більш детально контрактний профіль по компенсації витрат підрядника та сплати належної йому винагороди (reimbursable). Цей підхід може бути прийнятним для замовника/забудовника, який має досить гнучку позицію щодо суми капітальних витрат на будівництво певного об'єкту. Іншими словами, якщо реальні витрати замовника по контракту виявляться вагомо вищими за кошторисні, це не стане для замовника занадто обтяжливим. З іншого боку, цей профіль контракту може задовольняти замовника, коли для нього першим пріоритетом є якомога скоріше завершення будівництва об'єкта. За цим профілем замовник сплачує підряднику всі відповідні прямі витрати плюс домовлену фіксовану суму винагороди (cost plus fixed fee) або, за іншим альтернативним варіантом такої ціни, прямі витрати плюс винагороду, розмір якої розраховується на основі узгодженого відсотка від прямих витрат (cost plus percentage fee). Перший із зазначених варіантів зазвичай є більш ба-

жаним для замовника, оскільки друга альтернатива зовсім не сприяє мінімізації витрат підрядника.

Профіль ціни відповідно до вимірюваних обсягів робіт (admeasurement) дозволяє більш жорстко тримати графік капітальних витрат в певних межах. Платежі підряднику в цій системі здійснюються відповідно до вимірюваних фактично виконаних ним фізичних обсягів робіт та законтракованих у кошторисному переліку обсягів робіт (bill of quantities) одиничних розцінок (unit rates). Цей контрактний профіль доцільно застосовувати коли для замовника/інвесторів пріоритет скорішого завершення будівництва є не нижчим за вагомість наміру досягти мінімально доцільних капітальних витрат, або ж якщо через індивідуальні особливості проекту важко достовірно визначити чіткі обсяги робіт чи передбачити певні умови будівництва. Одиничні розцінки зазвичай переглядаються впродовж виконання контракту у відповідності до рівня інфляції.

Профіль чітко визначеної ціни (lump sum) доцільно використовувати, коли до моменту оголошення тендеру можливо достовірно визначити всі фізичні та кількісні характеристики робіт і коли ризики значних змін проектної документації і кошторисних обсягів робіт є мінімальними. Отже, на ретельну підготовку робочої проектної документації потрібен буде відповідний час. Тверда ціна включає всі витрати пі-

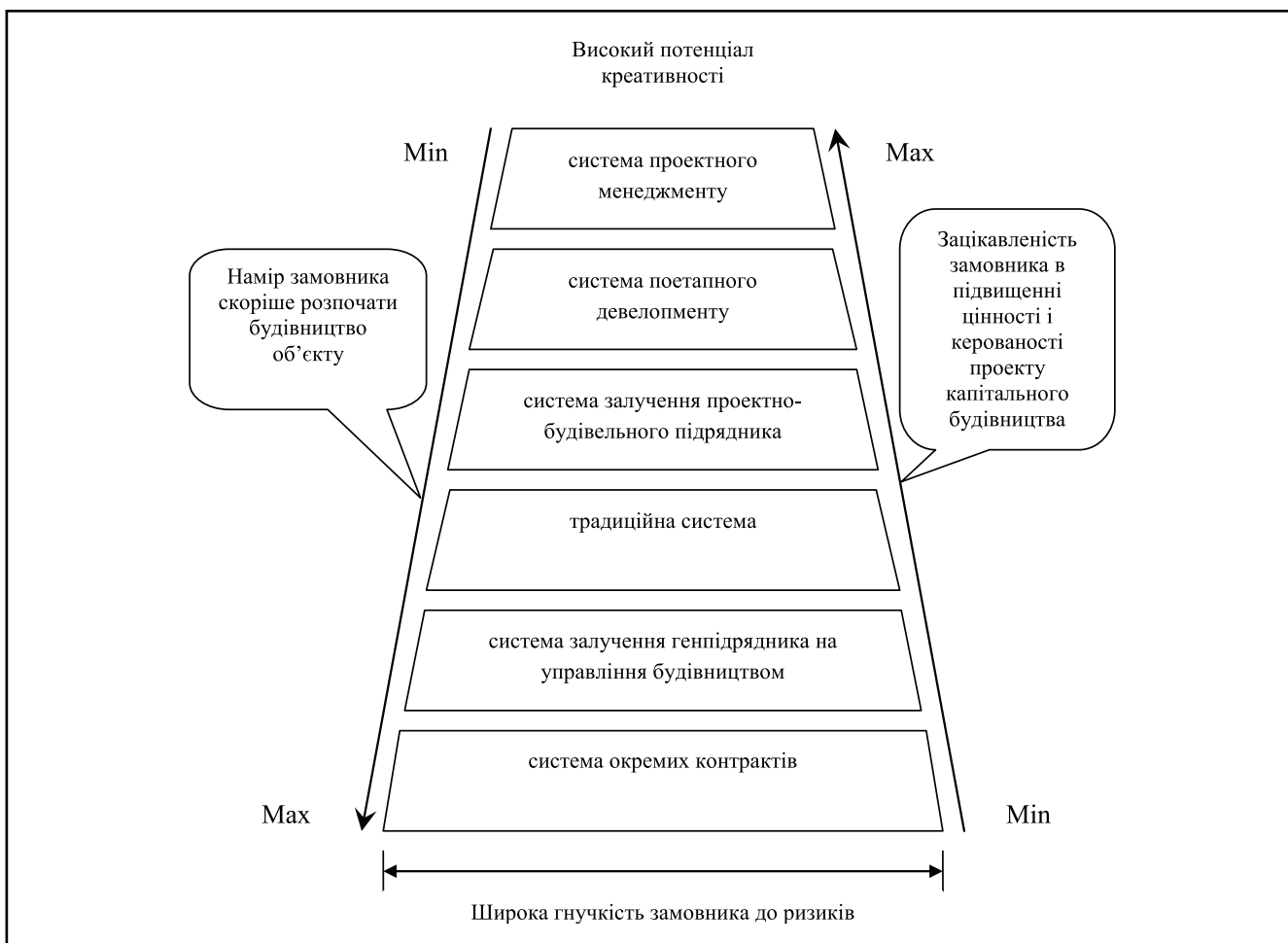


Рисунок 2. «Піраміда» профілів стратегій прок'юменту

дрядника (на робочу силу, матеріали, експлуатацію машин і механізмів), а також ризики, інфляцію і прибуток. Розрахунок цінової пропозиції підрядником таким чином теж буде вимагати відносно тривалого часу. Таким чином, такий профіль контракту доцільний у випадках, коли ранній початок робіт і завершення будівництва об'єкта не є для замовника головним пріоритетом. У деяких контрактах передбачається можливість коригування такої ціни у зв'язку зі значною інфляцією і/або через зміни у складі та обсягах робіт (хоча таке коригування зазвичай узгоджується замовником і підрядником). Щомісячні платежі здійснюються у відповідності до розціненого графіку робіт (priced activity schedule) за ті роботи, які у відповідний період вже повністю виконані підрядником. За альтернативним варіантом платежі можуть здійснюватися виходячи з проценту виконаної у відповідний період кожної роботи по відношенню до її загального обсягу.

У міжнародній практиці існує шість основних профілів стратегій прок'юменту і управління процесом створення цінності у сфері будівництва: система залучення окремих підрядників; система залучення генпідрядника на управління будівництвом та субпідрядників на виконання певних укрупнених комплексів робіт; традиційна система; система залучення проектно-будівельного підрядника; система поетапного девелопменту і система проектного менеджменту. Ці системи нами були детально розглянуті в окремій статті [3]. «Піраміда» профілів стратегій прок'юменту в сфері будівництва наведена на рис. 2.

Система окремих контрактів характерна тим, що робоча документація розробляється на певні пакети робіт (пакет за пакетом), і відразу після готовності робочої документації по певному пакету робіт до їхнього виконання залучається відповідний спеціалізований підрядник (і так далі, по черзі, поки не будуть виконані всі пакети робіт). Зазначена система дозволяє максимально швидко розпочати будівельні роботи на об'єкті і завдяки цьому наблизити дату закінчення будівництва.

Другий від основи «піраміди» профіль (рис. 2) передбачає залучення генпідрядника, який засновує систему планування, організації і контролю за роботою субпідрядників. Його управлінські послуги оплачуються або на основі твердої ціни (lump sum fee), або виходячи з певного відсотка від вартості будівельних робіт. Кожен субпідрядник виконує свій укрупнений комплекс робіт згідно з календарним графіком після обрання його на тендері. Такі субпідрядні тендери проводяться по черзі, по мірі готовності тендерної документації по відповідних укрупнених комплексах робіт.

Традиційна система (рис. 2) теж передбачає залучення генпідрядника, проте вже не лише на управління будівництвом, а на виконання всього комплексу будівельних робіт по об'єкту, частково – силами субпідрядних організацій. Тендерна документація по всьому комплексу робіт тут готується єдиним пакетом, що передбачає наявність усіх креслень і специфікацій вже перед оголошенням тендеру. Таку систе-

му доцільно використовувати, коли для замовника пріоритети цінності, витрат і часу мають приблизно рівну вагу.

Система залучення проектно-будівельного підрядника характерна тим, що в ході тендеру підрядник визначає ціну, яка включає всі витрати (щодо проектування і будівництва), які можуть мати місце з моменту підписання контракту до завершення всіх робіт і передачі закінченого об'єкта. З цієї причини цінова пропозиція має бути достатньо високою, щоб покрити всі непередбачувані складності, які можуть виникнути. Отже, такий профіль замовнику доцільно використовувати при підвищеному пріоритеті цінності.

Система поетапного девелопменту характерна тим, що залучена команда проекту, етап за етапом (впродовж п'яти послідовних етапів), знаходить оптимальні рішення в трикутнику пріоритетів «час – витрати – цінність», а підрядник на тендері має надати цінову пропозицію не тільки на весь комплекс будівельних робіт, але і на дороблення робочої документації.

Профіль, який розташований на вершині «піраміди» (рис. 2), передбачає призначення проектного менеджера, який координує роботу експертів щодо визначення та оцінки альтернатив, формує команду проекту, виходячи з місії і завдань проекту рекомендує замовникові той чи інший профіль прок'юменту. Далі процедура іде у відповідності до однієї з вищезазначених систем. Характерними ознаками цього профілю є підвищена креативність у ході підготовки проекту і створення цінності, висока керованість інвестиційно-будівельного процесу і неупередженість при вирішенні складних питань і конфліктних ситуацій.

У міжнародній практиці існує три основних профілі рівня комплексності задач, які покладаються на підрядника: будівельні роботи, проектна документація щодо яких надається замовником; комплексні проектно-будівельні роботи (в тому числі будівництво об'єкта під ключ); повний комплекс робіт «проектування – будівництво – експлуатація об'єкта» (DBO). «Піраміда» профілів рівня комплексності задач, які покладаються на підрядника, наведена на рис. 3.

Профіль, який розташований біля основи «піраміди» (рис. 3), стосується будівельних робіт, проектна документація щодо яких надається замовником (хоча підготовка деяких елементів проектної документації може бути покладена на підрядника). Через це замовник несе ризики неточності проектних рішень і недостовірності обсягів робіт. Отже, він зацікавлений організувати систематичний контроль за ходом робіт. Згідно з міжнародними нормами у випадку незначних за обсягами робіт контракт зазвичай не передбачає ролі проектного менеджера або незалежного інженера – контроль покладається на персонал замовника. Згідно з рекомендацією FIDIC ціна такого контракту не повинна перевищувати \$500 тис. [4]. У решті випадків роль проектного менеджера або незалежного інженера є бажаною. Незалежний інженер в числі інших своїх завдань надає інструкції, контролює якість робіт і матеріалів, підтверджує акти виконаних робіт і визначає завершення будівництва, по можли-

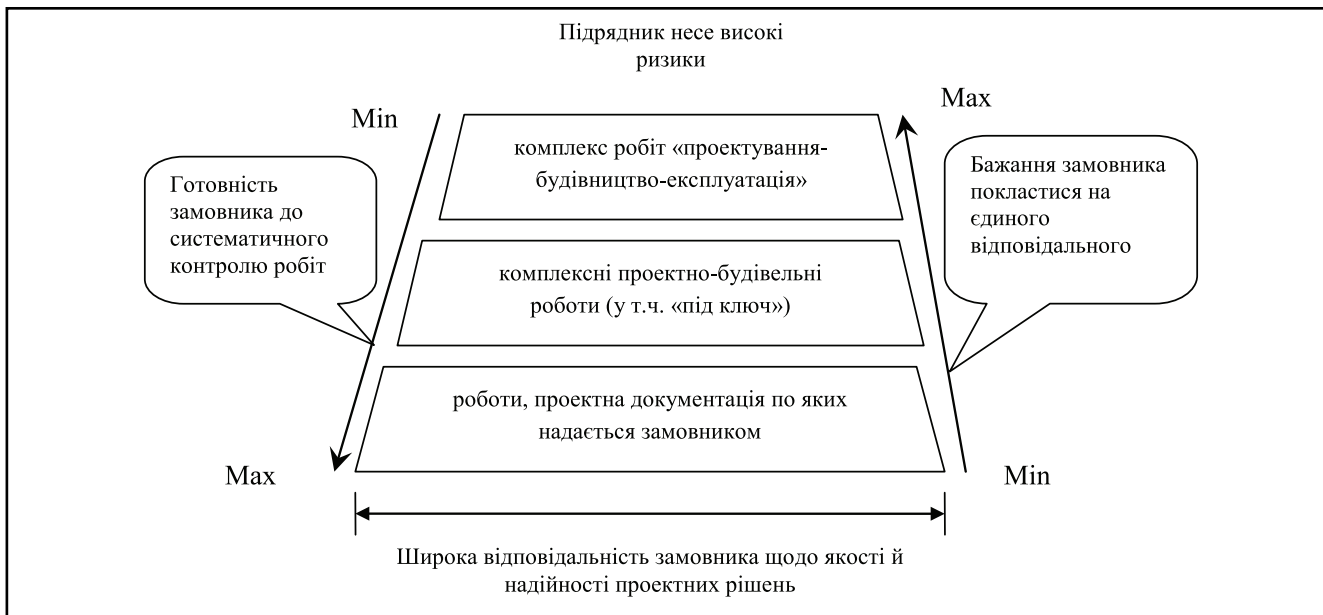


Рисунок 3. «Піраміда» контрактних профілів комплексності завдання підрядника

вості вирішує всі суперечливі питання, які виникають між сторонами контракту в ході будівництва об'єкта [5].

У випадку, коли на підрядника контрактом покладаються комплексні проектно-будівельні роботи (див. середній рівень «піраміди» на рис. 3), процедури контролю з боку замовника дещо спрощуються. Оскільки проектна документація в цьому контрактному профілі готується підрядником, більш доцільним типом ціни стає тверда (*lump sum*). Проте і в цьому контрактному профілі контрольні та узгоджувальні функції правилами FIDIC рекомендовано покласти на незалежного інженера [6]. Ще більш комплексним різновидом такого профілю є контракт «під ключ». У такому випадку згідно з правилами FIDIC ризики вчасного завершення робіт, витрат і якості переносяться на підрядника [7]. Таким чином, такий тип контракту є прийнятним тільки для підрядників, які володіють комплексними методами ризик-менеджменту. Контракт «під ключ» дає відносно високий рівень точності кошторисних витрат. Отже, цей тип контракту доцільний для використання в проектах, які чутливі до ризику перевищення суми капітальних витрат (коли відносно незначне зростання витрат на будівництво може призвести до від'ємного значення чистої нинішньої вартості – NPV). З іншого боку, застосування контракту «під ключ» вимагає від замовника передачу підряднику дуже точних вимог (чіткого завдання на проектування), а також надання достатньо тривалого часу на підготовку тендерної пропозиції. Відповідно до цього контрактного профілю підряднику даються широкі права щодо вибору рішень, за якими об'єкт будівництва буде відповідати обумовленим вимогам, а замовник здійснює лише обмежений контроль за роботою підрядника.

Профіль, який розташований на вершині «піраміди» (рис. 3), охоплює повний комплекс робіт – в цьому випадку підряднику доручається не тільки спроектувати і побудувати об'єкт, а й здійснювати протягом певного часу його експлу-

атацію. Підрядник, яким у цьому випадку часто виступає консорціум, оптимізує координацію інновацій, якості і функціонування протягом трьох фаз проекту [8]. Отже, щоб бути конкурентоспроможним у рамках такого проекту, підрядник має інтегрувати знання і компетенції декількох суб'єктів господарювання в рамках консорціуму. Проте згідно з таким контрактом підрядник не є відповідальним ані за фінансування, ані за кінцевий комерційний успіх проекту.

Отже, місія проекту обумовлює його цілі. Найбільш раціональна концепція досягнення цих цілей визначається шляхом вибору самої вдалої з ідентифікованих проектних альтернатив. Після цього на основі аналізу пріоритетів місії в термінах часу, витрат і цінності слід обрати найбільш сприятливі для цього проекту профілі контракту по типу ціни, стратегії прок'юменту і рівню комплексності завдань, які покладаються на підрядника (див. рис. 1, 2 і 3 щодо відповідних «пірамід»). Такий контракт найкращим чином відповідатиме місії проекту, а отже оптимально сприятиме його успіху.

### Висновки

Дослідивши систему контрактів, яка діє в економічно розвинених країнах, можна зробити висновки щодо базових принципів методології профілювання договорів на капітальне будівництво:

- місія проекту і його цілі (в термінах цінності, витрат і строків) диктують певні вимоги до того, який обсяг і склад робіт слід доручити підряднику, хто нести відповідальність за достовірність проектно-будівельної документації, якою системою вибору підрядника доцільно скористатися, як належить визначити вартість виконаних підрядником робіт і хто вирішуватиме проблемні питання в рамках проекту;

- профіль контракту слід визначати за трьома ключовими факторами: тип ціни, система організації прок'юменту і рівень комплексності задач, які доручаються підряднику;

– доцільні типи контрактів (з їх ідентифікованою класифікацією, відповідно до трьох «пірамід» профілів) сприяють успішному досягненню очікуваних результатів по відповідних проєктах.

Застосування окресленої вище методології сприятиме розвитку інституціональних механізмів та вдосконаленню концепції ціноутворення в будівельно-інвестиційному комплексі України, а також стимулюватиме розробку і впровадження в Україні різних сучасних моделей контрактів на капітальне будівництво об'єктів.

Визначена вище система є ринковим інструментом забезпечення ефективної співпраці та конкуренції підприємств інвестиційно-будівельного комплексу. Внаслідок її застосування будуть досягнуті такі основні результати:

- профілювання контрактних цін відповідно до місії проєктів сприятиме більш доцільному і контрольованому використанню видатків на капітальне будівництво;
- профілювання стратегій прок'юменту створить умови для вдосконалення конкурентного середовища на будівельному ринку для своєчасного введення в експлуатацію об'єктів будівництва належної якості;
- профілювання комплексності завдань підрядника оптимізує розподіл ризиків і відповідальності між учасниками ін-

вестиційно-будівельних проєктів, сприятиме інноваційному розвитку.

#### Список використаних джерел

1. P2M (Project & Program Management for Enterprise Innovation) Guidebook. – Project Management Association of Japan, 2008.
2. Загальні умови укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2005 р. №668 (із змінами, внесеними постановами КМУ №601 від 17.06.2009 і №1390 від 28.12.2011).
3. Бугров О.В., Бугрова О.О. Ринкові системи управління будівництвом // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №2 – С. 46–50.
4. Green Book. Short Form of Contract / FIDIC/ First Edition 1999.
5. Red Book. Conditions of contract for Construction / For Building and Engineering works designed by the Employer / FIDIC/ First Edition 1999.
6. Yellow Book. Conditions of Contract for Plant and Design-Build / For electrical and mechanical plant, and for building works designed by the Contractor / FIDIC/ First Edition 1999.
7. Silver Book. Conditions of Contract for EPC/Turnkey projects / FIDIC/ First Edition 1999.
8. DBO contract. Conditions of Contract for Design, Build and Operate Projects / FIDIC/ First Edition 2008.

І.М. ЦАРИК,

к.е.н., Чернігівський державний технологічний університет

## Передумови виокремлення соціальної відповідальності бізнесу та її роль в економічній системі

*У статті досліджено передумови виокремлення та сутність поняття «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ), розкрито зміст його внутрішнього та зовнішнього вимірів, окреслено роль і функції СВБ в економічній системі.*

**Ключові слова:** бізнес, соціальна відповідальність, економічна система, передумови, національна економіка.

*В статье исследованы предпосылки возникновения и суть понятия «социальная ответственность бизнеса» (СОБ), раскрыто содержание его внутреннего и внешнего измерений, обозначены роль и функции СОБ в экономической системе.*

**Ключевые слова:** бизнес, социальная ответственность, экономическая система, предпосылки, национальная экономика.

*The article is about pre-conditions of selection and the essence of the concept «business social responsibility» (BSR), the content of its internal and external measuring are defined, the role and functions of BSR in economic system are underlined.*

**Keywords:** business, social responsibility, economic system, pre-conditions, national economy.

**Постановка проблеми.** Ринкова економіка мала складну еволюцію розвитку та зазнавала перетворень протягом століть. Класичний капіталізм із характерним для нього діалектичним протиріччям між працею і капіталом, орієнтацією бізнесу на максимізацію прибутку за будь-яких умов трансформувалася на постіндустріальному етапі розвитку в соціально орієнтовану економіку. Її особливістю стало зростання ролі і значення підприємницького сектору в забезпеченні сталого розвитку [1, с. 88] та конкурентоспроможності національної економіки. Необхідність впровадження досягнень науково-технічного прогресу та зростаюча інтелектуалізація праці [2, с. 4] змусили бізнес приймати на себе частину витрат по забезпеченню інноваційних перетворень економіки і високої якості людського капіталу держави. Соціальна відповідальність бізнесу на сучасному етапі суспільного розвитку є складним багатоаспектним явищем. Важливим є питання про її місце в економічній системі суспільства, роль та масштаби

поширення СВБ в економіці. Принциповим є питання чи то суто етичне явище, чи економічне явище, яке породжує потужні фінансові потоки на мікро– та макрорівні.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні основи соціальної відповідальності бізнесу знайшли відображення в роботах багатьох зарубіжних вчених, найвідомішими з яких є: Дж. Грейсон–молодший, П. Друкер, А. Керролл, Ф. Котлер, Д. Маврідіс, М. Портер, П. Самуельсон, Е. де Сото, М. Фрідмен, В. Хойер, Ф. Хайек та інші. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних аспектів соціально відповідальної поведінки компаній (екологічної, кадрової політики, менеджменту тощо) зробили такі українські та російські вчені, як: І. Акімова, Д. Бакюра, Ю. Благов, Н. Водницька, Н. Волгін, В. Геєць, О. Грішнова, Л. Грицина, О. Данілова, С. Івченко, І. Каленюк, І. Колмакова, А. Колот, Т. Короткова, Т. Косова, С. Літовченко, В. Лисогор, В. Марченко, А. Марцинків, С. Мельник, С. Мочерний, П. Орлов, В. Осецький, О. Осінкіна, С. Перегудов, О. Романова, А. Садеков, Ю. Саєнко, М. Стародубська, О. Степанова, Н. Супрун, І. Ткаченко, О. Філіпенко, А. Чухно, В. Шаповал та інші.

У той же час у дослідженнях вітчизняних науковців соціально відповідальність бізнесу рідко розглядається як цілісне економічне явище, малодослідженими залишаються питання її місця та ролі у процесі розвитку національної економіки.

**Мета статті** – на підставі аналізу передумов становлення і сутності феномену соціальної відповідальності бізнесу визначити його роль та функції в економічній системі.

**Виклад основного матеріалу.** Розуміння того, що підприємницьку діяльність необхідно вести соціально відповідально, не виникло в один момент. У доіндустріальний період виробництво мало низький рівень розвитку, небагато чисельні людські об'єднання мали слабкий зв'язок між собою. З розвитком індустрії, яка з мануфактур перетворилася на механізовану фабричну систему (XIX ст.), що все більше виробляла матеріальних та духовних благ, використовувала більш значні обсяги природних та людських ресурсів, соціальні наслідки підприємництва стали більш відчутними для суспільства та індивідів. Особливо це стало очевидним з наступною трансформацією виробництва, що відбулася в кінці XIX – на початку XX століття. Цей історичний період характеризувався значною концентрацією виробництва та виникненням підприємств, на яких були зайняті десятки тисяч працівників. У виробничому процесі почали використовуватися складні технології, засновані на останніх наукових та технічних досягненнях. При цьому зростав освітній рівень населення країн, яке все більше розуміло логіку маніпуляцій щодо себе з боку власників капіталу та гостро сприймало утиски. Для більшості тогочасних суспільств були характерні значні соціальні негаразди, бідність, хвороби та висока злочинність. Слід відмітити, що уряди до певного часу проводили своєрідну політику невтручання у справи бізнесу, але з назріванням соціальної напруги більш чітко визначалися зі своєю позицією щодо підприємницького сектору та вводили

певні обмеження його діяльності законодавчого і фінансового характеру. Ці та інші історичні фактори стали підґрунтям розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Зазначимо, що СВБ крім історичних мала ще й економічні передумови виокремлення. Концентрація капіталу та індустріалізація виробництва сприяли розвитку вираженої циклічності економіки, поглибленню та затягуванню криз. Важкі економічні періоди завжди загострювали питання соціальної відповідальності підприємництва. Характерним для бізнесу ставала орієнтація на короткострокові, а не довгострокові орієнтири, конкуренція за висококваліфіковану робочу силу змінювалася на конкуренцію робітників за збереження робочого місця, екологічні імперативи підприємництва відходили на другий план, покупці більше цікавилися низькою ціною ніж якістю продукції. Відкривалися та реалізовувались можливості для різноманітних спекуляцій підприємців, що викликало опір та задіяння захисних механізмів суспільного й державного секторів економіки.

Серед економічних передумов соціальної відповідальності підприємництва особливе місце займає глобалізація. Її наслідком стало стрімке зростання конкуренції, яка значно сприяє зростанню СВБ, насамперед перед споживачами та робітниками. Розвиненість комунікацій глобалізованого світу значно прискорила розповсюдження інформації про діяльність підприємств як позитивного, так і негативного характеру, яка здатна змінювати репутацію підприємств та впливати на економічні показники їх діяльності (змінює попит на продукцію (послуги), курс акцій компанії тощо). Такі обставини примушують бізнес–структури більш виважено підходити до своєї взаємодії із соціумом та направляти її у позитивне русло.

Сучасна економіка характеризується стрімкою інтелектуалізацією праці, яка означає появу в процесі праці великої кількості завдань, що потребують нестандартного вирішення. Надзвичайно великої цінності для бізнесу за таких умов набувають висококваліфіковані фахівці, які є носіями інноваційного мислення, різноманітних здібностей та здатні застосовувати їх у різних аспектах професійної діяльності. Компетентні працівники стали одним з головних факторів ефективного функціонування та успіху будь–якого бізнесу. На світовому та регіональних ринках праці загострилася так звана «боротьба за таланти» між підприємницькими структурами, що спонукало останніх до поліпшення умов та оплати праці, розвитку програм навчання, оздоровлення, організації відпочинку персоналу, започаткування корпоративних пенсійних фондів тощо. Все це означає зростання рівня задоволення потреб працівників економічного та соціального характеру, забезпечення ефективної координації інтересів робітників та роботодавців, а отже відповідального ставлення роботодавців до персоналу.

Відзначимо, що СВБ має древні релігійні підвалини. Більшість релігій світу встановлюють за норму для віруючих різних статків та роду занять не чинити утисків людям, що потрапили у скрутне становище, та здійснювати пожертви

благодійного характеру. Зокрема, християнська етика, яка зіграла визначну роль у формуванні системи цінностей, культури, звичаїв та традицій європейських народів та деяких народів Америки, визначає обов'язком кожного християнина допомагати вдовам, сиротам, хворим, бідним, нужденним, давати милостиню чи допомагати словом. Не є виключенням з цієї системи правил поведінки торговці та виробники. Зазначимо, що з боку суспільства сформува-лись певні очікування щодо таких дій підприємців.

З розвитком виробництва суттєво змінилися його екологічні наслідки, зросли обсяги та види забруднення навколишнього середовища. Як наслідок, відбулося погіршення здоров'я населення, зростання числа захворювань та рівня смертності. Соціально відповідальна екологічна поведінка бізнес-структур поступово перетворилася на конкурентну перевагу та стала умовою діяльності на окремих територіях.

Становлення демократичного механізму політичної влади, утвердження прав і свобод людини та розвиток ринкової економіки дали поштовх до втілення однієї з визначних політичних ідей двох останніх століть – розвитку громадянського суспільства та зростання активності його інститутів. Забезпечене законом право громадян на організацію партій, громадянських рухів та різноманітних об'єднань дало їм змогу активно захищати свої інтереси та пред'являти обґрунтовані вимоги до держави і підприємництва. Індивіди та їх об'єднання стали характеризуватися не тільки як об'єкт управління, а й як суб'єкт управління. Політичне протистояння між представниками держави, підприємництва та громадськості в розвинених країнах вирішується на основі принципу консенсусу. Політичне лобювання бізнесом своїх деструктивних інтересів натикається на політичний спротив представників об'єднань громадян, які нерідко входять до складу різноманітних комісій та рад при урядах і парламентах, являються депутатами та активними учасниками політичного життя. Крім того, громадяни захищають свої права і свободи, користуючись механізмом громадських зібрань – організують мітинги, демонстрації тощо. Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу обумовлена також політичними факторами, що характерні для сучасної організації політичного життя.

На сучасному етапі соціальна відповідальність бізнесу набула особливого значення у зв'язку з процесом соціалізації економічних систем, яка є «найхарактернішою ознакою світогосподарського розвитку» [3, с. 1]. В багатьох країнах на постіндустріальному етапі економічна сфера стала підпорядковуватися соціальній [4, с. 8], а потреби індивідів розглядаються як генеральна кінцева мета економічної діяльності. Динаміка відносин із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ тісно пов'язана з матеріальним та духовним станом людей, які є основним двигуном цих процесів. З одного боку, соціальна тенденція є закономірним наслідком недоліків ринку (бідність, безробіття, екологічні кризи тощо) і потребує особливої уваги державних органів. З іншого боку, її породила закономірна логі-

ка сучасного розвитку факторів економічного зростання, коли якісна робоча сила та соціальна сталість становлять внутрішню потребу самої ринкової економіки і є важливою умовою її розвитку. Бізнесові структури зацікавлені у формуванні і розвитку продуктивних сил, високому професійному рівні та здоров'ї працівників, стабільності соціально-економічних відносин, позитивній репутації в очах споживачів і влади, тому вони беруть на себе все більш широкий спектр соціальних функцій. Підприємницький сектор національної економіки, в основі діяльності якого лежить принцип максимізації фінансового результату, в умовах соціалізації економіки переходять до стратегії менших, але більш стабільних у довготривалій перспективі прибутків. Цей процес іде більш динамічно у тих країнах, де урядами проводиться свідомо виважена політика соціалізації та науково-обґрунтоване регулювання соціальної відповідальності бізнесу.

Дослідниками практики СВБ була здійснена періодизація етапів її розвитку. Зокрема, А. Куліш, розглядаючи останні 50 років соціальної відповідальності бізнесу в країнах Західної Європи, виділяє такі етапи [5, с. 12]:

1) 1960–ті – середина 1970–х років: період характеризувався максимальним відділенням соціальної активності підприємства від ділової. Розвивалася благодійність («традиційна» філантропія), компанії надавали фінансову чи матеріальну допомогу нужденним. Об'єктами такої допомоги ставали громадяни чи їх об'єднання, визначені керівництвом підприємства на основі власних вподобань;

2) середина 1970–х – початок 1980–х років: підприємства від стратегії боротьби з наслідками соціальних проблем перейшли до стратегії їх подолання. Розвиток суспільства та бізнесу характеризувався одновекторним спрямуванням. Від прагнення максимізації прибутку компанії перейшли до отримання оптимального, але більш стабільного та прогнозованого на майбутнє прибутку. Затвердилося розуміння СВБ як стратегічного напрямку розвитку підприємств;

3) кінець 1980–х – до теперішнього часу: етап об'єднання зусиль владних, комерційних структур та громадськості для вирішення соціально значимих питань. Отримали розвиток концепції зацікавлених сторін та соціальних інвестицій.

До теперішнього часу тривають суперечки між прихильниками та противниками СВБ. Так, автори, що близькі до традиційного вузькоекономічного бачення СВБ та є противниками широких етичних зобов'язань підприємництва (М. Фрідмен, Н. Ренкен та ін.), обґрунтовують свою точку зору такими факторами:

- рішення соціальних проблем є компетенцією державних органів, а менеджери корпорацій мусять займатися бізнесом;
- компанія, створюючи робочі місця, суспільно необхідні товари та послуги, сплачуючи податки та дивіденди, вже несе достатню велику соціальну відповідальність;
- здійснюючи соціальні інвестиції, підприємство збільшує витрати та зменшує прибутки у короткотерміновій перспективі, наслідком чого може стати:

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1) зростання ціни продукції;
  - 2) сплата споживачем витрат компанії на СВБ, які є складовою ціни;
  - 3) зниження обсягів продажів;
  - 4) втрата конкурентних позицій на ринку;
    - витрати на соціальні заходи можуть знизити рівень заробітної плати, дивідендів, інвестицій у модернізацію та реструктуризацію підприємства, обмежити можливість доступу до кредитних ресурсів тощо;
    - неможливість визначення точного економічного ефекту соціальних програм;
    - високий рівень соціальної відповідальності компанії може ввести в оману щодо основної мети діяльності її членів;
    - вирішенням соціальних проблем мають перейматися індивіди, а не підприємства [6].
- На протипагу традиційним поглядам прибічники етичного та соціально-етичного підходу (П. Друкер, П. Самуельсон, К. Левін, Е. Шайна та інші) наводять такі аргументи на захист широкої соціальної відповідальності:
- соціальна відповідальність формує та підтримує позитивний імідж компанії у суспільстві;
  - СВБ відповідає очікуванням широких кіл громадськості, в іншому разі можливі досить відчутні негативні наслідки для компанії (суспільна недовіра та антипатія, зменшення продажів і прибутку тощо);
  - соціальна активність пом'якшує взаємовідносини та налагоджує партнерські стосунки з органами державної влади;
  - соціально-етичний менеджмент підвищує рівень мотивації працівників, сприяє створенню позитивного емоційного клімату у колективі та згуртованості команди;
  - забруднення довкілля та інші соціальні негаразди, що створюються внаслідок діяльності підприємств, мають вирішуватись за їхній рахунок;
  - СВБ є аргументом, що виправдовує існування бізнес-структур як складової суспільства;
  - за допомогою соціальних витрат урівноважуються рівень влади та рівень відповідальності компанії;
  - працівники компанії є членами суспільства, тому вони прагнуть дотримуватися його етичних норм [6].

На нашу думку, соціальна відповідальність бізнесу має бути властива кожному підприємству та усьому підприємницькому сектору держави. Обов'язковими до запровадження є законодавчо встановлені параметри соціально-економічної діяльності компанії, такі як оплата праці персоналу не нижче мінімально допустимої, сплата податків у повному обсязі, виробництво товарів та послуг відповідно до стандартів якості, дотримання екологічних стандартів виробництва тощо. При умові достатньої прибутковості підприємств, стабільності економіки бажаним є більший рівень соціальної активності.

У сучасній науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності феномену соціальної відповідальності бізнесу. На нашу думку, СВБ слід визначати як стратегію

здійснення бізнесової діяльності, засновану на матеріальних та духовних цінностях, яка виступає важливою передумовою сталого розвитку та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки і потребує зваженого поєднання механізмів державного та ринкового регулювання.

Розділяють вузьке і широке розуміння змісту соціальної відповідальності бізнесу. У вузькому розумінні СВБ включає в себе тільки обмежені обов'язкові внутрішні заходи, сплату податків та благодійність. При широкому розумінні соціальна відповідальність підприємництва передбачає масштабні внутрішні соціальні програми та комплексну відповідальність перед суспільством.

Матеріально-речовою основою СВБ є соціальні інвестиції бізнес-структур. Вони визначаються науковцями по-різному, зокрема як «вкладення грошових та інших ресурсів в об'єкти соціальної сфери для отримання доходу або соціального ефекту, націлених на підвищення рівня і якості життя населення шляхом створення нових технологій та механізмів задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних потреб» [7].

Деякі автори [8, с. 51–55; 5, с. 23–26] виділяють внутрішній та зовнішній вимір соціальної відповідальності бізнесу. До внутрішньої соціальної відповідальності підприємства включають:

- 1) менеджмент персоналу;
- 2) охорону праці;
- 3) внутрішні екологічні програми;
- 4) політику адаптації підприємства до структурних змін.

Якщо внутрішній вимір СВБ практично закритий для громадськості і дозволяє налагодити позитивні контакти з працівниками підприємства, то зовнішня соціальна відповідальність фірми безпосередньо впливає на її відносини з державою, суспільством та їх інститутами. Зовнішній вимір СВБ характеризується певною складністю, яка проявляється у кількості суб'єктів взаємодії та у високій варіативності цілей і поведінки кожного з них. При цьому бізнес-установа, що прагне бути соціально відповідальною, має максимально враховувати вимоги та побажання груп впливу, які протирічать її власним інтересам. Зовнішній вимір СВБ включає:

- 1) соціально спрямовану товарну політику [9, с. 14];
- 2) прозорість і доступність інформації про діяльність підприємства в економічній, екологічній та соціальній сферах;
- 3) охорону навколишнього середовища;
- 4) надійність і чесність співпраці із усіма стейкхолдерами (владними структурами, партнерами, постачальниками, споживачами, ЗМІ, громадськими організаціями та іншими);
- 5) витрати на розвиток місцевого середовища;
- 6) благодійність, спонсорство, соціальні програми [8, с. 51–55; 5, с. 24–27].

Роль соціальної відповідальності бізнесу в економічній системі та її сутність більш повно розкривається у функціях, які вона виконує. В науковій літературі це питання є недостатньо дослідженим та розробленим. Більшість авторів, даючи

певні характеристики СВБ, чітко не окреслюють її функцій. На нашу думку, до них доцільно віднести такі:

1. Ціннісна (аксіологічна) функція – відображає вплив соціальної відповідальності бізнесу на якісний стан корпоративної культури, а також на формування у працівників, споживачів, партнерів та інших суб'єктів відповідних потреб, орієнтацій та цінностей. Розвинена система цінностей є показником зрілості національної економіки та міри її соціальної відповідальності. Таким чином, аксіологічна функція СВБ має не тільки культурний вимір, а й соціально-економічний, а саме змінює поведінку фізичних осіб та економічних агентів, формує суспільні відносини.

2. Мотиваційна функція соціальної відповідальності бізнесу – означає формування певних умов, що здійснюють вплив на поведінку стейкхолдерів. Вона характерна як для ендогенного рівня діяльності підприємства (відносини між роботодавцем та найманими працівниками), так і для екзогенного (взаємодія із зовнішніми зацікавленими сторонами) [10, с. 9]. На ендогенному рівні СВБ здатна значно підвищувати мотивацію персоналу, продуктивність та якість праці, на екзогенному – мотивує споживачів до обрання продукції фірми, партнерів до довготривалої співпраці, органи влади до партнерства і таке інше. Соціальна відповідальність бізнесу виступає тут стимулом, що спонукає зацікавлені сторони до дій, які у кінцевому рахунку дають економічний ефект.

3. Економічна функція СВБ – відбиває її здатність бути джерелом економічного зростання, породжувати значні фінансові потоки на мікро- та макроекономічному рівні, формувати систему маркетингу та менеджменту підприємницьких одиниць.

4. Соціальна функція СВБ – характеризує взаємозв'язок бізнес-одиниць і соціуму. В її рамках, по-перше, здійснюється вплив підприємства на суспільство, який є наслідком його економічної, маркетингової, екологічної, благодійної, спонсорської діяльності, а також політики якості продукції, збуту та управління персоналом; по-друге, вплив суспільства на діяльність підприємництва через законодавчо дозволени механізми.

5. Комунікативна функція СВБ – охоплює сукупність усіх її комунікативних властивостей. Соціальна відповідальність бізнесу є результатом спілкування та взаємодії людей, вона пов'язує та об'єднує індивідів, колективи, бізнес-партнерів. СВБ дає можливість налагодити партнерські стосунки з усіма стейкхолдерами: владою, громадянами та їх організаціями, персоналом, партнерами, акціонерами, інвесторами, постачальниками та іншими.

6. Функція формування репутації та іміджу – всі здійснені та нездійснені соціальні заходи бізнес-установи безпосередньо впливають на її «обличчя», що відображається на вартості, обсязі прибутку, інтенсивності розвитку чи занепаду. Позитивна зміна репутації, яка є похідною від зростання соціальної відповідальності, дозволяє підприємству згладжувати конфлікти та налагоджувати конструктивні взає-

мовідносини із державними установами та членами громадянського суспільства.

7. Інформаційна – пов'язана із відкритістю та прозорістю діяльності компанії. Для підприємства, що розвиває свою соціальну відповідальність, важливо не лише впроваджувати відповідні проекти, а й правильно доносити інформацію про них до груп впливу. Необхідність донесення тієї чи іншої інформації має бути чітко обґрунтована.

У рамках економічної функції доцільним насамперед є розгляд СВБ в контексті руху мікро- та макроекономічних фінансових потоків. Вони, являючись інструментом розподілу фінансових ресурсів підприємств, персоналу, держави та інших суб'єктів, здійснюють значний вплив на розвиток соціально-економічної сфери. Таким чином, регуляція фінансових потоків СВБ набуває великого значення для стабілізації економіки й соціальних відносин та переходу до стратегії сталого розвитку.

На макроекономічному рівні соціальна відповідальність бізнесу сприяє гармонізації фінансових потоків у трикутнику держава-бізнес-суспільство та зростанню зрілості національної економіки. Зокрема, СВБ сприяє «створенню стабільної зайнятості, скороченню бідності, раціональному використанню енергії та захисту навколишнього середовища, посиленню національної конкурентоспроможності, ефективному управлінню і боротьбі з корупцією» [11, с. 30]. Процес підвищення соціальної відповідальності національного підприємництва означає у тому числі зміни у формуванні та перерозподілі їх фінансових ресурсів та напрямків фінансових потоків. Напрямки руху макроекономічних фінансових потоків в контексті СВБ залежать від фінансових відносин між економічними агентами, стадії економічного циклу, розвитку системи соціально-економічних цінностей і традицій. Основними каналами, по яких здійснюється проходження таких потоків, є сплата податків, дивідендів, заробітних плат, витрати на соціальний захист та підвищення кваліфікації працівників, охорону навколишнього середовища, науково-дослідну та інноваційну діяльність, благодійність тощо.

### Висновки

Таким чином, проведене дослідження показує, що постіндустріальний етап розвитку суспільства та утвердження економіки знань поставили питання соціальної відповідальності бізнесу в один ряд із найважливішими чинниками розвитку національної економіки.

Соціальна відповідальність бізнесу має складну соціально-економічну природу. Її рушійними силами є економічний інтерес підприємництва та його морально-етичні засади, які можуть і повинні піддаватися корегуванню з боку держави та суспільства. Владні структури за допомогою системи методів та інструментів державного регулювання здатні зробити соціальну відповідальність більш або менш привабливою для підприємницького сектору. Таким чином, здійснюється значна переорієнтація фінансових потоків як на мі-

кро–, так і на макрорівні. Важливим тут є питання міри впливу влади на бізнес, адже при недостатньому державному регулюванні СВБ може ігноруватися підприємствами та бути меншою навіть за законодавчо встановлений рівень (неповна або із затримкою виплата зарплат, приховування податків, забруднення навколишнього середовища тощо), а при надмірному соціальному навантаженні, запровадженню держорганами, можливий обернений ефект (зниження прибутків компаній, недостатність обігових коштів, банкрутство підприємств, значні соціальні негаразди).

#### Список використаних джерел

1. Сохацька О.М. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі // Корпорації та інтегровані системи: проблеми науки та практики. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – С. 75–97.
2. Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України: монографія у 2-х част. / За заг. ред. д.е.н. проф. І.С. Каленюк. – Чернівці: ЧДІЕУ, 2009. – 592 с.
3. Гришкін О.В. Науково–методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В.О. Гришкін. – Д., 2005. – 32 с.
4. Стебляно І.О. Удосконалення організаційно–економічного механізму регулювання комплексу соціалізації національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.

08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.О. Стебляно. – Дніпропетровськ, 2008. – 22 с.

5. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях / Куліш А. – К.: ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2007. – 80 с.
6. Дятлов А.Н. Общий менеджмент: курс лекций [Электрон. ресурс] / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников. – М., 2004. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/203213.html>
7. Хараева М. Сущность социальных инвестиций как экономической категории [Электрон. ресурс] / М.С. Хараева // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2009/ekon28.html>
8. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / [Борщевський В., Давиденко Ю., В. Магас та ін.]; під ред. проф. Р. Клапгама. – К.: Інститут реформ; Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні; Геопринт, 2003. – 120 с.
9. Короткова Т.Л. Методология социально–этического маркетинга как основа реструктуризации бизнеса в сфере потребительских товаров и услуг: автореф. дис. на соискание наук. степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.Л. Короткова. – М., 2007. – 42 с.
10. Осецький В.Л. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності / В.Л. Осецький, В.М. Марченко // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 9–12.
11. Філоненко С. Чи готовий український бізнес до соціальної відповідальності / Віче. – 2010. – №1. – С. 30–32.

Л.Л. ДЯКОН,  
к.е.н., Європейський університет

## Проблеми побудови системи контролінгу в банківських установах України

*У статті досліджено питання практичного застосування банківського контролінгу та надані пропозиції щодо побудови системи контролінгу в банківських установах України.*

**Ключові слова:** банківський контролінг, банк.

*В статье исследованы вопросы практического применения банковского контроллинга и даны рекомендации относительно построения системы контроллинга в банковских учреждениях Украины.*

**Ключевые слова:** банковский контроллинг, банки.

*This article analyses the problem of practical use of the banking controlling the propositions of building of a controlling system in Ukrainian banks are given in the article.*

**Постановка проблеми.** В умовах подальшого розвитку ринкових відносин, посилення конкуренції на ринку банківських послуг все більшої актуальності набувають питання

підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Українські банки відчувають гостру потребу в інструментах, що дозволяють досягти ефективності бізнесу, визначити найбільш перспективні продукти та напрямки діяльності, забезпечити достатній рівень прибутку і довгострокове успішне перебування на ринку. Інтуїтивні методи управління не опираються на планування, облік і контроль діяльності, не прогнозують розвитку ринкової ситуації на довгострокову перспективу, а цілком дієвими є лише 3–5 років, тому в сучасних умовах виявляються неспроможними. Інструменти, що дісталися від планово–адміністративної системи, також є абсолютно неефективними в ринкових умовах. Звідси, контролінг як нова концепція ефективного управління дозволяє вирішити багато проблем в області банківського менеджменту. Саме тому вивчення питань, пов'язаних з теорією і практикою контролінгу та його використанням в управлінні банком, набуває актуального значення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням теорії та практики контролінгу присвячені дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених і фахівців, що з'явилися в останні роки, серед яких передовсім слід відзначити роботи зарубіжних фахівців: А. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, Т. Райхманна, Д. Хана, Д. Шнайдера, Е. Майера, Б. Штайгмайера, Р. Манна, К. Реннером, Х. Фольмута, Х. Штіглера, Р. Хофмайстера, А. Дайле, а також вітчизняних вчених та економістів: Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкіна, Н.Г. Данилочкіної, М.Р. Лучко, О.М. Десятнюк, М.Г. Чумаченка, Т.Г. Гунькіної, Т.Ю. Теплякової, С.Г. Малікової, І.Н. Митрохіної, С.А. Смірної, А.М. Кармінського, Н.І. Оленева, А.Г. Примака, С.Г. Фалька та інших. У той же час проблемі дослідження інструментарію контролінгу в банківській галузі до даного часу приділялася недостатня увага.

**Метою статті** є розробка пропозицій щодо побудови системи контролінгу в банківських установах та адаптації їх до реалій вітчизняної економіки з метою удосконалення діяльності банківської системи України.

**Виклад основного матеріалу.** Контролінг в Україні – відносно нове явище в теорії і практиці сучасного управління, яке виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку, контролю і менеджменту [1, 2] і поки що не знайшло застосування, незважаючи на відсутність вагомих фінансових результатів навіть у підприємств-монополістів. Як стверджують окремі автори [3], в Україні «...за останні п'ятнадцять років не з'явилося жодного підприємства, де можна ознайомитись з конкретним запровадженням контролінгу в діяльність підприємства, при цьому є конкретні результати підвищення ефективності його діяльності внаслідок запровадження контролінгу».

На відміну від України у Росії контролінг впроваджується та використовується в різних сферах діяльності. Як стверджує Т.Г. Гунькіна [4], поняття «контролінг» у ВАТ КБ «Російський Південний Банк» прийшло із-за кордону в 1994 році: «ОАО КБ «Русский Южный Банк» не сразу пришел к той системе контроллинга, которая существует сегодня. Были попытки внедрения методики трансфертных цен, системы бюджетирования. Однако существовавшая в те годы АБС не позволяла реализовать все это в автоматическом режиме, то есть на подготовку отчетных форм, их анализа уходило много времени, терялась актуальность и оперативность получаемых результатов. Неоднократно обсуждался вопрос о приобретении программного продукта, необходимого для получения информации и постановки управленческого учета в банке. Но расходы на приобретение программного продукта оказывались существенными и вставал вопрос о целесообразности и необходимости данных затрат, то есть программа была бы «дороже» результата».

Система управлінського обліку в банку, як стверджував його президент, дозволяла опрацьовувати великі обсяги статистичної інформації, включаючи інформацію про діяльність підрозділів і окремих менеджерів, контролювати виконання

планових завдань і приймати рішення, в тому числі ті, що відносяться до матеріального стимулювання працівників.

Президентом банку була надана характеристика завдання контролінгу у сфері планування: визначення дій, необхідних для досягнення оперативних і стратегічних цілей. «Процес планирования начинается с выбора целей для банка и решения о том, что следует сделать для их достижения. Основная цель банка, как и любой другой организации, ... обозначается как его миссия... Миссия нашего банка звучит так: «Сохранение и приумножение финансовых ресурсов наших партнеров... Знание сотрудниками миссии банка, целей, вырабатываемых на ее основе, служат базой осознания общих задач и выработки различных вариантов их достижения» [4].

За даними банку, запроваджена в ньому система контролінгу дозволяє не тільки контролювати і планувати свої витрати, а також підвищувати ефективність використання всіх видів ресурсів. Показник прибутковості активів «Російсько-го Південного Банку» становив 7,1%, тоді як в цілому по банківській системі Росії цей показник у середньому 2,8%. Показник прибутковості капіталу по банку досягав 37,1%, а в середньому по Росії він дорівнював 19,4% [4].

Україна потребує негайних змін у банківській сфері, беручи до уваги те, що не виконала свої власні зобов'язання з рекапіталізації проблемних банків, а кредитні ресурси фінансового ринку вимивалися через урядові запозичення.

Як наслідок, стався обвал фондового та валютного ринків після погіршення суверенних кредитних рейтингів України провідними рейтинговими агентствами. Стрімкий відтік іноземного, перш за все спекулятивного капіталу з України, падіння доходів підприємств розпочали процес глибокого деінвестування економіки. Суттєве згорання експортного та внутрішнього орієнтованого виробництва вже у четвертому кварталі 2008 року призвело до падіння ВВП [5].

В Україні останнім часом простежуються певні кроки до впровадження контролінгу, урядом було розроблено антикризову програму «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» [5]. Головним завданням цієї програми є: оздоровлення державних фінансів та банківської системи. Даний проект проводився спільно з Німецьким товариством з технічного співробітництва (GTZ).

Вивчаючи теоретико-методологічні основи банківського контролінгу, необхідно звернути увагу на те, що будь-яка угода з клієнтом веде до фізичної послуги, оскільки видача кредиту і проведення платежу неможливі без участі людини або машини. З іншого боку, фізичні послуги можуть здійснюватися у банку і без вартісних послуг, якщо мова йде про індиферентні для банку послуги. Якщо джерелом інформації про результати діяльності в рамках системи інформаційного менеджменту є контролінг, то при цьому виявляється дуалізм банківських послуг: спочатку розглядається фінансова сфера і за допомогою різних методів визначається дохід, а потім досліджується виробнича сфера, де послуги реалізуються фізично.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У банківській сфері виділяють такі види контролінгу: стратегічний і оперативний.

Стратегічний контролінг призначений для пошуку і виявлення теперішніх і майбутніх джерел успіху (потенціалу успіху) всього банку. Для забезпечення довгострокового успішного розвитку банку здійснюється систематичний пошук перспективних напрямків діяльності. До завдань стратегічного контролінгу відноситься також вироблення пропозицій щодо глобального перспективного управління структурою комерційної діяльності банку [6].

Визначаються елементи даної структури (як правило, це різні групи клієнтів, продуктів, регіонів) і комбінація цих елементів між собою для забезпечення максимально можливого рівня досягнення мети, наприклад прибутковості.

Іншим важливим напрямом діяльності стратегічного контролінгу є розрахунок мінімально необхідної для довгострокового функціонування банку рентабельності. Для цього можуть бути використані методи розрахунку рентабельності активів і необхідного прибутку.

Стратегічний контролінг формує на тривалий плановий період глобальні керовані величини: ризики структури балансу, ринкові ризики, потенціал зростання та інше.

Необхідність радикального поліпшення підтримки прийнятих рішень для підвищення ефективності стратегічної лінії банку, а також фінансових вкладень вимагає нових підходів до інформаційного забезпечення банківської діяльності.

Оперативний контролінг націлений насамперед на структуру рентабельності та ризику в короткостроковій перспективі. Він значною мірою орієнтований на конкретні дані та детальну інформацію. Глобальне управління, що реалізується стратегічним контролінгом, доповнюється більш чітким управлінням в рамках оперативного контролінгу в тому сенсі, що останній орієнтований на конкретні комерційні дії та їх умови [6].

Розглянутий у рамках оперативного контролінгу період в нормальних умовах не перевищує бюджетного періоду. Його можна розмежувати таким чином: оперативний контролінг, віднести безпосередньо до поточного часового інтервалу, а тактичний контролінг, який відповідає за середньострокову перспективу в межі бюджетного періоду. В українських умовах на даний час відповідні часові інтервали становлять від тижня до місяця – для оперативного і від місяця до кварталу (в перспективі – до року) – для стратегічного контролінгу.

Контролінг у банку включає в себе вирішення завдань фінансового аналізу, контролю та оптимізації використання фінансових коштів і джерел. На теперішній час контролінг формує систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності банку, тобто з деякою часткою умовності – систему управління прибутком.

Основними в банку є такі завдання контролінгу [6, 7]:

– фінансовий контролінг, у тому числі контроль нормативів і індексів, фінансових потоків, прибутковості і собівартості, ринкових тенденцій та конкуренції;

– контроль виконання, включаючи контроль якості та рентабельності, надання послуг підрозділами і філіями;

– оперативне управління грошовими потоками і тимчасово вільними коштами;

– управління проектами, в тому числі інвестиційними;

– моніторинг, аналіз і прогноз зовнішнього середовища, включаючи моделювання впливу зміни зовнішньої кон'юнктури, динаміки ринкових тенденцій, поведінки партнерів і конкурентів, розвиток нових продуктів, послуг, інструментів;

– побудову і підтримку інфраструктури, орієнтованої на управління банком шляхом управління прибутковістю. Тут контролінгу надаються системоутворюючі функції, оскільки організаційна структура банку, системи планування та контролю, а також система управлінської інформації повинні відповідати прийнятій концепції, зокрема, орієнтації на прибутковість;

– реалізацію специфічних банківських функцій контролінгу для того, щоб шляхом послідовного виконання етапів аналізу, планування і контролю гарантувати замкнутість циклу контролінгу;

– виконання окремих функцій банківського менеджменту: портфельного, структури балансу, бюджету відповідно до принципів орієнтованого на дохідність управління банком. У контролінгу немає повноважень прийняття рішень, але він інформаційно підтримує окремі сфери менеджменту.

Необхідно також зауважити, що банківський контролінг має специфічні проблеми порівняно з контролінгом на промисловому підприємстві [6]:

1. На функціонування банківського контролінгу впливають такі специфічні зовнішні фактори:

– грошова політика в рамках національної економіки, яка визначається центральними (національними) банками;

– фінансові операції, що вимагають довірливих відносин між контрагентами і які виражаються в численних умовах;

– держава, що зацікавлена у «здоровій» банківській системі і яка повинна підтримувати її шляхом формування спеціального законодавства і створення нагляду.

2. Значно впливають на структуру прибутку банку відсоткові надходження, отже, контролінг має значну зацікавленість стосовно процентних операцій, які включають методи розрахунку та управління процентним доходом.

3. Відносний контроль структури витрат на персонал, обладнання (включаючи обчислювальну техніку) та матеріали з домінуванням постійних витрат, як мінімум, для коротких планових періодів.

4. Висока частка загальних та постійних витрат через прагнення банків до універсалізації і розширення палітри послуг, що призводить до ще більшої потреби саме в інституті контролінгу.

5. Наявність дуалізму в експонованих банками послуги в вигляді розмежування вартісного і фізичного аспектів послуг: вартісного – в результаті прийому, створення та передачі грошових коштів у фінансовій сфері, що відображається на стані рахунків (вкладів і кредитів) і балансів та є причи-

ною виникнення вартісних витрат і виручки (у вигляді відсотків); фізичного – у вигляді результату праці людини, в тому числі з використанням обчислювальних засобів.

Банківський контролінг виконує системну функцію, дозволяючи інтегрувати та координувати процеси банківського менеджменту, в тому числі і кредитного ризик-менеджменту. Координація полягає в узгодженні взаємозв'язків між елементами системи «банк» і покликана забезпечити зворотний зв'язок в контурі регулювання. Кредитний контролінг – це та якісна складова банківського ризик-менеджменту, яка дозволяє діагностувати ймовірні проблеми в поведінці ризикової позиції і коректувати управлінські рішення до того, як дані проблеми переростуть в найгірші варіанти реалізації кредитних ризиків [8].

Отже, сутність контролінгу як надійного механізму кредитного ризик-менеджменту проявляється в таких його функціях [8, 9]:

- розробці організаційних принципів, стратегій, методик, процедур і регламентів щодо відстеження ризикових кредитних позицій банку;
- оцінці ефективності проведеної політики управління кредитними ризиками та здійсненні її оперативного коригування;
- попередньому аналізу та поточному контролю рівня прийнятих функціональними підрозділами кредитних ризиків;
- можливому впливі зміни зовнішніх умов на структуру і величину кредитних ризиків банку;
- плануванні заходів з регулювання ризиків;
- плануванні структури і рентабельності кредитного портфеля;
- розрахунку та затвердження лімітів;
- аудиту та оперативній корекції управління ризиковими позиціями банку, включаючи здійснення конкретних процедур щодо своєчасної ліквідації «збоїв» у секторі кредитних ризиків;
- обліку, підготовці та аналізі фінансової звітності банку;
- подальшому контролю над виконанням відповідними підрозділами банку всіх встановлених процедур у сфері управління кредитними ризиками.

Домінування обліково-аналітичної функції банківського контролінгу призвело до мікрокризи в практиці сучасного контролінгу. При цьому сучасний стан контролінгу в Україні характеризується переважанням оперативного контролінгу, який в методичному і інструментальному плані добре розроблений. В оперативному контролінгу достатньо розвинутими складовими є контролінг витрат і результатів. Практично всі сучасні програмні засоби інформаційної підтримки систем управління включають в себе блоки: «Контролінг витрат», «Контролінг фінансів», «Контролінг показників ефективності».

Керівники банків все частіше висловлюють незадоволення на адресу служб контролінгу, дорікаючи їх у надмірній «дріб'язковості» і зосередженості на поглибленому аналізі даних фінансового та управлінського обліку. Як за кордоном, так і в Україні в роботі служб контролінгу не виправдано

багато уваги приділяється плануванню і контролю оперативних бюджетів. У цій частині резерви зростання ефективності роботи банку, особливо в довгостроковій перспективі, вельми обмежені. Для умов України мова йде про потенційне зростання інтегральних показників ефективності діяльності банківської системи.

У даний час висока динаміка і невизначеність зовнішнього середовища вимагають від контролерів виконання консультативних функцій для вищого керівництва з підготовки та прийняття управлінських рішень стосовно банківської системи, але вони з цією проблемою не справляються.

На сьогодні контролери в Україні недостатньо володіють основами оперативного контролінгу, які Захід освоїв ще 15–20 років тому. Контролерам необхідно вивчати і впроваджувати на практику сучасні методи та інструменти, які були використані в найбільш досконалих зарубіжних, спільних і вітчизняних банках і фінансових групах.

Від контролера сьогодні потрібні професійні знання та навички, що дозволяють реалізувати одночасно як реєстраційно-облікові функції контролінгу, так і консультативно-навігаційні, але у вітчизняній практиці дуже рідко можна зустріти професіонала такого рівня [1].

Контролінг найближчого майбутнього повинен змінити напрям своєї діяльності у бік основних джерел ефективності: розробки нових продуктів, технологій і методів організації праці та виробництва в усіх функціональних сферах діяльності банків і фінансових груп. У цьому разі можна сподіватися на те, що контролери стануть не звичайними фахівцями з обліку та аналізу, а дійсно необхідними помічниками керівників банківської системи.

Недостатня кількість кваліфікованих кадрів в області контролінгу пояснюється тим, що система освіти з контролінгу недосконала і знаходиться на етапі становлення. У більшості університетів та економічних факультетів усе ще переважає акцент на підготовку фахівців у галузі фінансового обліку, аналізу та аудиту. Однак у даний час існує значна різниця між реальними потребами підприємств і знаннями та навичками, які викладаються студентам в університетах. Банківський контролінг дозволить підвищити наукову обґрунтованість заходів по оздоровленню економіки, зближенню товарного і грошового оборотів, регулюванню інфляційних процесів та бюджетного дефіциту України.

### Висновки

Отже, на даному етапі розвитку банківської системи контролінг як система управління банком недостатньо розвинута в Україні. Незначна кількість наукових досліджень з даної проблеми, відсутність методик побудови системи контролінгу у банках, адаптованої до реалій української економіки, відсутність фахівців з контролінгу, а також виняткова практична значимість комплексного використання інструментарію контролінгу російськими банками підтверджують особливу потребу у впровадженні банківського контролінгу в Україні.

**Список використаних джерел**

1. Контроллінг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной // Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – С. 6.  
 2. Лучко М.Р. Контролінг: теоретичні основи організації: [опорний конспект лекцій] / М.Р. Лучко, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: «Тер Аудит», 2000. – С. 3.  
 3. Чумаченко М.Г. Контролінг перспективи не має / М.Г. Чумаченко // Фінансовий контроль. – 2005. – №3. – С. 38.  
 4. Гунькина Т.Г. Практика контроллинга в ОАО КБ «Русский Южный Банк / Т.Г. Гунькина // Контроллинг. – 2005. – №1 (13). – С. 16–17.  
 5. Закон України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» від 20 травня 2010 року

№2278–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=2278>  
 6. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: [учеб. пособ.] / Т.Ю.Теплякова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 143 с.  
 7. Маликова С.Г. Контроллинг и управленческий учет в России / С.Г. Маликова, И.Н. Митрохин // Контроллинг. – 2005. – №1 (13). – С. 28–29.  
 8. Мескон А. Основы менеджменту / А. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. – М.: Дело, 2000. – 674 с.  
 9. Смирнов С.А. Контроллинг / С.А. Смирнов. – М.: Моск. госуд. унив. экономики, статистики и информатики, 2001. – 234 с.  
 10. Кармінський А.М. Контролінг у бізнесі / А.М. Кармінський, Н.І. Оленев, А.Г. Примаєк, С.Г. Фалько. – М.: Фінанси та статистика, 2002. – 256 с.

О.В. ВЕЛИЧКО,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Ефективність виробництва та використання кормів

*У статті обґрунтовано засади зростання економічної ефективності кормовиробництва й раціонального використання кормових ресурсів. Здійснено аналіз структурно-динамічних тенденцій розвитку кормовиробництва. Визначено ступінь впливу рівня кормозабезпеченості на продуктивність тварин у сільськогосподарських підприємствах.*

**Ключові слова:** корми, виробництво, використання, ефективність, інтенсифікація, сільськогосподарські підприємства, господарства населення.

*В статье обоснованы принципы роста экономической эффективности кормопроизводства и рационального использования кормовых ресурсов. Осуществлен анализ структурно-динамических тенденций развития кормопроизводства. Определена степень влияния уровня кормообеспечения на производительность животных в сельскохозяйственных предприятиях.*

**Ключевые слова:** корма, производство, использование, эффективность, интенсификация, сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения.

*In the article grounded principles of growth of economic efficiency of kormovirobnictva the rational use of forage resources. An analysis is carried out structurally dynamic progress of kormovirobnictva trends. Certainly a degree of influence of level of kormozabezpechenosti is on the productivity of zoons in agricultural enterprises.*

**Keywords:** sterns, production, use, efficiency, intensification, agricultural enterprises, economies of population.

**Постановка проблеми.** Найважливішою умовою розвитку тваринництва в країні є створення міцної кормової бази в

кожному господарстві. Від цього безпосередньо залежать можливості збільшення поголів'я худоби і підвищення його продуктивності, що, у свою чергу, визначає темпи зростання і рівень виробництва продукції тваринництва. На жаль, виробництво кормів як за кількістю, так і за якістю не відповідає потребам тваринництва майже в усіх аграрних підприємствах, наслідком чого є низька ефективність використання кормів, їх перевитрата, висока кормомісткість одиниці продукції. Галузь кормовиробництва на сьогодні є технічно й технологічно відсталою, потребує наукового обґрунтування та законодавчого забезпечення її розвитку. Тваринницька галузь не лише постачає молочно-м'ясні та інші продукти харчування населенню і сировину для багатьох промислових галузей, а також є одним із найважливіших чинників стабільності економіки країни, забезпечення зайнятості населення в усіх ланках агропромислового комплексу України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Значний внесок у розробку питань щодо ефективності використання кормів та збільшення на цій основі виробництва продукції тваринництва зроблено науковими працями таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених економістів-аграрників: Б.М. Батова, П.С. Березівського, П.П. Борщевського, В.Г. В'юна, Л.В. Галієвої, Д.П. Глуценка, В.В. Гришка, В.П. Долинського, О.І. Зінченка, І.Т. Кіщака, О.А. Лози, А.А. Побережної, Д.С. Приходька, П.П. Проскури, Д.К. Семенди, О.І. Симоненка, В.А. Юдіної та ін. Сучасний рівень виробництва кормів та їхня якість у нашій країні зовсім не відповідають потребам розвитку тваринництва. Тому проблема збільшення виробництва повноцінних і дешевих кормів набуває дедалі більшого значення. Це зумовлює високу акту-

альність дослідження проблеми вдосконалення кормової бази і покращання забезпечення тварин кормами.

**Метою статті** є розкриття теоретичних та методичних аспектів підвищення ефективності виробництва та використання кормів. Нами планується провести аналіз динаміки витрат кормів худобі та птиці в Україні; витрат кормів на виробництво одиниці продукції та на одну умовну голову великої худоби; структури використаних кормів і вартість 1 ц кормових одиниць при виробництві окремих видів тваринницької продукції в підприємствах; обґрунтувати шляхи створення міцної кормової бази і здешевлення виробництва кормів.

**Виклад основного матеріалу.** Створення міцної кормової бази в кожному господарстві передбачає таку систему і структуру виробництва кормів, яка повністю забезпечувала б протягом року поголів'я худоби і птиці різноманітними, якісними і повноцінними за поживністю кормами. Організація кормової бази включає певну систему виробництва і використання кормів, що характеризується відповідною структурою посівних площ кормових культур, технологією їхнього виробництва, заготівлі, зберігання і приготування кормів до згодовування.

Корми – це різнобічний набір продуктів рослинного, тваринного, мікробіологічного, хімічного походження, що використовуються для годівлі сільськогосподарських тварин. Вони мають різну поживність, фізичні властивості, згодовуються в різних обсягах. Залежно від енергетичних, білкових та інших властивостей їх об'єднують в окремі групи [1, 2].

У тваринництві використовуються різноманітні корми – рослинні, тваринного походження і мінеральні. Корми рослинного походження, у свою чергу, включають концентровані (зерно фуражне, комбікорми, висівки, макуха, шроти та інші), соковиті (силос, корене- та бульбоплоди, кормові баштанні культури), грубі (сіно, сінаж, солома, полова), зелені (сіяні трави, трави природних лук і пасовищ).

Розвиток тваринницьких галузей і рівень їхньої економічної ефективності в господарствах залежать від ступеня використання всіх виробничих ресурсів, визначаються насамперед умовами утримання худоби, кількістю і якістю кормів. Кормовиробництво має виключно важливе значення для розвитку тваринництва, оскільки продуктивність тварин на 50–80% залежить від факторів зовнішнього середовища, з яких найважливішим є годівля.

Недостатня, неякісна годівля негативно впливає на потенціал продуктивності та якість тваринницької продукції. Рівень годівлі тварин позначається на їхній продуктивності, відтворювальній здатності, формуванні і розвитку найбільш цінних господарських властивостей. При недостатньому рівні годів-

лі не лише різко знижується продуктивність худоби, а й підвищується яловість маточного поголів'я, скорочується вихід молодняку, народжується слабке потомство. Рівень годівлі тварин безпосередньо визначає економічні показники виробництва тваринницької продукції, зокрема її собівартість. Чим вищі надої молока, середньодобові прирости живої маси худоби, тим дешевше виробництво продукції [3].

Динаміка витрат кормів худобі та птиці в Україні свідчить про те, що в кормовій базі відбулися певні кількісні та якісні зміни (табл. 1). У 2010 році порівняно з 1990 роком обсяг витрачених кормів у тваринництві зменшився до 33,9 млн. т корм. од., або на 67,3%. У 2000–2010 роках обсяги використання кормів скоротилися з 42,5 до 33,9 млн. т корм. од., або на 20,2%. Проте витрати кормів на одну умовну голову великої рогатої худоби у 2010 році збільшилися до 30,8 ц корм. од., або на 4,1% порівняно з 2000 роком. При цьому рівень розвитку кормової бази сільськогосподарських підприємств недостатній і стримує інтенсивний розвиток тваринницьких галузей. Тваринництво України буде забезпечено кормами тоді, коли річні витрати кормів на одну умовну голову становитимуть 35–40 ц корм. од. Це вимагає збільшення виробництва кормів на 20–25%. Кожне господарство повинне якомога повніше забезпечити потреби тваринництва у високоякісних соковитих і грубих кормах за рахунок власного виробництва.

Динаміка витрат кормів є важливими показниками розвитку тваринництва в господарствах різних форм власності і видів господарювання. Скорочення витрат кормів відповідно до зменшення поголів'я худоби і птиці в різних категоріях господарств супроводжувалося поліпшенням поживності раціонів годівлі тварин.

Зазначимо, що енергетична та білкова збалансованість раціонів годівлі тварин залежить від кількості витрачених концентрованих кормів, зокрема комбікормів, а також їхня частка у загальних витратах всіх видів кормів. У 2010 році порівняно з 2000 роком обсяг витрачених концентрованих кормів худобі та птиці у сільськогосподарських підприємствах збільшився до 7899 млн. т корм. од., або на 87,2%. Таке зростання зумовило зменшення витрат грубих, соковитих, зелених кормів з одного боку, і трансформацією структури тваринництва в бік зростання поголів'я свиней і птиці, що спонукало зростання попиту на концентровані корми, особливо на комбікорми.

У 2010 році порівняно з 2000 роком обсяг витрачених інших видів кормів худобі та птиці у сільськогосподарських підприємствах зменшився до 606 млн. т корм. од., або на

**Таблиця 1. Динаміка витрат кормів худобі та птиці в Україні (всі категорії господарств, млн. т корм. од.)**

Показник	Рік						
	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2010 рік у % до 1990 року
Всього кормів	103,6	42,5	37,5	34,6	34,8	33,9	32,7
у т. ч. концентрованих	35,5	12	12,9	13,2	14,7	14,8	41,7
Витрати кормів з розрахунку на одну умовну голову великої рогатої худоби, ц	32,5	29,6	32,4	32,2	32,3	30,8	94,8

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

71,2%. Зменшення обсягу інших видів кормів зумовлено скороченням використання на кормові цілі молока та супутніх продуктів його переробки, а також білково-вітамінних, мінеральних добавок промислового виробництва.

У господарствах населення за досліджуваний період на 16,8% зменшився обсяг використаних кормів худобі та птиці, а також дещо знизилась якість кормових раціонів. Так, у 2010 році порівняно з 2000 роком обсяг витрачених комбікормів худобі та птиці у господарствах населення зменшився до 870 млн. т корм. од., або на 31,1%. При цьому переважна більшість домогосподарств згодовує концентровані корми у вигляді дерті, виготовленої на місцевих комбікормових цехах, млинах, дробарках, а для птиці використовується зерно в основному у натуральному вигляді. Через високі ціни на комбікорми промислового виробництва багато господарств населення не спроможні їх придбати і використовувати.

У раціонах тварин господарств населення більша частка грубих кормів порівняно з сільськогосподарськими підприємствами, а також відрізняється їхній видовий склад. Господарства населення не виготовляють сінажу, проте більше використовують сіна, виготовленого із бобово-злакових трав, вирощених на присадибних ділянках.

У господарствах населення в останні п'ять років стали більше згодовувати соковитих кормів, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Тут не виробляється силос, а тому ця група кормів представлена кормовими коренеплодами, цукровими буряками, кормовими баштанними та картоплею.

У системі факторів, що впливають на конкурентоспроможність виробництва тваринницької продукції, провідна роль належить кормам, які є матеріальною субстанцією створення цієї продукції. За рахунок конверсії біологічної енергії згодовуваних кормів в організмах тварин одержують цінні енергетичні та білкові продовольчі продукти – молоко, м'ясо, яйця, а також інші суміжні продукти, що є сировиною для промислового виробництва. Повноцінна збалансована

за всіма макро- і мікроелементами годівля тварин забезпечує високу продуктивність тварин і якість продукції, зумовлює зниження витрат кормів на одиницю тваринницької продукції та підвищує ефективність кормових раціонів [4].

Ефективність використання кормів визначається витратами кормових одиниць на 1 ц продукції тваринництва, що характеризують кормомісткість її виробництва. Витрати кормів на одиницю продукції тваринництва – величина непостійна. Вона залежить від рівня продуктивності тварин, якості кормів, збалансованості та повноцінності раціонів. У зменшенні витрат кормів та підвищенні їхньої засвоюваності важлива роль належить мінеральним кормам, мікроелементам і вітамінам.

Отже, розвиток кормової бази господарства необхідно оцінювати як за виходом кормів з 1 га сільськогосподарських угідь, досягнутим рівнем годівлі тварин, так і за показниками, які характеризують кінцеві результати: оплатою кормів продукцією та кормомісткістю її виробництва.

За 2000–2010 роки у господарствах усіх категорій рівень годівлі тварин підвищився на 3,9%, а витрати кормів на 1 ц молока скоротилися на 23,3%, приросту свиней – на 19,8%, а приросту великої рогатої худоби навпаки підвищилися на 23,6% (табл. 2).

У сільськогосподарських підприємствах України у 2010 році на 1 ц молока було витрачено близько 1,18 ц корм. од., на 1 ц приросту молодяку великої рогатої худоби – 15,69, на 1 ц приросту свиней – 5,98 ц корм. од., що перевищує науково обґрунтовані норми. Проте ефективність використання кормів у 2000–2010 роках підвищилася, що свідчить про зниження кормомісткості виробництва одиниці тваринницької продукції.

Зменшення витрат кормів на виробництво одиниці продукції не вплинуло на здешевлення середньої вартості 1 ц кормових одиниць в раціонах окремих галузей тваринництва. Вартість 1 ц кормових одиниць використаних кормів у різних галузях тваринництва не однакова. При однаковій вартості

**Таблиця 2. Витрати кормів на виробництво одиниці продукції та на одну умовну голову великої худоби, ц корм. од.**

Показник	2000	2005	2008	2009	2010	2010 рік у % до 2000 року
Господарства всіх категорій						
На один центнер:						
приросту великої рогатої худоби	8,88	9,94	11,29	11,10	10,98	123,6
приросту свиней	9,05	8,25	7,58	7,46	7,26	80,2
молока	1,33	1,04	1,02	1,05	1,02	76,7
На одну умовну голову великої рогатої худоби	29,63	32,42	32,15	32,28	30,78	103,9
Сільськогосподарські підприємства						
На один центнер:						
приросту великої рогатої худоби	16,73	15,89	14,49	15,23	15,69	93,8
приросту свиней	17,90	8,97	6,50	6,59	5,98	33,4
молока	1,63	1,31	1,27	1,21	1,18	72,4
На одну умовну голову великої рогатої худоби	25,51	30,15	27,77	28,74	26,73	104,8
Господарства населення						
На один центнер:						
приросту великої рогатої худоби	5,05	7,64	9,96	9,50	9,20	182,2
приросту свиней	7,62	7,98	8,27	8,10	8,31	109,1
молока	1,21	0,98	0,97	1,01	0,98	81,0
На одну умовну голову великої рогатої худоби	32,87	33,59	34,77	34,55	33,57	102,1

**Таблиця 3. Структура використаних кормів і вартість 1 ц кормових одиниць при виробництві окремих видів тваринницької продукції на підприємствах, 2010 рік (усі категорії господарств)**

Вид продукції	Частка кормів у загальних витратах, %					Вартість 1 ц к. од., грн
	концентровані	з них комбікорми	грубі	соковиті	інші види	
Молоко	31,4	6,9	19,0	40,0	9,6	71,1
Приріст великої рогатої худоби	28,1	6,0	21,7	39,6	10,6	60,1
Приріст свиней	95,5	45,6	1,1	1,9	1,5	145,8
Продукція вівчарства	33,9	2,3	37,5	15,6	13,0	43,2
Продукція птахівництва	99,5	85,4	0,1	0,0	0,4	121,6

окремих видів кормів вартість 1 ц корм. од. кормових раціонів різних видів тварин залежить від їхньої структури, що характеризується співвідношенням окремих груп кормів – концентрованих, соковитих, грубих, зелених та інших (табл. 3).

Найменша вартість 1 ц кормових одиниць при виробництві продукції вівчарства (43,2 грн.), де в структурі кормових раціонів переважають грубі (37,5%), концентровані (33,9%), соковиті (15,6%) корми. При виробництві молока і відгодівлі молодняка великої рогатої худоби частка соковитих і грубих кормів у витрачених кормах становить відповідно 40,0–39,6% і 19,0–21,7%, а концентрованих – 31,4–28,1%, у тому числі комбікормів – 6,9–6,0. У цих галузях відносно невисока вартість 1 ц кормових одиниць.

Найбільша вартість 1 ц кормових одиниць спостерігається при виробництві продукції птахівництва і свинарства. У цих галузях переважає концентратний тип годівлі. У витрачених кормах 99,5–95,5% припадає на концентровані корми, а вартість 1 ц корм. од. у 1,7–2,0 раза більша порівняно з виробництвом молока.

Середня вартість кормів при калькуванні собівартості виробництва тваринницької продукції складається із собівартості виробництва і переробки в умовах господарств і вартості куплених кормів у промислових і сільськогосподарських переробних підприємствах за ринковими цінами.

Переважну кількість використаних кормів становлять корми власного виробництва. Серед них зернові: ячмінь, овес, кукурудза, горох; соковиті: кормові коренеплоди, баштанні, цукрові буряки на корм, силос, картопля; грубі: сіно багаторічних, однорічних трав, природних угідь, солома, зелена маса сіяних і луковичних трав.

Господарства окремих районів і областей України мають різний рівень кормовиробництва. В передових господарствах, де широко застосовують інтенсивні технології вирощування зернофуражних і кормових культур, здійснюють докорінне поліпшення природних сіножатей і створюють багаторічні культурні пасовища, вихід кормів досягає 45–55 ц корм. од. з 1 га сільськогосподарських угідь.

Велике значення для розвитку тваринництва має також якість кормів. Ефективність використання кормів залежить від забезпечення у раціонах годівлі тварин певного співвідношення кормових одиниць, перетравного протеїну та мінеральних речовин. На кожну кормову одиницю має припадати 100–110 г перетравного протеїну, для молодняка великої рогатої худоби – 110–120 г і птиці – до 150 г. Таке співвідно-

шення забезпечує повноцінне і раціональне використання кормів. Проте кормова база переважної більшості господарств не забезпечує такого співвідношення, кормові раціони, як правило, мають значний дефіцит перетравного протеїну, каротину, мікроелементів та інших поживних речовин [5].

Стан кормової бази характеризує оплата корму продукцією, що свідчить про ефективність використання кормів і визначається виходом продукції на 1 ц корм. од. Ефективність використання кормів тваринами різних видів і статевих груп неоднакова. Істотними факторами підвищення оплати корму продукцією є рівень годівлі та продуктивність тварин. Чим вищий продуктивний потенціал тварин, тим більша частка кормів, що перетворюється на продукцію, і тим більше одержують продукції з розрахунку на 1 ц корм. од. згодованих кормів.

### Висновки

Кормовиробництво як галузь аграрного виробництва має забезпечувати тваринництво достатньою кількістю якісних, збалансованих за вмістом поживних речовин кормів. Основні напрями розвитку цієї галузі – інтенсифікація кормовиробництва на основі прогресивних технологій вирощування кормових культур, заготівлі та зберігання кормів, поліпшення їхньої структури і якості. Одним із шляхів збільшення виробництва кормів у польовому кормовиробництві є розширення повторних післяукісних і післяжнивних посівів, а також впровадження посівів багатоконпонентних сумішей трав. Інтенсифікація кормовиробництва передбачає впровадження прогресивних технологій збирання, зберігання і приготування кормів. Це дає можливість підвищити якість кормових раціонів і значно зменшити втрати поживних речовин. Галузь кормовиробництва потребує наукової, економічно обґрунтованої державної програми розвитку, єдиного координаційного органу з питань організації ефективної діяльності, особливо в комбікормовій промисловості.

### Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Економіка виробництва та використання кормів в Україні / П.Т. Саблук, В.Л. Перегуда, Я.К. Білоусько та ін. [Монографія]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 288 с.
2. Зінченко О.І. Кормовиробництво / О.І. Зінченко. – К.: Вища освіта, 2005. – 448 с.
3. Кіщак І.Т. Становлення та ефективне функціонування ринку кормових ресурсів / І.Т. Кіщак. – Миколаїв: «ІЛІОН», 2004. – 280 с.

4. Петриченко В.Ф. Наукові основи розвитку адаптованого кормовиробництва в Україні / В.Ф. Петриченко // Вісник аграрної науки. – 2004. – №1. – С. 5–10.

5. Побережна А.А. Розвиток кормовиробництва в період реформування агропромислового комплексу / А.А. Побережна // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С. 70–84.

А.Л. ПАСТЕРНАК,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
Є.Л. ПАСТЕРНАК,  
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Розрахунок економічної ефективності маркетингової діяльності ТОВ «Біличанка»

*У статті проведено розрахунок економічної ефективності маркетингової діяльності ТОВ «Біличанка» і показано, що прогнозований економічний ефект витрат на виготовлення безкоштовних зразків рекламно-інформаційного характеру веде за собою прогнозне плановане зростання річного доходу.*

**Ключові слова:** економічна ефективність маркетингової діяльності, економічний ефект витрат.

*В статье проведен расчет экономической эффективности маркетинговой деятельности ООО «Беличанка» и показано, что прогнозируемый экономический эффект расходов на изготовление бесплатных образцов рекламно-информационного характера влечет за собой прогнозируемый рост годового дохода.*

**Ключевые слова:** экономическая эффективность маркетинговой деятельности, экономический эффект расходов.

*In the article the calculation of economic efficiency of marketing activity of LTD. «Bilichanka» is conducted and rotined that the forecast economic effect of charges on making of free standards publicity-informative leads the way character the prognosis planned growth of annual earnings.*

**Постановка проблеми.** Маркетингова стратегія підприємства – найважливіша його функціональна стратегія. Вона є основою розробки загально-фірмової стратегії і бізнес-плану, зачіпає всі господарські сфери і всі функціональні підсистеми підприємства. При цьому, незважаючи на супідрядність цілей маркетингу глобальним цілям підприємства, інформація про ринок і маркетингові пріоритети у значній мірі відбивається на загальній стратегії поведінки підприємства на ринку, а в процесі розробки і реалізації маркетингові служби тісно взаємодіють з плановими службами компанії [1]. Спочатку оцінюються конкурентні позиції підприємства на ринку. Пропонуються такі етапи [2]:

1. Вивчення і оцінка зовнішнього середовища підприємства, включаючи аналіз загальногосподарської кон'юнктури і кон'юнктури галузевого і товарного ринку. Аналізуються

тенденції, що склалися, і робиться прогноз (припущення) про можливі зміни. Особливо ретельно вивчаються позиції і стратегії конкурентів. У результаті підприємство формулює для себе перелік небезпек (загроз) і можливостей зовнішнього середовища.

2. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства з точки зору маркетингу. Під сильними сторонами організації розуміють все, що забезпечує їй переваги над конкурентами. Слабкі сторони – це те, що не дозволяє їй досягти переваг над конкурентами.

Різноманітність ринкових ситуацій припускає різноманітність комбінацій комплексу маркетингових засобів, що складають в кінцевому підсумку маркетингову стратегію підприємства. Треба підкреслити, що важливого значення набуває стратегічний контроль за своєчасністю виконання намічених етапів, досягненням проміжних цілей (результатів) і витрачанням коштів. Результати контролю і сформульовані висновки є вихідною базою для перегляду і корегування сформульованих цілей і вибраних стратегій.

Зовнішнє середовище підприємства безпосередньо впливає на її внутрішнє середовище і в кінцевому підсумку визначає стратегію підприємства в цілому і маркетингову зокрема. Сприятливе і стабільне економічне, політичне, правове і соціальне середовище дозволяє в повній мірі реалізовувати інструментарій маркетингу на підприємстві, ретельно досліджувати його цільовий ринок, виробляти довгострокову стратегію і розробляти маркетингову програму дій по її реалізації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Умови економічної нестабільності, що мають зараз місце в Україні, підвищують економічний ризик при прийнятті маркетингових рішень і ускладнюють процес розробки маркетингової стратегії підприємства на перспективу. Підприємства живуть сьогоднішнім днем, піклуючись лише про надходження коштів для оплати своїх заборгованостей. Відсутність реальної конкуренції, ненасиченість ринку товаром, втручання держави в процеси ціноутворення та інші чинники роблять проблематичним системне застосування маркетингу на підприємствах. Йдеться лише про окремі його елементи, без

яких подальше функціонування виробничо-господарських організацій за умов ринку просто неможливе.

Сьогодні надзвичайно актуальною є адаптація традиційних, класичних інструментів, прийомів маркетингу, розроблених для підприємств, що функціонують за умов жорсткої конкуренції, ринку, до застосування на вітчизняних підприємствах. При цьому, говорячи про маркетингову адаптацію, необхідно мати на увазі два її аспекти: адаптацію маркетингу підприємства до мінливих чинників його зовнішнього середовища і адаптацію самого інструментарію маркетингу (методів дослідження ринку, оцінки конкурентоспроможності підприємств, розробки стратегії, створення організаційного механізму маркетингу, контролю та ін.).

Цікавою є ілюстрація процесу управління маркетингом рис. 1, що включає чинники, його основні визначальні функції і результати [3]. Як видно з рис. 1, результати процесу управління маркетингом складаються з внутрішніх по відношенню до організації результатів – цілей управління, стратегій, планів, організаційних структур, програм діяльності; і зовнішніх ринкових ефектів. Що стосується змісту процесу управління маркетингом, то найбільш повно його охарактеризував американський вчений Келлі: «Управління в маркетингу – і процес, і – концепція. Воно – частина управлінської діяльності і, при системному підході, невіддільно від встановлення стандартів, вимірювання ефективності, зіставлення, оцінки, а також корегування планів, програм і методів маркетингу» [4].

Сучасна концепція управління в маркетингу полягає в тому, що управління – це більше, ніж просто оцінка і перевірка. В його функції входить також діагноз і прогноз. Організація процесу управління маркетингом пов'язана з комплексною реалізацією всіх його функцій. Разом із тим у системі управління маркетингом центральне місце посідає стратегічний аспект. Зупинимось на ньому докладніше. Управлінську діяльність фірми можна поділити на два рівні: стратегічний і оперативний. Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань організації, з підтриманням ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй досягати своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися чутливою до зовнішніх вимог [5].

**Мета статті** – розглянути розробку заходів щодо вдосконалення управління системою маркетингової діяльності і розрахунок їх впливу на діяльність ТОВ «Біличанка».

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо розробку заходів щодо вдосконалення управління системою маркетингової діяльності і розрахунок їх впливу на діяльність ТОВ «Біличанка». Для цього потрібно виділити основні напрями вдосконалення управління маркетинговою діяльністю.

Серед загальних недоліків в організації маркетингової діяльності можна назвати:

- відсутність єдиного методологічного підходу до маркетингової концепції фірми;

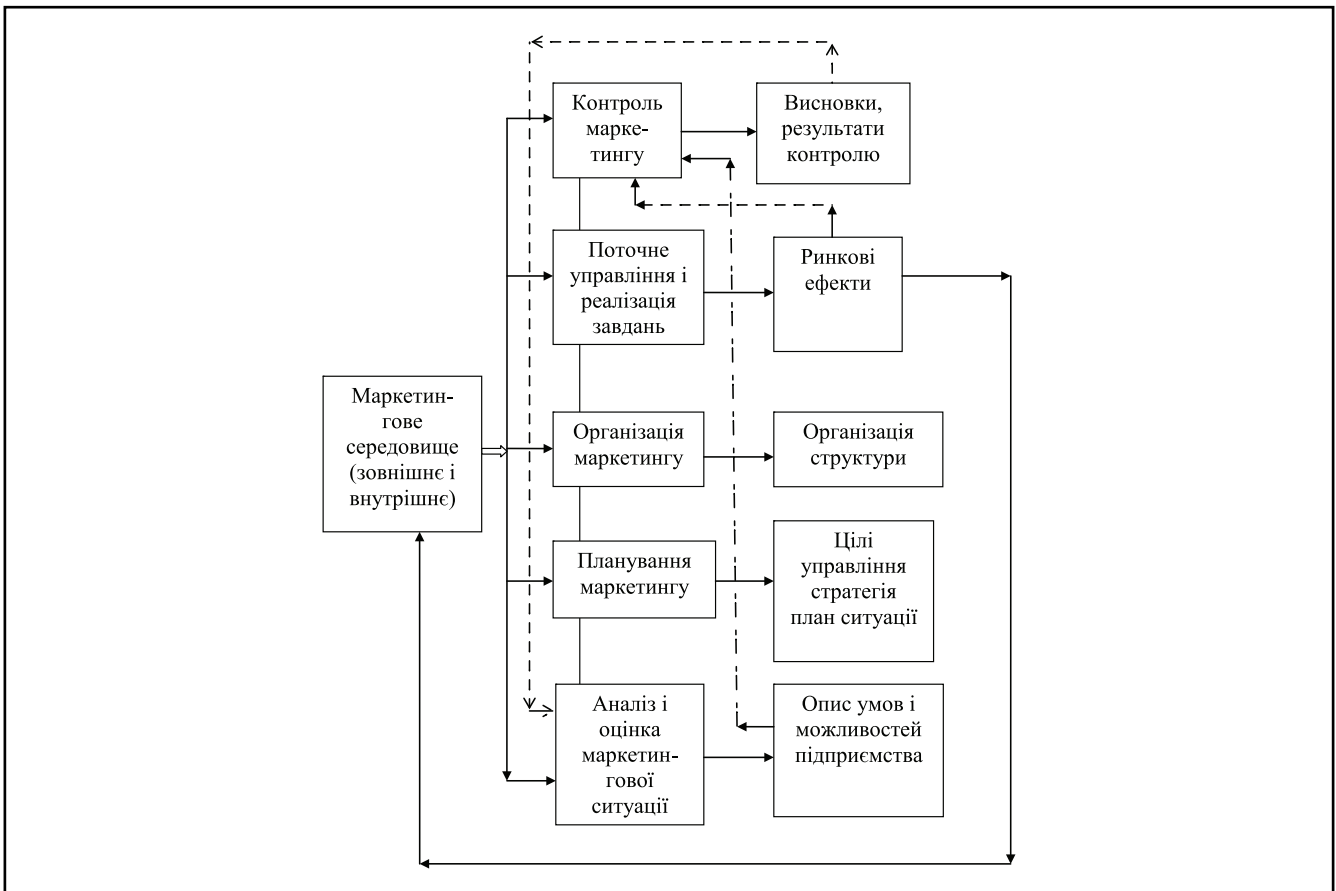


Рисунок 1. Схема процесу управління маркетингом

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- орієнтацію керівництва фірми на застарілі маркетингові концепції;
- інтенсифікацію комерційних зусиль і вдосконалення виробництва;
- відсутність єдиної служби маркетингу на фірмі і цілеспрямованій діяльності в області управління маркетинговою діяльністю;
- відсутність ясних стратегічних цілей і планів компанії;
- недостатню діяльність компанії в області реклами і стимулювання збуту;
- відсутність налагодженої системи зворотного зв'язку з покупцями товарів фірми;
- відсутність єдиної політики в області розвитку і вдосконалення товарів фірми, а також її торгових марок.

З методологічної точки зору причиною всіх вище приведених недоліків і упущень є нерозуміння і ігнорування керівництвом фірми ролі і місця маркетингу і менеджменту маркетингу в управлінні фірмою. Головним і вирішальним заходом щодо подолання ситуації, що склалася, має бути формування єдиної служби маркетингу, що складається з фахівців-маркетологів досить високої кваліфікації. При підборі фахівців в знов формовану службу маркетингу слід приділити достатньо велику увагу професійній підготовці і універсальності навиків нових співробітників. Створеній службі маркетингу, окрім чисто маркетингових проблем, доведеться вирішувати питання, пов'язані з перерозподілом функціональних обов'язків і структурних відносин усередині компанії, вести роз'яснювальну роботу серед співробітників про роль і місце маркетингу в сучасній ринковій економіці. Слід взяти до уваги той факт, що створення єдиної служби маркетингу на фірмі достатньо витратний і тривалий захід. Якщо політика керівництва фірми в цьому напрямі буде подвійною і непослідовною, директору по маркетингу фірми доведеться не раз відстоювати доцільність і необхідність тих або інших заходів. Напевно, у більшості співробітників фірми домінуючим є стереотип про те, що про ефективність заходів можна судити тільки по їх сьогоденній економічній ефективності, що побічно підтверджується помірним ступенем готовності фірми до реалізації маркетингової стратегії. Тому необхідні як перші заходи, що проводяться новою службою

маркетингу, заходи щодо реклами і стимулювання збуту. Нижче викладені розрахунок витрат і ефективності проведення вказаних заходів.

Обґрунтуємо заходи і розрахунок бюджету по вдосконаленню управління маркетинговою діяльністю. Розглянемо формування єдиної служби маркетингу. Незважаючи на те, що на фірмі відсутня єдина служба маркетингу, маркетингові функції виконуються різними підрозділами, оскільки їх виконання є необхідністю для будь-якої комерційної і некомерційної фірми. Це положення виходить з самого визначення маркетингу як такого: маркетинг – вид людської діяльності, направленої на задоволення потреб за допомогою обміну. Першим кроком на шляху створення служби маркетингу на фірмі є визначення її системи організації. Найбільш простою і поширеною організацією служби маркетингу є функціональна організація. В цьому випадку фахівці-маркетологи керують різними маркетинговими функціями і підкоряються керівнику служби маркетингу.

Напрямок ТОВ «Біличанка» зараз охоплює три види ринків:

- ринок виробництва м'яких меблів;
- ринок виробництва корпусних меблів.

Аналіз споживачів, їхніх потреб і особливостей представлених ринків дозволяє говорити про схожість першого і другого сегмента споживачів. Таким чином, організація служби маркетингу фірми мусить підтримувати і розвивати існуючі ринки і товарні марки фірми і мати ознаки функціональної організації. Найповніше приведеним вимогам відповідає організація служби маркетингу по товарному виробництву, представлена на рис. 2.

Розглянемо докладніше запропоновану структуру, а також функції груп, функціональні обов'язки співробітників і зв'язок з іншими підрозділами ТОВ «Біличанка». Основні принципи, які пропонується закласти при створенні служби маркетингу, такі: служба маркетингу організовується у вигляді самостійного підрозділу (департаменту); департамент маркетингу має в своєму складі групи (відділи), які планують, організовують і контролюють виконання певних маркетингових функцій фірми; у процесі своєї діяльності департаменту маркетингу в спеціальному (функціональному) відношенні підкоряються відповідні підрозділи компанії;

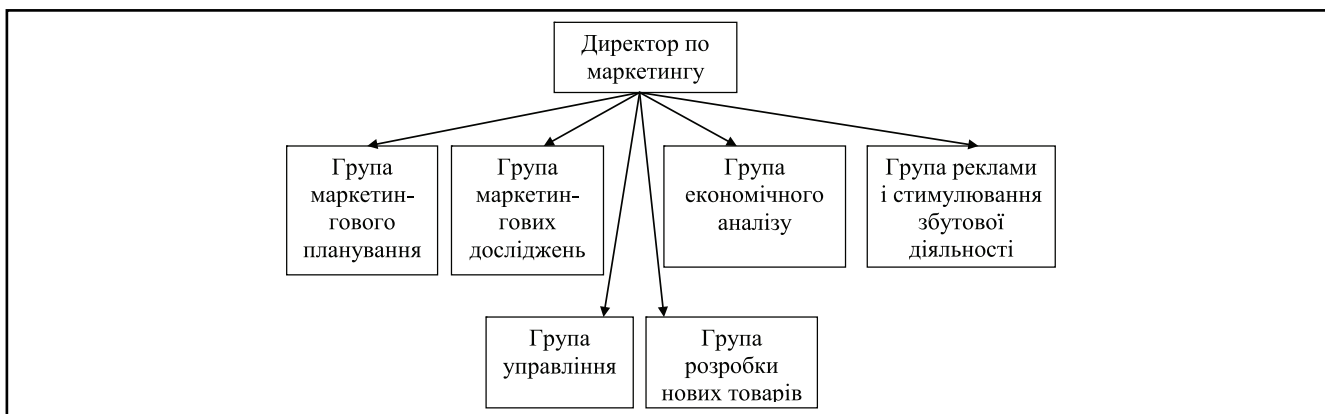


Рисунок 2. Організація служби маркетингу ТОВ «Біличанка» (створення департаменту маркетингу)

тобто департамент маркетингу виконує роль своєрідного інтелектуального штабу фірми. Директор по маркетингу керує департаментом маркетингу фірми, організовує і управляє всією діяльністю фірми у сфері маркетингу, реклами і стимулювання збуту. Він є першим заступником генерального директора і в його відсутність виконує його функції. Функціонально він входить до складу ради директорів фірми і підпорядковується безпосередньо генеральному директору. Йому безпосередньо підпорядковані керівники груп департаменту маркетингу, а в спеціальному відношенні – директори департаментів, підрозділів і служб, що виконують маркетингові функції і завдання у фірмі. Група маркетингового планування і контролю відповідає за стратегічне і поточне планування маркетингової діяльності фірми. Фахівці цієї групи здійснюють контроль виконання маркетингових функцій підрозділами компанії, які структурно не входять до складу департаменту маркетингу. На них же покладене завдання періодичної ревізії організації системи маркетингової діяльності на підприємстві. Група маркетингових досліджень відповідає за планування, організацію, збір інформації і обробку результатів маркетингових досліджень, що проводяться департаментом маркетингу. При цьому сферою досліджень може виступати будь-який елемент як зовнішньої, так і внутрішньої маркетингової середовища підприємства. При необхідності фахівці даної групи можуть привертати зовнішні ресурси до проведення маркетингових досліджень. Група економічного аналізу і цінової політики здійснює аналіз економічних показників діяльності фірми. При цьому в завдання групи не входять завдання фінансового аналізу і планування діяльності. Фахівці цієї групи визначають цінову політику компанії, політику знижок, складають прайс-листи фірми. Група реклами і стимулювання збуту призначена для планування, організації і контролю рекламної діяльності фірми, діяльності в області просування товарів і стимулювання збуту. На цю ж групу покладаються обов'язки по підтримці суспільних зв'язків фірми. Група управління товарними марками складається з менеджерів по товарних марках (менеджерів бренду), в завдання яких входить координування всього комплексу маркетингу своєї торгової марки і визначення товарної політики фірми по кожній товарній марці. Менеджери цієї групи можуть оперативно реагувати на зноннайменші зміни ситуації на ринку, вони краще за інших співро-

бітників департаменту маркетингу знають особливості свого ринкового сегмента і свого продукту (товарної марки). Група розробки нових товарів і послуг відповідає за планування, організацію і контроль діяльності фірми в області розробки і впровадження нових товарів, а також виведення з ринку товарів, життєвий цикл яких закінчується.

Розглянемо розробку безкоштовних зразків рекламно-інформаційного характеру. Співробітникам відділів продажів у процесі ведення переговорів з клієнтами постійно доводиться стикатися з проблемою відсутності наочних зразків продукції. Такі незручності часто псують атмосферу довіри при веденні переговорів з клієнтами і створюють несприятливе враження про фірму. Особливо гостро дані проблеми виявляються в період підготовки до галузевих виставок. Найбільш оптимальним способом розв'язання даних проблем бачиться створення каталогу зразків м'яких меблів та виробів корпусних меблів.

Слід також зважати на специфіку ринку компанії. Переважну більшість клієнтів становлять посередники, які додають до вартості замовлення деяку надбавку за посередницькі послуги і підготовку. Достатньо часто розрахунок такої надбавки виконується як певний відсоток від вартості послуг. У такому разі посередник, спираючись на власні знання і досвід, самостійно розраховує вартість замовлення, яка уточнюється з продавцем компанії. Для вирішення проблеми правильного і стандартизованого розрахунку вартості замовлення, а також полегшення роботи продавця на етапі аргументування ціни пропонується виготовити прайс-лист на послуги фірми.

Вважаю за доцільне розробити і виготовити документи рекламно-інформаційного характеру: каталог зразків пропонуванних меблів; прайс-листи фірми на їхній продаж, що дозволило б правильно користуватися ними; брошури, що містять технологічну інформацію і корпоративні стандарти управління і продажів. Визначимо концепцію, бюджет кожного документа і необхідні ресурси для його виготовлення (табл. 1). Каталог зразків має бути брошуурою формату А5 (148x210 мм). Він повинен містити повну технологічну інформацію з вартістю послуг.

Брошури з технологічною і корпоративною інформацією – це внутрішні документи компанії. Вимоги до якості виконання і зовнішнього вигляду аналогічні вимогам до службових документів.

**Таблиця 1. Розрахунок можливого бюджету безкоштовних зразків рекламно-інформаційного характеру в гривнях**

Стаття витрат	Каталог зразків доопрацювання	Прайс-лист на м'які меблі	Прайс-лист на виробн. корпусних меблів	Брошура з техн. інф.	Брошура з корп. інф.
Дизайн і макетування	546,63	273,32	109,30	102,65	95,32
Підготовка до продажу	680,96	340,56	170,24	10,12	8,23
Матеріали	2 568,91	956,23	207,38	56,32	48,93
Виготовлення	1 236,33	356,98	256,32	23,12	18,93
Упаковка	86,32	23,00	23,00	0,00	0,00
Разом	5119,15	1 950,09	766,24	192,21	171,41
Кількість	1000	2 500	2 500	100	100
Вартість грн.	5,12	0,78	0,31	1,92	1,71

Таблиця 2. Вплив наявності безкоштовних зразків на показники ринкового рейтингу компанії

Групи показників	До виготовлення	Після виготовлення
Орієнтація всієї діяльності на клієнта	3,83	4,91
Режим роботи підприємства	4,95	4,95
Місце розташування офісу	4,85	4,85
Устаткування кімнати для відвідувачів	4,60	4,96
Наявність і якість безкоштовних зразків	2,36	4,88
Наявність прайс-листів	1,32	4,92
Повнота послуг, що надаються	4,87	4,87
Рівень кваліфікації персоналу	4,20	4,91
Знання потреб клієнта	4,85	4,85
Знання конкурентів	4,70	4,70
Техніка ведення переговорів	4,95	4,95
Терміни надання розрахунків	4,23	4,88
Рівень технологічних знань	4,12	4,96
Знання власного устаткування	4,02	4,95
Рівень економічної підготовки	3,20	4,97
Правильність оформлення документації	3,56	4,99

Таблиця 3. Зміна ринкового рейтингу «Біличанка» по основних споживчих характеристиках

Рейтинговий чинник	Вага чинника	Первинне значення	Розрахункове значення
Якість продукції	1,23	4,55	4,55
Дотримання термінів	2,77	4,05	4,05
Прийнятні ціни	3,69	3,65	3,65
Орієнтація всієї діяльності на клієнта	5,70	3,83	4,91
Сучасне устаткування	4,52	4,57	4,57
Кваліфікація персоналу	5,61	4,20	4,91
Підсумковий рейтинг		5,46	6,03

Для визначення ефективності дії даного заходу на діяльність фірми повернемося до аналізу ситуації ухвалення рішення клієнтом про покупку, необхідно провести анкетування споживачів про ступінь важливості чинників при ухваленні рішень про покупку. Аналіз цих чинників дозволить виявити, що найбільш вагомим і в той же самий час схильним до впливу з боку фірми чинником є орієнтація всієї діяльності фірми на клієнта. Вага даного чинника становить 5,70 по семибальній шкалі, а значення чинника для ТОВ «Біличанка» – 3,83. Наступним по значущості виступає чинник кваліфікації персоналу відділу продажів з рейтингом 5,61 і показником для «Біличанка» – 4,2.

Складемо таблицю прогнозованої реакції споживачів і динаміки цих чинників до і після виготовлення і розповсюдження вище приведених безкоштовних зразків. Таблиця прогнозованих відповідей складена на підставі системи експертних оцінок співробітників відділу продажів «Біличанка» (табл. 2).

На підставі планованого зростання показників двох чинників у табл. 3 проведемо перерахунок ринкового рейтингу «Біличанка».

Для розрахунку планованого економічного ефекту від впровадження даного заходу скористаємося формулою, запропонованою Ж.–Ж. Ламбенем [5]:

$$Q_1 = 2,024 * Q_{t-1}^{0,565} * S_1^{0,190},$$

де  $Q_1$  – планований приріст валового доходу за період  $t$ ,  $Q_{t-1}$  – фактичний валовий дохід за попередній період,  $S_1$  – витрати на рекламу.

Підставимо дані валового доходу компанії за 2010 рік і плановані витрати на виготовлення безкоштовних зразків у запропоновану формулу:

$$Q_1 = 2,024 * 49501 \text{ тис. грн.}^{0,565} * 8,199 \text{ тис. грн.}^{0,190} = 249,623 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз даних з табл. 3 дозволяє зробити висновок: виготовлення і розповсюдження безкоштовних зразків дозволяє підвищити рейтинг лідерства фірми на 10,4%. Слід чекати, що при незмінності впливу всієї решти чинників це підвищення рейтингу позитивно позначиться на збільшенні ринкової частки фірми і її річного доходу.

#### Висновки

Таким чином, прогнозований економічний ефект витрат на виготовлення безкоштовних зразків рекламно-інформаційного характеру становитиме 30,45 грн. на кожну гривню, витрачену на рекламу. Підраховане прогнозне плановане зростання річного доходу становитиме 0,50%.

Запропонована структура департаменту маркетингу і рівень повноважень його співробітників максимально адаптовані до особливостей і потреб ТОВ «Біличанка» на даному етапі діяльності. Не виключено, що в процесі впровадження даної пропозиції знадобиться переглядати функції окремих підрозділів або вводити додаткові групи до самого департаменту.

Пріоритет, організація і грамотне проведення заходів щодо реклами і стимулювання збуту дозволить фірмі істотно

збільшити власний дохід, а службі маркетингу – виправдати власну необхідність і ефективність, покрити первинні витрати на власне формування і зміст.

#### Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 1999.  
3. Теория маркетинга / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.  
4. Дей Д. Стратегический маркетинг / Пер. с англ. – М.: ЭКСМО–Пресс, 2002.  
5. Ламбен Ж.–Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер с франц. – СПб.: Наука, 1996.

К.А. ПРИБ,  
к.е.н., доцент, ННЦ «Інститут аграрної економіки»

# Забезпечення фінансової стійкості як складова антикризового управління сільськогосподарським підприємством

*У статті обґрунтовано підходи до забезпечення фінансової стійкості в антикризовому управлінні сільськогосподарським підприємством. Виявлено особливості та оцінено вплив фінансово–економічних криз на рівень фінансової стійкості. Визначено основні напрями антикризового управління цими процесами.*

**Ключові слова:** антикризове управління, фінансова стійкість, сільськогосподарські підприємства.

*В статье обоснованы подходы к обеспечению финансовой устойчивости в антикризисном управлении сельскохозяйственным предприятием. Выявлены особенности и оценено влияние финансово–экономических кризисов на уровень финансовой устойчивости. Определены основные направления антикризисного управления этими процессами.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление, финансовая устойчивость, сельскохозяйственные предприятия.

*The paper based approaches to ensure financial stability in anticrisis management in agricultural enterprise. The features and evaluated the effect of financial and economic crisis on the level of financial stability. The main areas of anticrisis management of these processes.*

**Keywords:** anticrisis management, financial sustainability, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Фінансова стійкість є важливою умовою стабільного функціонування підприємства, тому вирішення проблем, пов'язаних з її забезпеченням, має високу практичну цінність, яка особливо посилюється за умови виникнення і поширення фінансово–економічних криз різної природи походження і генезу – міжнародних, макроекономічних, регіональних, галузевих, внутрішньогосподарських тощо. Адже саме достатній рівень фінансової стійкості стає запорукою здатності підприємства долати їхній вплив, при-

стосовуватися до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища, реалізовувати резерви майбутнього розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми забезпечення фінансової стійкості підприємств широко висвітлені в сучасній економічній літературі. Значний внесок у їх вивчення внесли В.А. Гросул, Н. Давиденко, В.А. Забродський, М.С. Заюкова, В.А. Зінченко, М.О. Кизим, Ю.С. Копчак, С. Михайлов, О.В. Мороз, Є.Д. Пономаренко, Н.І. Соловйова, Л.М. Шабліста і інші. Зокрема, вчені досліджують сутність фінансової стійкості та її роль у життєдіяльності підприємства [1–5]. Вирізняють багато методів оцінювання фінансової стійкості, в тому числі коефіцієнтний аналіз пасивів, визначення достатності стійких джерел на формування найменш ліквідної частини активів, оцінка маневреності, аналіз беззбитковості [1–2; 4–7]. Чисельні дослідження присвячені особливостям формування фінансової стійкості у підприємств сільського господарства і АПК [3; 6] та виробленню підходів до її підвищення [4–7].

Водночас недостатньо вивчені практичні аспекти зміни фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств під впливом криз різної природи походження, не повно розкриті питання антикризового управління процесами її зміцнення.

Тому **метою** даної **статті** стало обґрунтування підходів до забезпечення фінансової стійкості як складової антикризового управління сільськогосподарським підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Поглиблене дослідження здійснювалося по матеріалах вибіркової сукупності сільськогосподарських підприємств Хмельницької області (56 випадків) у 1995–2011 роках. Вибірка формувалася за принципом випадкового вибору, коли всі одиниці генеральної сукупності мали рівну можливість потрапити до неї. Згідно з інформацією органів статистики за досліджуваний період фінансово–майновий стан і результати діяльності підприємств вибірки відпо-відають усередненим значенням по області та Україні в цілому, що уможливило вивчення проблеми впливу криз на фі-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нансову стійкість сільськогосподарських підприємства та дозволило вважати результати дослідження такими, що репрезентативно відображають генеральну сукупність. Дослідження здійснене з використанням статистичних методів, зокрема розрахунково-конструктивного, середніх та відносних величин, рядів динаміки, аналізу фінансових коефіцієнтів, дисперсійного і кластерного аналізу, монографічного.

Виявлено, що в науковій літературі немає єдиного погляду на сутність категорії «фінансова стійкість», адже під цим терміном різні автори розуміють: 1) узагальнюючу якісну характеристику фінансового стану підприємства, що відображає тенденції зміни фінансових відносин під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників [1]; 2) характеристику стабільності фінансового стану, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використуваних фінансових засобів [2]; 3) стан фінансових ресурсів і такий ступінь їх використання, за якого підприємство може вільно маневрувати грошовими засобами, здатне забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, а також затрати на його розміщення й оновлення» [3]; 4) ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування; 5) результат діяльності підприємства, за якого підприємство має нерозподілений прибуток [4] тощо. Проте найбільш вдалим є таке визначення: це здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігаючи рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому та зовнішньому середовищах, які змінюються, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [5].

Фінансова стійкість залежить та водночас істотно впливає на діяльність сільськогосподарського підприємства. Так, її поліпшення, як свідчать дані рис. 1, супроводжується підвищенням маневреності капіталу, оптимізацією структури фінансових джерел, активізацією інвестування.

Поряд із тим функціонування фінансово стійких підприємств характеризується підвищеною рентабельністю опе-

раційної діяльності та ефективністю використання активів, зростанням частки тезаврованого прибутку, як показано на рис. 2. Тому забезпечення фінансової стійкості є важливим завданням менеджменту.

На фінансову стійкість сільськогосподарського підприємства істотно впливають позитивні й негативні тенденції економічної динаміки, а особливо виникнення і перебіг фінансово-економічних криз. Проте вплив часто буває різнопрямованим та характеризується значною варіативністю. У результаті дослідження встановлено, що зазвичай на початку виникнення фінансово-економічних криз зростає показник автономії. Це на перший погляд свідчить про зміцнення фінансової стійкості, а насправді є результатом скорочення кредитних пропозицій на ринку і втрати сільськогосподарськими товаровиробниками здатності залучати позикові кошти внаслідок дестабілізації фінансового ринку і зниження їхньої кредитоспроможності.

Наприклад, у 1995–1997 роках у середньому лише одне з кожних десяти досліджуваних підприємств залучало понад 20% капіталу на позикових засадах. При цьому майже весь обсяг позикових коштів являв собою кредиторську заборгованість, тоді як кредитами банків користувалися лише 5–9% підприємств. Згодом із настанням відносної економічної стабілізації залучення сільськогосподарськими підприємствами позикових коштів, у тому числі банківських кредитів, активізувалося. Починаючи з 2001 року майже половина з досліджуваних товаровиробників більшу частку фінансових ресурсів залучала на позикових засадах, а у 2005–2007 роках таких було понад 70%.

Подібна ситуація щодо зниження забезпеченості сільськогосподарських підприємств позиковими коштами спостерігалася під час виникнення кризи 2008–2009 років. Адже вже восени 2008 року значна частка товаровиробників була облишена як можливості залучити кошти в банках, так і отримати кредитну підтримку з боку держави. Зокрема, обсяг кредитних зобов'язань з грудня 2008 року по квітень

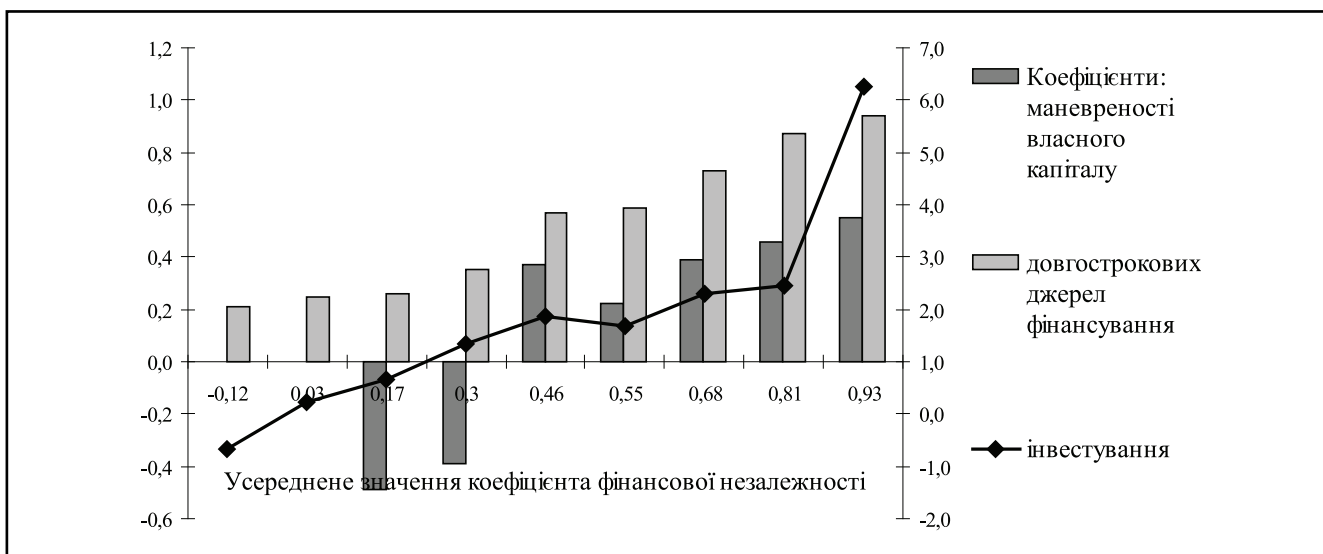
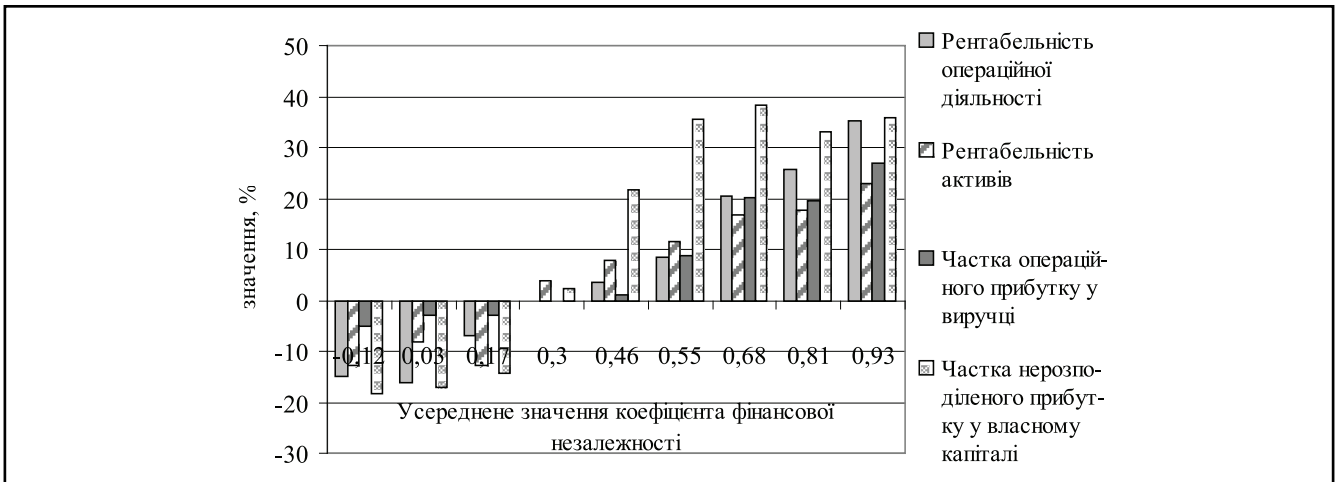


Рисунок 1. Взаємозалежність фінансової стійкості й окремих показників фінансового стану



**Рисунок 2. Взаємозалежність фінансової стійкості й ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства**

2009 року у підприємств галузі не змінився, хоча в аналогічні періоди попередніх років збільшувався майже на 26,4%. Поряд із тим зросла ціна кредитних ресурсів – якщо у першому–третьому кварталах 2008 року інтегральна відсоткова ставка за кредитами в реальний сектор економіки коливалася в межах 13,4–14,9% річних, то у четвертому кварталі підвищилася до 18,8%, а у першому кварталі 2009 року – до 23,2%. При цьому ставка за кредитами, залученими сільськогосподарськими підприємствами, коливалася в межах від 18 до 35% [8]. І це в умовах, коли обсяги державної підтримки здешевлення кредитів для сільськогосподарських товаровиробників скоротилися у 2,6 рази. Лише з 2010 року процеси залучення позикових коштів аграріями відносно стабілізувалися і почали зростати.

Проте слід зазначити, що фінансова стабілізація на ринку та активізація процесів залучення капіталу далеко не завжди призводять до зміцнення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Адже зазвичай набуває поширення інша тенденція – внаслідок збитковості упродовж тривалого часу відбувається втрата значної частки власного капіталу. Наприклад, наприкінці 1990–х – початку 2000–х років в окремих досліджуваних підприємствах така частка перевищила 100%–ву позначку. Зокрема, у 2001 році 56,9% досліджуваних сільськогосподарських підприємств мали накопичені непокриті збитки попередніх періодів, а понад десята частина з них втратила через збитковість увесь обсяг власного капіталу. Ситуація відносно поліпшилася лише у 2005 році, коли частка підприємств з непокритими збитками скоротилася до 20%, а у трьох четвертей господарств розмір тезаврованого прибутку перевищив 10% від вартості власного капіталу.

За наслідками кризи 2008–2009 років подібні тенденції поки що не спостерігаються, а частка підприємств, що мали непокриті збитки попередніх періодів, залишалася упродовж 2009–2011 років відносно стабільною і навіть мала невідрізнювану тенденцію до зниження. Проте, як і наприкінці 1990–х років, поглиблюється диференціація сільськогосподарських підприємств залежно від рівнів фінансової стійкості і забез-

печеності позиковими і власними джерелами фінансування. Це дозволило на підставі кластерного аналізу на прикладі кризи 2008–2009 років та наступного посткризового періоду 2010–2011 років визначити чинники, які призводили до втрати фінансової стійкості товаровиробників. Результати наведено у таблиці.

У процесі аналізу було виділено п'ять кластерів досліджуваних підприємств та вивчено варіативність фінансових показників і коефіцієнтів, що характеризують різні боки фінансової стійкості підприємства в середині кластерів та по досліджуваній вибірці в цілому. Показники, по яких різниця загальної і внутрішньокластерної дисперсії перевищувала 45%, визнані впливовими, у межах 30–45% – відносно значимими, менше 30% – незначимими.

Найбільший вплив на фінансову стійкість, як свідчать дані таблиці, справляють: нестача довгострокових, зокрема власних, джерел фінансування; формування неоптимальної структури капіталу; нераціональне розміщення залучених коштів в активах і незабезпечення оптимального співвідношення між оборотними коштами та основними засобами; нестача окремих елементів капіталу з розрахунку на одиницю використаної земельної площі; невикористання прибутку на виробничий розвиток; низький рівень інвестування тощо.

По результатах дослідження встановлено, що антикризове управління сільськогосподарським підприємством у контексті забезпечення фінансової стійкості на початкових етапах кризи має спрямовуватися на залучення коштів для ведення господарської діяльності, а згодом – на збереження й раціональне використання власного капіталу. Обґрунтовано, що антикризові заходи мають забезпечувати запобігання негативному впливу чинників, що спричинюють втрату фінансової стійкості, передбачати оптимізацію структури джерел фінансування, мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, поліпшення структури виробничо–господарської діяльності, перегляд критеріїв доцільності здійснення господарських операцій і ефективності інвестиційних проектів, скорочення витрат та раціоналізацію використання ресурсів, удосконалення стратегій просування власних товарів на ринку з урах-

**Дисперсійний аналіз по кластерах досліджуваних підприємств із визначенням значимості показників**

Показник	Сума дисперсій по кластерах	Загальна дисперсія	Різниця дисперсій		Значимість показника
			абсолютне число	%	
Забезпеченість з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.: сукупним капіталом	1178,2	1223,4	45,2	3,70	Н
– власним капіталом	1025,9	1172,8	146,9	12,53	Н
– позиковим капіталом	74,2	107,3	33,1	30,84	ВЗ
– короткостроковими позиками	43,9	65,7	21,8	33,22	ВЗ
– власним оборотним капіталом	90,4	179,4	89,0	49,59	В
Забезпеченість власними коштами на фінансування необоротних активів і запасів, грн. («+» – надлишок; «-» – нестача)	435,3	611,1	175,8	28,78	Н
Коефіцієнти: довгострокового залучення фінансових джерел	14,0	33,2	19,2	57,64	В
– фінансового ризику	4384,2	5478,9	1094,7	19,98	Н
– інвестування	583,9	929,3	345,4	37,16	ВЗ
– мобільності активів	16,5	18,2	1,7	8,84	Н
– забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом	405,2	639,0	233,8	36,59	ВЗ
Частки у пасивах, %: нерозподіленого прибутку	13,4	26,9	13,5	50,05	В
– короткострокової заборгованості	13,8	33,0	19,2	58,07	В

*В – впливові; ВЗ – відносно значимі показники; Н – незначимі показники.*

уванням дестабілізаційних процесів, а також зміни платоспроможності, ритмічності та інших характеристик функціонування основних споживачів тощо. Визначено, що у процесі антикризового управління має забезпечуватися моніторинг внутрішніх і зовнішніх процесів, зокрема особливу увагу слід приділити аналізу рівнів старіння дебіторських і кредиторських рахунків, темпів зростання боргового тягаря, показників покриття відсотків і основної суми боргових зобов'язань, індексу співвідношення рентабельності активів і середньозваженої вартості капіталу, показників ефективності та інтенсивності основних видів діяльності, тенденцій, що характерні для функціонування кредитного ринку тощо.

**Висновки**

За результатами здійсненого дослідження зроблено висновки, що антикризове управління сільськогосподарським підприємством має спрямовуватися на забезпечення його фінансової стійкості, що дозволить зміцнити фінансовий стан та поліпшити результати господарювання. Антикризові заходи мають залежати від стадії кризи, на її перших етапах спрямовуватися на підтримку залучення фінансових джерел для здійснення діяльності, а згодом – на збереження і ефективне використання власних коштів. У процесі антикризового управління слід вирішувати питання, пов'язані з поліпшенням забезпеченості капіталом, оптимізацією його структури, раціональним розміщенням залучених коштів в активах, дотриманням оптимального співвідношення між їх окремими складовими, спрямуванням отриманого прибутку на виробничий розвиток, активізацією інвестування.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у необхідності подальшого удосконалення інструментів моніторингу фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства в умовах виникнення і поширення кризових

явищ, розробки механізмів її підвищення, а також оптимізації методів управління цими процесами.

**Список використаних джерел**

1. Шаблыста Л.М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Шаблыста Л.М. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: [http://www.ief.org.ua/Arjiv\\_EP/Shablysta206.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Shablysta206.pdf)
2. Пономаренко Є.Д. Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства. Тема 9 / Фінансовий аналіз (Конспект лекцій) / Пономаренко Є.Д. [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://inpos.com.ua/153>
3. Михайлов С. Фінансова стійкість у механізмі господарювання підприємств АПК / С. Михайлов, Н. Давиденко [Електрон. ресурс] // Український журнал з питань агробізнесу «Пропозиція». – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=913&number=27>.
4. Теорія фінансової стійкості підприємства: монографія / [М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз та ін.]; за ред. М.С. Заюкової. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2004. – 155 с.
5. Гросул В.А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / В.А. Гросул. – Х.: Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі, 2007. – 303 с.
6. Соловйова Н.І. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств: інтегральна оцінка, інформаційно-експертне забезпечення: монографія / Соловйова Н.І. – Херсон: ХДУ, 2006. – 196 с. – Додатковий тит. арк. англ. мовою. – Бібліогр.: с. 168–175.
7. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / [Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С.] – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
8. Грошово-кредитна статистика [Електрон. ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>

# Показники потреб у геологічному вивченні надр і надрових ресурсах

Обґрунтовуються визначення і особливості різномасштабних економічних потреб у вивченні надр. Даються їх класифікація, чинники, що на них впливають.

Розробляється положення про поєднання державних потреб в геологічному вивченні надр з особистими, колективними та суспільними потребами в межах суспільного виробництва і за його межами.

**Ключові слова:** потреби, ресурси, надра, корисні копалини, економіка, фінанси, баланси, фахівці.

Обосновываются определение и особенности различного масштабных экономических потребностей в изучении недр. Приводится их классификация, факторы, которые на них влияют.

Разрабатывается положение о сочетании государственных потребностей в геологическом изучении недр с личными, коллективными и общественными потребностями в пределах общественного производства и за его пределами.

**Ключевые слова:** потребности, ресурсы, недра, полезные ископаемые, экономика, финансы, балансы, специалисты.

Developed regulations on the combination of state needs in geological with personal, collective and societal needs within the social production and beyond. Are given their classification, factors that affect them.

Developed regulations on the combination of state needs in geological with personal, collective and societal needs within the social production and beyond.

**Keywords:** needs, resources, mineral resources, mineral resources, economics, finance, balance sheets, experts.

**Постановка проблеми.** У надрах України, як найбільш забезпеченою корисними копалинами держави світу, виявлено близько 20 тис. родовищ і рудопроявів 117 видів корисних копалин. З них 8291 родовище 97 видів корисних копалин визнані як промислово значимі і були враховані Державним балансом запасів [6, с. 8].

Корисні копалини належать до об'єктів економічних потреб суспільства, держави, регіонів, населення, суб'єктів господарювання, в тому числі геологічних підприємств. Дослідження з геологічного вивчення надр, родовищ корисних копалин слід розглядати як науково-економічну потребу підприємств геологічної галузі.

Безумовно, що зі стадій геологорозвідувальних робіт на тверді корисні копалини найбільш наукоємними в дослідженнях є:

**Стадія I.** Регіональне геологічне вивчення території України, яка включає підстаді:

Підстадія I–1. Регіональні геолого-геофізичні дослідження масштабів 1:1000 000 – 1: 500 000.

Підстадія I–2. Регіональні геологозйомочні, геофізичні й геологопрогнозні роботи масштабу 1:200 000 (1: 100 000).

Підстадія I–3. Геологозйомочні й геологопрогнозні роботи масштабу 1:200 000 (1: 100 000).

**Стадія II.** Пошук та пошукова оцінка родовищ корисних копалин.

Підстадія II–1. Пошукові роботи.

Підстадія II–2. Пошуково-оціночні роботи.

Оскільки регіони України мають надроресурсну відмінність, регіональні потреби у геологічному вивченні надр мають певні особливості, в тому числі економічні потреби геологічних підприємств, потреби місцевих промислових підприємств у мінеральній сировині тощо.

Зауважимо, що держава фінансує регіональне геологічне вивчення території України, пошукові роботи. Вона також нерідко фінансує пошуково-оціночні роботи, маючи потребу продати виявлені родовища майбутнім інвесторам на умовах тендеру [7, с. 26–27]. Оскільки тендерні умови забезпечують потреби і інвесторів, і Державної геологічної служби, і держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Різним аспектами економічних досліджень надрокористування присвячені праці таких науковців, як О.Б. Бобров, С.О. Довгий, В.С. Дубовик, М.Д. Красножон, М.М. Коржнев, Б.І. Малик, В.С. Міщенко, О.М. Нижник, Б.З. Піріашвілі, Б.П. Чиркін, В.М. Шестопапов та ін. [2, 3, 6]. Незважаючи на масштабність економічних досліджень у геологічному вивченні надр, наукові обґрунтування, що стосуються потреб у пошуково-розвідувальних дослідженнях і роботах, не отримали у відомій нам літературі. Здебільшого вивчаються проблеми попиту і пропозицій на корисні копалини. Однак у зв'язки цих показників з показниками потреб у геологічному вивченні надр ні в регіональних масштабах, ні в масштабах країни ними не висвітлені.

**Метою** написання *статті* є відображення різномасштабних показників потреб у геологічному вивченні надр.

**Виклад основного матеріалу.** Для відображення змісту основного матеріалу виокремимо перш за все різномасштабні види потреб:

– потреби суспільства у корисних копалинах, у тому числі за галузями економіки;

– потреби геологічної галузі у грошових коштах для геологічного вивчення надр;

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– потреби геологічних підприємств у грошових коштах для виконання комплексу планових і непланованих досліджень і робіт з геологічного вивчення надр;

– потреби персоналу геологічних підприємств у грошових коштах для життєзабезпечення сімейних потреб.

Найбільш перспективно показники потреб у надрових ресурсах, на наш погляд, розробляти матрицею науково обґрунтованих величин господарського використання конкретних мінеральних і похідних від них ресурсів, зокрема й на душу населення.

Усі ресурси, в тому числі мінеральні, необхідно поділити на однорідні групи (паливно-енергетичні ресурси, металеві ресурси тощо). І по цих групах визначити потреби суспільства:

$$П_p = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m П_{kp} + \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m П_{kp} * K_c$$

де  $П_p$  – раціональна потреба в  $p$ -групі ресурсів, натуральних одиниць на душу населення в рік;

$i$  – види ресурсів, наприклад, корисні копалини, електроенергія;

$(i = 1, 2, 3, \dots, n)$ ;

$k$  – різновиди  $i$ -ресурсів (вугілля буре, газ природний);

$k = 1, 2, 3, \dots, m)$ ;

$K_c$  – коефіцієнт-сумірник, що слугує для перерахунку показників ресурсів, які вимірюються різними одиницями, в умовно-натуральні одиниці.

Уточнимо, якщо виникає потреба звести воедино кілька різновидів однієї споживчої властивості ресурсів, застосовуються коефіцієнти-сумірники. Обсяги такого ресурсу виражають в умовно-натуральних одиницях. Це стосується, наприклад, паливно-енергетичних ресурсів (вугілля, природного газу, нафти, торфу), видобуток і споживання яких переводиться в умовне паливо 7000 ккал. Сумірником можуть бути й вартості, грошові витрати на одиницю видобутку ресурсів.

Потреби в надрових ресурсах для виробничого споживання визначаються при складанні регіонального, міжгалузевого балансу запасів мінерально-сировинних ресурсів. Тому даний баланс доцільно розробляти й опубліковувати у виданнях Держкомстату з тим, щоб цю інформацію могли використовувати маркетологи і науковці. Тоді б у них підвищився інтерес до державної статистики, а статистика могла б розширити число інформаційних послуг з боку держави.

Зауважимо, що, наприклад, Рада по вивченню продуктивних сил України (РВПС) складає регіональні матеріально-ресурсні баланси. В їхньому складі і виділяються балансові запаси основних видів мінерально-сировинних ресурсів (у млн. т). Схема таких балансів включає такі параметри:

– мінерально-сировинні ресурси;

– кількість родовищ, всього, у тому числі тих, що розробляються;

– балансові запаси на початок періоду:

• всього:  $A + B + C_1, C_2$ ;

• у тому числі що розробляються:  $A + B + C_1, C_2$ ;

• погашено на початок періоду, всього,

• у тому числі видобуток, втрати;

– забезпеченість запасами [2, с. 13, 15, 16].

На нашу думку, ця схема балансу має включати й прогностичні ресурси корисних копалин з тим, щоб можна було визначити потреби в державному фінансуванні подальших робіт з ними. Крім того, слід врахувати, що обсяги корисних копалин можуть і не вимірюватися в млн. тонн.

Оскільки потреба, наприклад, у металі визначається за балансовими розрахунками потреб підприємств-споживачів цього ресурсу різних галузей економіки, в тому числі в експорті, показник цієї потреби можна використати для визначення потреби в запасах руди, необхідної для отримання необхідної маси металу:

$$П_m = \sum П_p * H_i * a_i * v_i * c_i$$

де  $П_m$  – потреба в металі (визначається відповідними методами);

$П_p$  – потреби у запасах руди;

$H$  – коефіцієнт споживання металу по роках;

$a$  – коефіцієнт вилучення металу з руди при її видобутку;

$v$  – коефіцієнт вилучення металу з руди при її збагаченні;

$c$  – коефіцієнт вилучення металу з руди в металургійному переділі;

$i$  – періоди випередження ( $i = 1, 2, 3, \dots$ ) [1].

Звідки перспективні потреби у запасах руди слід визначати за формулою:

$$П_p = \sum П_m i / (H_i * a_i * v_i * c_i)$$

За даними визначених обсягів за балансом покриття потреби в металі з різних джерел (обсяги виплавки з руд, видобутих з освоєних родовищ, використання вторинних ресурсів, зокрема металобрухту, замінників металу, імпорт тощо) розраховується перспективна потреба в мінеральній сировині.

За даними визначеної перспективної потреби в руді та показниками наявних балансових запасів визначається відповідними методами, зокрема балансовим, необхідний приріст видобутку руди.

У прогнозуванні потреб щодо геологічного вивчення надр на першому етапі можна відокремитися від дії нових чинників на прогнозований період, визначити, яку мають тенденцію зміни цього показника у попередніх періодах, і встановити їхній вплив на показники у прогнозованому періоді. Математично залежність показника потреб у мінеральній сировині  $П_t$  на прогнозований період ( $t$ ) від фактичних показників попередніх періодів розраховується за формулою:

$$П_t = A_0 + A_1 * П_{t-1} + A_2 * П_{t-2} + \dots + A_k * П_{t-k}$$

де  $k$  – період аналізу, по суті, факторна величина;  $k = 1, 2, 3, \dots$ ;

$П_t$  – прогнозоване значення показника потреб на період  $t$ ;

$П_{t-k}$  – фактичне значення показника у періоді  $(t-k)$ ;

$A_0, A_1, A_2, \dots, A_k$  – коефіцієнти регресії.

Достатньої, як правило, для практичного застосування точності прогнозів можна досягти, якщо у розрахунках прийняти, що  $k = 1$ . Тому доцільно застосовувати модифіковане рівняння виду:

$$\Pi_t = A_0 + A_1 \times \Pi_{t-1} + A_2 \times t.$$

Коефіцієнти регресії  $A_0$ ,  $A_1$  і  $A_2$  обчислюють за методом найменших квадратів, розв'язуючи систему нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} j \times A_0 + A_1 \times \sum \Pi_{t-1} + A_2 \times \sum t &= \sum \Pi_t \\ A_0 \times \sum \Pi_{t-1} + A_1 \times \sum \Pi_{t-1}^2 + A_2 \times \sum t \times \Pi_{t-1} &= \sum \Pi_t \times \Pi_{t-1} \\ A_0 \times \sum t + A_1 \times \sum t \times \Pi_{t-1} + A_2 \times \sum t \times t &= \sum t \times \Pi_t, \end{aligned}$$

де  $j$  – величина ряду динаміки, зменшена на одиницю.

Для оцінки об'єктивності визначень за рівняннями аналізованої залежності необхідно використовувати величину середнього відносного лінійного відхилення ( $Ko$ ), що розраховується за формулою:

$$Ko = \frac{1}{j} \sum_{i=1}^j \frac{|\Pi_i - \Pi_{ip}|}{\Pi_i} \times 100 \%,$$

де  $\Pi_i$  – фактичне значення показника потреб на період  $i$ ;  $\Pi_{ip}$  – розрахункова величина показника на період  $i$ .

Якщо  $Ko$  менше від 15%, варто вважати, що рівняння і результати обчислень можна використати у прогнозних розрахунках показників потреб [8].

Пропонована методика може застосовуватися органами Державної геологічної служби для прогнозування потреб у фінансових ресурсах, надходжень фіскальних платежів від надрокористувачів, якими покриваються ці потреби.

Таким же чином, розраховуються показники гірничих підприємств з видобутку корисних копалин. З цими показниками здійснюється ув'язка показників геологорозвідувальних робіт.

Обсяг геологорозвідувальних робіт розраховується за кошторисом витрат.

Для визначення потреби в коштах для витрат на геологорозвідувальні роботи у грошовому вимірі аналізуються обсяги пошуково-розвідувальних досліджень і робіт у натуральному вимірі (картування, виявлення, геолого-економічна оцінка корисних копалин, буріння свердловин, геофізичні, топографічні роботи та інші), змінні норми, потреби у видах і кількості технічних і нетехнічних засобів, ціни на них, розцінки на виконані роботи та інші витрати, в тому числі платежі за зобов'язаннями перед державою. За обсягами витрат визначаються потреби у грошових ресурсах, у тому числі обсяги фінансування пошуково-розвідувальних досліджень і робіт за рахунок коштів з державного бюджету.

Для цього має бути створено дієвий механізм поповнення фондів державних фінансів за рахунок коштів господарюючих юридичних і фізичних осіб – надрокористувачів, який би сприяв зростанню коштів цих осіб, а разом з тим і стимулював їхні платежі державі у формі плати за користування надрами.

Платниками плати за користування надрами для видобування корисних копалин є всі суб'єкти господарювання незалежно від форм власності, їх філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які здійснюють ви-

добування корисних копалин, включаючи підприємства з іноземними інвестиціями.

Платниками внесення плати за користування надрами для видобування корисних копалин також є приватні суб'єкти господарювання, у тому числі громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці, та які у встановленому законодавством порядку отримали спеціальні дозволи на користування надрами в межах конкретних ділянок надр і набули право користування об'єктом (ділянкою) надр та здійснюють господарську діяльність з видобування корисних копалин, у тому числі під час геологічного вивчення (або геологічного вивчення надр з подальшою дослідно-промисловою розробкою).

Показники геологічного вивчення надр або їх розробки, що здійснюють юридичні і фізичні особи, досліджує Державна геологічна служба, як показники геологічної галузі.

За кінцевий показник оцінки роботи геологічної галузі пропонується прийняти обсяги запасів корисних копалин на душу населення на кінець року. Цей показник необхідно досліджувати в динаміці і за структурою та відображати в державній статистиці. Його доцільно враховувати при визначенні інтегрального показника індексу життєвого рівня народу.

Особисті потреби найманих працівників підприємств геологічної галузі, як членів суспільства нашої країни, творчої частини народу України, нами поділяються на такі види:

- потреби в постійному розширенні пошуково-розвідувальних досліджень і робіт як умови надійної фахової зайнятості;
- потреби поліпшення умов праці персоналу (технізація робіт, безпека);
- потреби у підвищенні розмірів оплати праці та інших заохочень;
- потреби економічного зростання геологічних підприємств та їх структурних одиниць;
- потреби стабільної вартості або й здешевлення життєвих ресурсів та ін.

Безумовно, що розширення геологорозвідувальних робіт має плануватися виходячи з того, щоб розвідані корисні копалини були включені в суспільне виробництво і через нього використовувалися для підвищення добробуту народу.

Заходи за цими потребами здійснюються з метою економічного виконання комплексу досліджень і робіт для отримання кінцевого результату – передати родовища корисних копалин у вигідну виробничу експлуатацію. Якраз запаси переданих в експлуатацію родовищ слід прийняти для обчислення показників поточного і перспективного задоволення потреб користувачів в надрових ресурсах

## Висновки

Для виконання пошуково-розвідувальних досліджень і робіт у геологічних підприємств є власна система економічних потреб у виробничих ресурсах, коштах для їх придбання.

До виробничих ресурсів підприємств належать матеріальні, інформаційні. Окремо слід виділяти їхні трудові ресурси.

Для отримання за потребами матеріальних й інформаційних об'єктів таких ресурсів чи то фахівцям, чи то підприємствам необхідні фінансові ресурси (гроші готівкові, на банківських рахунках), які слугують обмінними засобами для реалізації функції купівлі–продажу.

Обґрунтовані теоретичні визначення потреб можуть бути використані для розробки теорії потреб у фінансових ресурсах для пошуково–розвідувальних досліджень і робіт як розділу економічної геології.

Геологію пропонується називати економічною, якщо сферою її досліджень є:

- економічні потреби виробництва, держави, суспільства, народу, фахівців у надрових ресурсах, їх розвідці;
- корисні копалини як економічні за потребами об'єкти;
- економічні потреби геологічного вивчення надр;
- фінансування геологічного вивчення надр для економічного відтворення корисних копалин;
- економічні потреби геологічних підприємств у придбанні і застосуванні засобів і методів вивчення надр;
- задоволення економічних потреб найманого персоналу геологічних підприємств;
- економіко–геологічні проблеми і потреби (стратегічні, регіональні і т.д.).

Теоретико–прикладні положення про економічні потреби в надрових ресурсах та в засобах їх дослідження слід покласти в основу окремих розділів теорії економічної геології. За перспективу досліджень економічної геології пропонується визнати проблему глобалізації економічних потреб у надрових ресурсах і пошуково–розвідувальних дослідженнях і роботах.

За кінцевий показник оцінки фінансово–господарської діяльності геологічної галузі пропонується прийняти обсяги запасів корисних копалин на душу населення, виконаних геологорозвідувальних робіт, чисельності персоналу на

1000 кв. км суші, видобутку корисних копалин на 1000 кв. км суходолу на кінець року. На державному рівні показник запасів корисних копалин на душу населення необхідно досліджувати у динаміці і за структурою та відображати у державні статистиці, враховувати при визначенні інтегрального показника індексу життєвого рівня народу.

#### Список використаних джерел

1. Экономика и планирование потребностей и потребления // Межвузовский сборник. – М.: МИНХ им. Г.В. Плеханова, 1984. – 162 с.
2. Регіональні матеріально–ресурсні баланси: рекомендації по складанню базових балансів / В.С. Дубовик, О.М. Нижник, Б.З. Піриашвілі, Б.П. Чиркін. – К., 2005. – 80 с. – (Преп. / НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України).
3. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр.: С. 196–197.
4. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постановова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 №91.
5. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н.Т. Глибина будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно–металогенічних досліджень // Збірник наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – №1–2. – С. 18–33.
6. Реструктуризація мінерально–сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопапов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.
7. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

*Є.Ю. ДАНИЛЮК,  
асистент кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

## Продуктова політика як одна з ключових складових маркетингової політики банку

*У статті розглянуті передумови та теоретичні засади формування ринку банківських продуктів та послуг, дана їх класифікація та виділені основні види банківських продуктів.*

**Ключові слова:** банківський продукт, банківська послуга, банківська операція, продуктова політика банку.

*В статье рассмотрены предпосылки и теоретические основы формирования рынка банковских продуктов и*

*услуг, дана их классификация и выделены основные виды банковских продуктов.*

**Ключевые слова:** банковский продукт, банковская услуга, банковская операция, продуктовая политика банка.

*The article deals with preconditions and theoretical basis market of banking products and services, given their classification and list types of banking products.*

**Keywords:** *banking product, banking service, banking operations, product market competition policy bank.*

**Постановка проблеми.** Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців не враховують провідної та визначальної ролі банківських продуктів та послуг у залученні ресурсів на поточні банківські рахунки, визначаючи кредитні операції банку як домінуючі. Однак саме залучення ресурсів на поточні рахунки дозволяє функціонувати мультиплікативним процесам збільшення банківського капіталу при кредитуванні. Тому сьогодні слід розглядати банківські продукти та послуги не тільки як механізм залучення ресурсів, а також як інструмент підвищення конкурентоспроможності комерційного банку та банківської системи в цілому.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні основи становлення та функціонування ринку банківських продуктів знайшли відображення у роботах В. Базилевича, Н. Кузнєцової, Б. Луціва, А. Мороза, А. Пересади, М. Савлука, В. Федосова. Загальномаркетингові підходи щодо конкурентоспроможності банківських продуктів заклали Г. Армстронг, А. Войчак, Ф. Котлер, А. Нікітін. Значна роль у формуванні сучасного усвідомлення банківських продуктів як специфічної складової ринкових відносин належить видатному вітчизняному науковцю М.І. Туган-Барановському, який вперше сформулював та обґрунтував ідею про те, що ринкові закони і механізми, властиві більшості товарів і продуктів, не можуть бути перенесені на гроші та банківські послуги внаслідок особливої природи їх походження.

**Мета статті** – дослідження теоретичних основ підвищення конкурентоспроможності банку шляхом впровадження банківських продуктів та послуг у вітчизняній банківській системі.

**Виклад основного матеріалу.** Теоретична основа формування банківських продуктів, їх подальша модифікація формувалися поетапно у відповідності з розвитком економічної думки у світі та Україні. З розвитком суспільства та економічної науки удосконалювалося ринкове усвідомлення економічних процесів та особлива роль послуг у процесах суспільного відтворення, валовому внутрішньому продукті, добробуті населення, розвитку кооперативного руху, ринкової інфраструктури. Дослідженню ринкових механізмів присвятили свою творчість численні наукові колективи та організації. Багато науковців, починаючи від Ф. Котлера та плеяди вітчизняних маркетингологів, зазначених вище, практично не залишили «білих плям» у теорії маркетингу продуктів та послуг.

Сучасні банки функціонують у ролі продавців і покупців практично у всіх сегментах ринку країни. На ринку товарів банки, які виступають продавцями, надають своїм клієнтам послуги з розрахункового обслуговування, ведення рахунків, управління фінансами корпорацій. Крім того, надають різноманітні види кредитів виробникам і споживачам. Покупцями банки виступають на цьому ринку тоді, коли виникає необхідність у задоволенні власних потреб операційної

діяльності (придбання устаткування, виготовлення цінних паперів тощо).

На фінансових ринках банки купують право розпоряджатися грошовими ресурсами своїх клієнтів (вкладників) і надавати такі ресурси у вигляді позик, придбавши цінні папери, іноземну валюту тощо.

На ринку інтелектуально-інформаційних послуг банки з'являються у ролі покупця програмного продукту для персональних комп'ютерів, а також продавця банківських продуктів (іншим банкам, надання фінансових консультацій тощо).

Таким чином, особливості банківських продуктів і послуг визначаються історичним розвитком банківської системи та специфікою банків, що відрізняє їх від підприємств, які функціонують в інших галузях економіки. Крім того, наочною стає доцільність розгляду поняття «банківська операція».

Аналіз літературних джерел свідчить, що єдиного підходу до змісту понять «банківська операція», «банківська послуга» і «банківський продукт», класифікації банківських продуктів і послуг досі не існує [3].

У законодавстві України існує таке визначення банківського продукту: банківський продукт – це стандартизовані процедури, що забезпечують виконання банками операцій, згрупованих за відповідними типами та ознаками [1]. Поняття банківська послуга – в законодавстві України відсутнє.

Операції комерційних банків можна умовно поділити на три групи: пасивні операції (заохочення коштів); активні операції (розміщення коштів); комісійно-посередницькі та довірчі (трастові) операції. Слід зазначити, що кожна з цих груп операцій, які проводить банк, має певний ступінь залучення до них клієнтів і відповідно – певну частку запропонованих банками послуг.

Деякі аналітики вітчизняних банків визначають банківську послугу як корисний ефект для клієнта, результат банківської операції. Інші – як різновид банківського продукту, виражений у діях банку щодо задоволення потреб клієнтів, або як процес банківської діяльності, пов'язаний з одним чи декількома банківськими продуктами, який характеризується набором властивостей і регламентом виконання.

Таким чином, більшість визначень ототожнюють банківський продукт, банківську послугу і банківську операцію. Проте не підлягає сумніву наступне: надання послуг не протиставляється виробництву банківських продуктів, а є його логічним продовженням по доведенню до кінцевого споживача. Банківський продукт конкретизується у банківській послугі та пропонується ринку за визначеною ціною.

Проведене дослідження дозволяє визначити банківський продукт, банківську послугу і банківську операцію.

Банківський продукт є сукупністю банківських послуг, згрупованих за певною ознакою.

Банківська послуга – це коло банківських операцій з визначеними функціональними ознаками, за допомогою яких забезпечується обслуговування клієнтів з метою отримання прибутку.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Банківська операція є сукупністю аналітичних, фінансових, технічних, бухгалтерських і комунікаційних процедур, які виражаються в технології створення та реалізації банківської послуги.

Для банківської системи в цілому розрахункові послуги залишаються продуктом, життєвий цикл якого не має кінця, але для певного комерційного банку все докорінно змінюється. Банківські послуги переводять розрахункові послуги в площину зрозумілої ринкової вартості, яка прив'язана до реальної вартості грошей у часі та коливається відповідно до коливань облікової ставки НБУ, попиту та пропозиції на грошовому ринку, маркетингової стратегії певного комерційного банку.

Виходячи із вищезазначеного в умовах лібералізації ринку банківських продуктів та послуг України та обмеженості вітчизняних ресурсів саме застосування ефекту кредитного мультиплікатора може стати одним із дієвих способів швидкого залучення ресурсів, особливо населення, та підвищення конкурентоспроможності банків.

Отже, одним із можливих шляхів вирішення даного завдання може бути розробка та просування нових банківських продуктів, які дозволяють більш повно використовувати можливості мультиплікативного ефекту, що виникає в банківській системі. Виходячи зі специфіки банківської діяльності та особливої ролі розрахункових банківських послуг та поточних рахунків, можна зробити висновок про те, що зазначені продукти мають створювати більш привабливі умови для залучення клієнтів на розрахунково-касове обслуговування певного банку.

Банки пропонують своїм клієнтам великий діапазон послуг, пов'язаних із задоволенням їх фінансових потреб. За своїм характером банківські послуги поділяють на кредитні, операційні, інвестиційні та інші. Банки розширюють, крім

традиційних, коло послуг, пов'язаних зі розрахунковими, грошовими та іншими операціями за дорученням власників рахунків (вкладників): факторингові послуги; лізингові; довірчі; консультаційні; інформаційні [1].

Послуги комерційних банків можна поділити на дві групи:

- послуги, які приносять банку прибуток (видача кредитів, довірчі операції, консультаційно-посередницькі послуги тощо);
- послуги, пов'язані із залученням тимчасово вільних коштів населення, підприємств і організацій (депозитні послуги, ведення рахунків тощо).

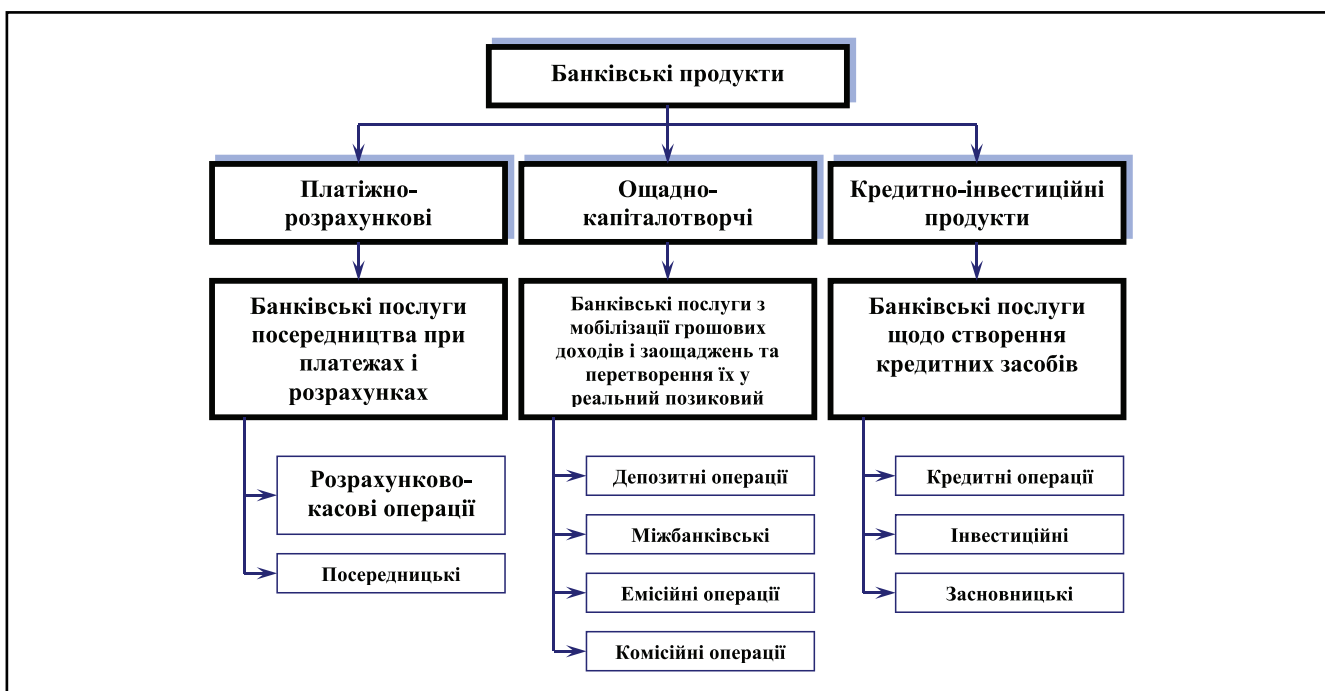
Потреба однозначності у дефініціях зумовлює створення класифікації банківських продуктів і послуг. На підставі проведеного дослідження з урахуванням остаточних визначень пропонуємо класифікацію, зображену на рисунку.

Згідно із запропонованою класифікацією банківські продукти групуємо з точки зору функціонального призначення комерційних банків, а саме:

- платіжно-розрахункові продукти;
- ощадно-капіталотворчі продукти;
- кредитно-інвестиційні продукти.

Платіжно-розрахункові банківські продукти – це сукупність банківських послуг посередництва при платежах і розрахунках. Ощадно-капіталотворчі банківські продукти – це сукупність банківських послуг з мобілізації грошових доходів і заощаджень та перетворення їх у реальний позиковий капітал. Кредитно-інвестиційні банківські продукти – це сукупність банківських послуг щодо створення кредитних засобів.

У результаті проведеного дослідження вважаємо, що ознакою групування послуг для платіжно-розрахункових банківських продуктів є посередництво при платежах і розрахунках, для ощадно-капіталотворчих банківських продуктів – мобілізація грошових доходів і заощаджень та перетво-



Класифікація банківських продуктів і послуг

рення їх у реальний позиковий капітал, для кредитно-інвестиційних банківських продуктів – створення кредитних засобів. Наведені ознаки групування дають можливість визначити відповідні банківські операції.

Банківські послуги посередництва при платежах і розрахунках – це коло розрахунково-касових і посередницьких операцій комерційного банку.

Банківські послуги з мобілізації грошових доходів і заощаджень та перетворення їх у реальний позиковий капітал – це коло депозитних, міжбанківських, емісійних і комісійних операцій комерційного банку.

Банківські послуги щодо створення кредитних засобів – це коло кредитних, інвестиційних і засновницьких операцій комерційного банку.

На підставі запропонованого загального поняття банківської операції визначимо відповідні операції комерційного банку у наведеній класифікації.

Розрахунково-касові операції – це сукупність процедур, які забезпечують зберігання коштів клієнтів на відповідних рахунках, отримання платежів на користь клієнтів та здійснення грошових переказів за дорученням власників коштів, прийняття готівкових коштів для зарахування на рахунки клієнтів та видачу готівки з цих рахунків через операційну касу банку.

Посередницькі операції – це сукупність процедур щодо розміщення цінних паперів емітентів на первинному фондовому ринку, щодо роботи з фондовими цінностями, іноземною валютою, інших дій на грошовому ринку, в яких банки виступають як посередники різних сторін фінансових угод.

Депозитні операції – це сукупність процедур із залучення тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб на рахунки різних типів: поточні, бюджетні, вкладні, ощадні, кодовані.

Міжбанківські операції – це сукупність процедур з недепозитного залучення ресурсів на міжбанківському ринку: отримання кредитів від Національного банку, позик, одержаних від інших комерційних банків; процедур із надання позик банкам та розміщення депозитів у Національному банку.

Емісійні операції – це сукупність процедур із формування власного капіталу та недепозитного залучення фінансових ресурсів, що здійснюється через випуск банківських акцій, облігацій, векселів та інших боргових зобов'язань.

Комісійні операції – це сукупність процедур консультування, інформування, аудиту, обліку, страхування, фінансового менеджменту та інших процедур, які дають можливість банку отримати невідсоткові доходи у вигляді комісії.

Кредитні операції – це сукупність процедур із надання банком позичальнику в тимчасове користування вільних грошових ресурсів на умовах платності, забезпеченості, поворотності, строковості та цільового характеру.

Інвестиційні операції – це сукупність процедур з вкладання фінансових ресурсів у різноманітні корпоративні та державні цінні папери, інші боргові зобов'язання шляхом придбання цих фондових цінностей на фондових біржах й організованому позабіржовому ринку.

Засновницькі операції – це сукупність процедур із безпосередньої участі комерційного банку у створенні нових господарюючих суб'єктів.

Таким чином, банківський продукт конкретизується сукупністю банківських послуг, а банківська послуга сукупністю операцій. Запропонований підхід до класифікації банківських продуктів і послуг сприятиме ефективності оцінки позицій досліджуваної на предмет внесення змін послуги в системі банківських продуктів.

Дослідження еволюції банківських продуктів з урахування особливостей розвитку банківської системи показало, що для сучасного ринку банківських продуктів характерні такі основні тенденції і закономірності, які чинять суттєвий вплив на зміст, форми і методи конкурентної боротьби:

- універсалізація банківської діяльності;
- лібералізація державного регулювання банківського бізнесу;
- розширення територіальної сфери діяльності банків;
- конкурентами комерційних банків все частіше виступають не тільки інші банки, а й нефінансові організації;
- внутрігалузєва конкуренція носить переважно видовий характер;
- банківські послуги в певній мірі можуть замінювати одна одну, але не мають конкурентоспроможних зовнішніх небанківських замінників;
- зростання ролі нецінової конкуренції;
- банківські ринки є ринками диференційованої олігополії, що дає широкі можливості для координації і погодження ринкової політики;
- глобалізація банківської конкуренції.

Аналіз наведених тенденцій та закономірностей сучасної банківської конкуренції дає підстави зробити висновок, що кожна з них окремо і всі вони в сукупності характеризуються єдиним напрямом дії, а саме – призводять до загострення конкуренції та її ускладнення. Це, у свою чергу, є об'єктивним фактором, який зумовлює необхідність розробки та реалізації концепції структурної трансформації банківських продуктів через зміни у політиці комерційних банків.

Метою удосконалення ринку банківських продуктів є збільшення прибутковості комерційних банків шляхом використання конкурентних переваг, які забезпечують важелі ціноутворення.

Дослідження асортименту банківських продуктів показує, що основним резервом впровадження та розвитку маркетингових інновацій є такі види банківських продуктів:

- 1) банківські послуги, насамперед послуги по розрахунково-касовому обслуговуванню клієнтів;
- 2) інтернет-продукти комерційних банків, які найбільшою мірою потребують інноваційних підходів для подальшого розвитку. Такі продукти можна умовно класифікувати таким чином:
  - інтернет-банкінг по організації віддаленого доступу клієнта до поточного рахунка у банку;

– інтернет–рахунки або інтернет–послуги по здійсненню розрахунків (обмінних операцій, накопичення тощо) в межах самої мережі Інтернет. Цей напрям є найбільш інноваційним для клієнтів українських банків;

– мобільний банкінг, який поєднує переваги інтернет–послуг та можливості операторів стільникового зв'язку;

3) продукти, пов'язані з розширенням можливостей електронних платіжних карток, а також впровадженням нових карток на чіповій основі;

4) продукти споживчого кредитування, пов'язані з удосконаленням заставних та інших механізмів забезпечення зворотності споживчих кредитів та зменшенням відсоткового навантаження на позичальника;

5) банківські кредитні продукти суб'єктам підприємницької діяльності, які забезпечуються векселями або іншими цінними паперами. Інновації цього сектору мають стосуватися, перш за все, механізму використання переказних векселів як платіжного інструмента та як механізму забезпечення боргових зобов'язань;

б) банківські продукти стимулювання малого бізнесу в Україні.

Умови ефективної реалізації концепції покращення ринку банківських продуктів і послуг визначаються:

– кількісними показниками (наприклад, чисельністю клієнтів, обсягом депозитів, кредитних та інвестиційних вкладень);

– якісними показниками (наприклад, трудомісткістю операцій, ступенем задоволення запитів клієнтів);

– урегульованістю діяльності банку з боку держави (встановлення НБУ для комерційних банків деяких економічних нормативів, наприклад мінімальний розмір статутного фонду, показники ліквідності банку, розмір обов'язкових резервів).

Практика комерційних банків України свідчить, що домінуюче місце серед банківських продуктів посідають кредитні продукти. Цей факт необхідно враховувати в процесі визначення управляючих впливів на склад інноваційного продуктового ряду комерційного банку. Водночас активні опе-

рації банку мають бути пов'язані з інвестиційним перерозподілом вільних ресурсів на грошових ринках і ринках капіталів з метою створення й одержання чистих вигод у довгостроковому періоді.

### Висновки

Ринок банківських продуктів є невід'ємним сегментом загального ринку, розвивається за його законами, але має і свої особливі риси. Ринок банківських продуктів має тісні зв'язки з товарним та фінансовим ринками. Сприятливі умови для розвитку ринку банківських продуктів з'являються з розвитком відповідних сегментів товарного і фінансового ринків. Розвиток ринку банківських продуктів пов'язаний як зі зміною життєвого циклу існуючих на ринку послуг, так і з появою на ньому нових послуг.

### Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» за станом на 27.09.2006 / Електрон. ресурс – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

2. Про банки і банківську діяльність [Електрон. ресурс]: Закон України за станом на 16.05.2008. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

3. Банки и банковское дело / [под ред. д.э.н., проф. И.Т. Балабанова]. – СПб: Питер, 2001. – 256 с., Банківські операції: [підручник] / [за ред. В.І. Міщенко]. – К.: Т-во «Знання», 2006. – 727 с.

4. Лютий І.О. Банківський маркетинг: [навч. посіб.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: «Знання», серія «Вища освіта XXI сторіччя», 2006. – 395 с.

5. Моргуновський Д.З. Концепція трансформації продуктового ряду комерційного банку / Д.З. Моргуновський // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка», 2010. – №92. – С. 55–57.

6. Нікітін А.В. Маркетинг у банку: [навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / А.В. Нікітін – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

О.М. ГЛУЩЕНКО,  
аспірант, Європейський університет

## Дослідження кон'юнктури ринку автомобілебудування в Україні

У статті розглянуто сучасний стан автомобільного ринку України, та автомобілебудування зокрема. Детально досліджено динаміку розвитку автомобільного ринку та автомобілебудування країни, встановлено фактори, що впливають на попит споживачів ринку. Проаналізовано структуру автомобільного ринку. На базі дослідження автовиробників дано характеристику ринку автомобілебудування країни.

**Ключові слова:** автомобілебудування, автомобільний ринок, виробництво автомобільної техніки.

В статье рассмотрено современное состояние автомобильного рынка Украины, и автомобилестроения в частности. Детально исследована динамика развития автомобильного рынка и автомобилестроения страны, установлены факторы, влияющие на спрос потребителей рынка. Проанализирована структура автомобильного рынка. На основе исследований автопроизводителей охарактеризован рынок автомобилестроения страны.

**Ключевые слова:** автомобилестроение, автомобильный рынок, производство автомобильной техники.

*In article the current state of the automobile market of Ukraine and motor industry in particular is considered. It is in details investigated dynamics of development of the automobile market and country motor industry, factors which influence demand of consumers of the market are established. It is analysed structure of the automobile market. On the basis of researches of motor-car manufacturers it is characterized the market of motor industry of the country.*

**Keywords:** motor industry, the automobile market, manufacture of automobile technics.

**Постановка проблеми.** Криза 2008–2009 років та в цілому стан економіки України сьогодні свідчать не просто про наслідки глобальних макроекономічних та внутрішніх структурних дисбалансів, а про крах існуючої моделі економічного розвитку. Враховуючи майже повну вичерпаність ресурсів та резервів радянського спадку, підстав для функціонування застарілої моделі в Україні сьогодні немає.

Оскільки основою промислового комплексу є машинобудування, та зокрема автомобілебудування, то розвиток даної галузі економіки відіграє значну роль у зростанні ВВП країни та у створенні дієвої моделі економічного розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Автомобільний ринок є динамічною галуззю економіки країни та визначає розвиток багатьох суміжних галузей. Динаміку розвитку автомобільного ринку, та зокрема виробництва автомобілів, детально досліджують експерти Української автомобільної асоціації [1], результати діяльності автомобілебудівних підприємств знаходять детальне відображення в аналітичних дослідженнях Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [3], аналіз загального стану економіки країни та структури ВВП є основою аналітичних досліджень Державної служби статистики [2].

**Метою статті** є вивчення тенденцій ринку автомобілебудування в Україні

**Виклад основного матеріалу.** Промисловість є основою економіки країни, а машинобудування є однією з про-

ритетних та значущих галузей економіки країни, від рівня розвитку якої залежить значна кількість суміжних галузей.

Власне машинобудування протягом 2005–2008 років мало стабільний темп зростання обсягів продажу в порівнянні з попереднім періодом, і він становив відповідно за 2006 рік – 13,19%, за 2007 рік – 30,11%, за 2008 рік – 19,25%. Обсяг продажу за ці роки в абсолютному значенні зріс на 62112,3 млн. грн. Криза 2009 року призвела до різкого падіння обсягів продажу продукції машинобудування, відсоток падіння у 2009 року в порівнянні з 2008 роком досягнув значення 41,88%, що відкинуло галузь на показники 2006–2007 років та призвело до падіння на 35947,4 млн. грн. Навіть результати 2010 року не наздогнали рівень успішного 2008 року. Відсоток зростання обсягів у 2010 році в порівнянні з 2009 роком становить 26,13%, або на 30 376,8 млн. грн. Відставання галузі у 2010 році в порівнянні з 2008 роком становить 4,8%, або 5579,6 млн. грн.

Щодо виробництва транспортних засобів та устаткування, то рівень обсягів продажу в 2009 році знизився до рівня 2005 року. Отже, падіння в порівнянні з 2008 роком становило 117,59%. Проте у попередні роки в даній галузі спостерігалось стабільне зростання до результатів попереднього року, а саме 2006 рік – на 17,6%, 2007 рік – 34,51%, 2008 рік – 20,20%.

У 2010 році галузі вдалося перевищити результати 2007 року, та відносно 2009 року вирости на 44,62%, або 21816,7 млн. грн. та становити 48899,3 млн. грн. Для порівняння у 2008 році обсяг продажів становив 58 928,4 млн. грн. Отже, результат 2010 року нижчий за результат 2008 року на 20,51%, або 10029,10 млн. грн.

Дані табл. 1 доводять значущість підгалузі виробництва транспортних засобів та устаткування в структурі машинобудування як однієї з провідних галузей промисловості.

У нашому дослідженні ми розглядаємо автомобілебудування легкого автомобільного транспорту. А отже, проведемо аналіз автомобільного ринку України за період з 2005 по 2010 рік.

**Таблиця 1. Структура машинобудування за підгалуззями за період 2005–2010 років**

період	2005	2006	2007	2008	2009	2010
машинобудування	<b>59668,1</b>	<b>68730,6</b>	<b>98339,9</b>	<b>121780,4</b>	<b>85833</b>	<b>116200,8</b>
виробництво машин та устаткування	20762,3	22423,2	30100,4	37271,5	34245,7	39593,4
частка	34,80%	32,62%	30,61%	30,61%	39,90%	34,07%
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	13530,5	15510,3	21216,5	25580,5	24504,7	27708,1
частка	22,68%	22,57%	22,57%	21,01%	28,55%	23,85%
виробництво транспортних засобів та устаткування	25375,3	30797,1	47023	58928,4	27082,6	48899,3
частка	42,53%	44,81%	47,82%	48,39%	31,55%	42,08%

\* Розраховано автором за даними [2].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Автопарк України у 2010 році становив 9,2 млн. одиниць, що в порівнянні з попередніми роками (2009 рік – 9,05 млн. одиниць, 2008 рік – 8,35 млн. одиниць, 2007 рік – 7,78 млн. одиниць, 2006 рік – 7,3 млн. одиниць, 2005 рік – 7 млн. одиниць) демонструє загальне зростання. Відповідно до 2005 року зростання становило 24%. Середній питомий показник чисельності легкових автомобілів на тисячу жителів становить 160 одиниць, у 2010 році – 182 одиниць [1].

За період 2003–2008 років первинні реєстрації автотранспортних засобів зросли в 2,7 раза, проте криза 2009 року позначилася на обсязі первинних реєстрацій у 2009–2010 роках, що в результаті становив 207,3 та 227,6 тис. відповідно. Ці результати нижчі за 2003 рік на 21% у 2009 році та на 14% у 2010 році. В період 2005–2008 років основними джерелами зростання попиту на автомобільному ринку були власні доходи населення та банківське кредитування на купівлю автомобіля.

Слід зазначити, що за 2003–2010 роки український ринок автомобільного транспорту пережив не тільки кількісні зміни, а й якісні, що проявилися в істотних змінах структури ринку (рис. 1). Перш ніж перейти до характеристик, зазначимо, що вітчизняні автомобілі – це традиційні іномарки, що вироблені в Росії та Україні, насамперед моделі щонайменше десятирічної давності, вироблені російським «АвтоВАЗом» та вітчизняним ЗАТ «ЗАЗ», а до іномарок належать не тільки автомобілі, вироблені за межами України (і країні СНД), а й автомобілі, зібрані в Україні з імпортованих машинокомплектів.

Як бачимо з рис. 1, 2004–2006 роки мали майже однакову структуру за частками імпортованих нових автотранспортних засобів та вітчизняних. Зміни зазнав лише імпорт вживаних іноземних автомобільних засобів з 7,4% на 2,6 та 2,2%, що було закономірним після прийняття закону, що обмежує імпорт вживаних іномарок.

Якщо за підсумками 2004–2006 років співвідношення між вітчизняними автомобілями і іномарками становило відповідно 46,1:46,5, 47,4:50, 42,2:55,6, то уже в 2007 році на вітчизняні автомобілі припадає лише 29,1%, у той

час як на іномарки – 69,8%. Тенденція до падіння частки вітчизняних автомобільних засобів має місце і впродовж 2008–2010 років. Співвідношення часток вітчизняних та імпортованих автомобілів відповідно становить 21,8:77,4, 22,5:75,8, 20:78,6. Основним позитивним фактором, що призвів до зростання частки іномарок та падіння продажів вітчизняних автомобілів, була відміна восени 2009 року 13% надбавки до митних витрат.

Синхронно з тенденцією зростання попиту на іномарки відбувається перехід від дешевих та старих автомобілів до дорожчої та надійнішої техніки. Впродовж 2006–2010 років найбільш популярним у покупців залишається сегмент бюджетних автомобілів, однак за 2006–2007 роки змінилися рамки цього сегмента. Якщо раніше найкраще продавалися автомобілі вартістю 8–10 тис. євро, то у 2007 році першість поступово перехоплюють машини вартістю 10–15 тис. євро. Цей процес також пояснюється якісним зростанням українського автомобільного ринку, переходом на більш сучасну техніку, що забезпечується як зростанням доходів населення, так і (більшою мірою) доступністю автокредитування.

Результати 2010 року мають характерний кризовим рокам розрив: зросла частка автомобілів вартістю 6,5–10 тис. євро та автомобілів вартістю більше 22 тис. євро. Основною причиною зростання частки дорогих автомобілів є відновлення платоспроможного попиту, а також, як зазначалося вище, з відміною 13% надбавки для іномарок (у результаті деякі з них стали дешевше 10 тис. євро).

Частка автотранспортних засобів, вироблених в Україні, в обсязі первинних реєстрацій у 2007 році становило 54%, у 2008 – 47%, наприкінці аналізованого періоду – 38%.

З року в рік продовжується становлення автомобілебудування в Україні. У структурі виробництва спостерігаються як позитивні, так і негативні тенденції: частка великовузлової збірки поступово знижується і вже опустилося нижче за рівень 50%, поступившись лідерством СКД-збірці. Водночас поступово знижується і частка виробництва повного циклу, на яке вже припадає менше 15%, що є негативною тенденцією для автомобілебудування країни.

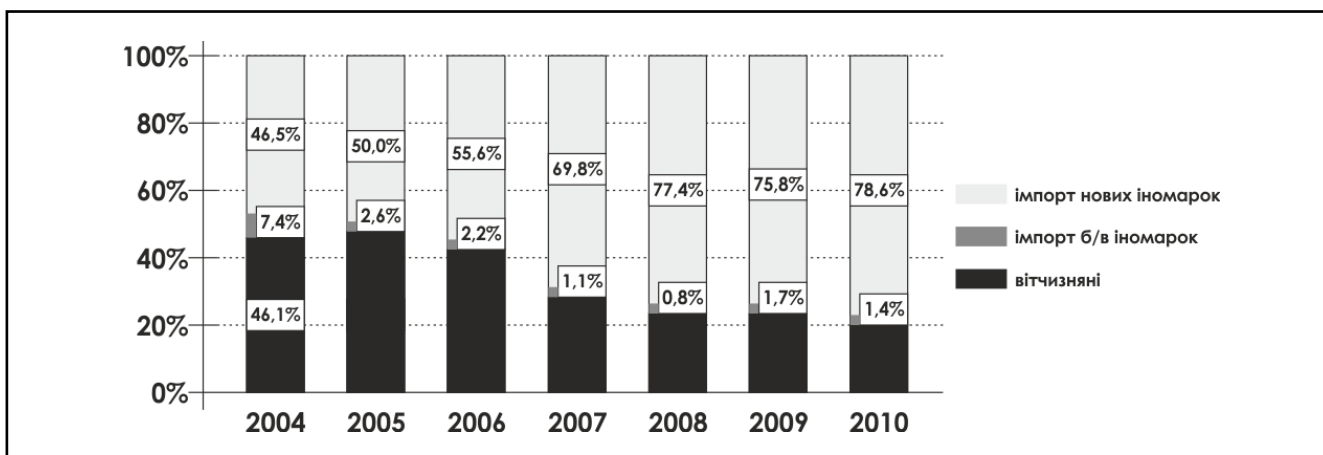
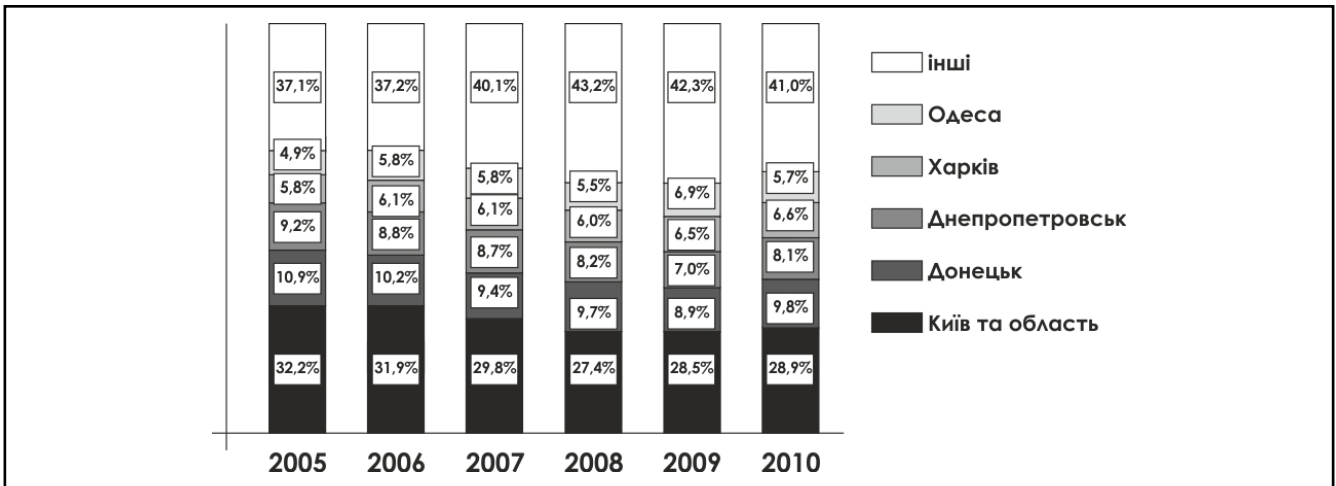


Рисунок 1. Структура автомобільного ринку за 2004–2010 роки, %

\* Побудовано автором за даними [1–4].

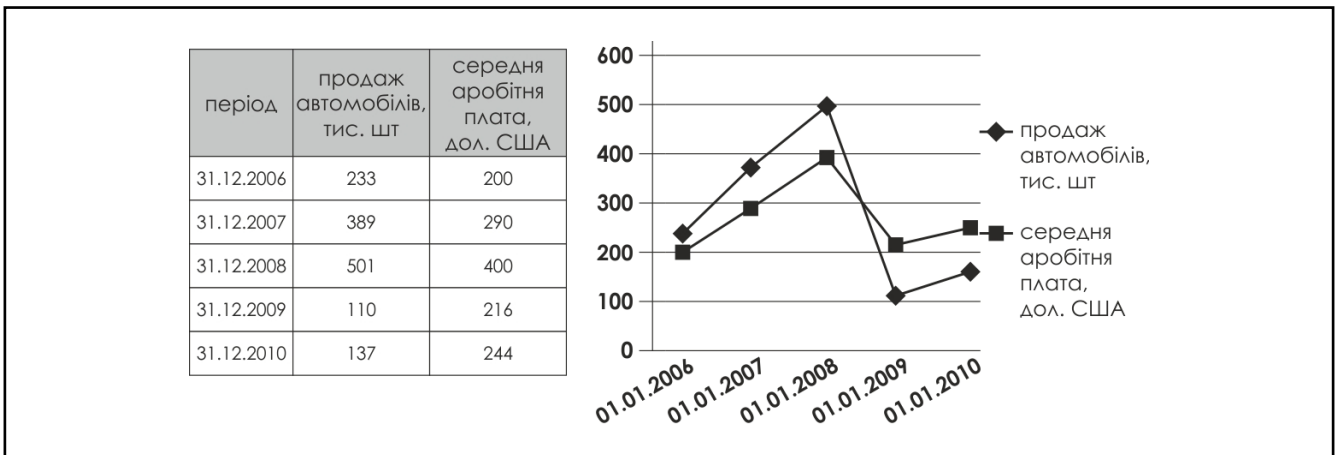


**Рисунок 2. Регіональна структура автомобільного ринку України за 2005–2010 роки, %**

\* Побудовано автором за даними [1–4].

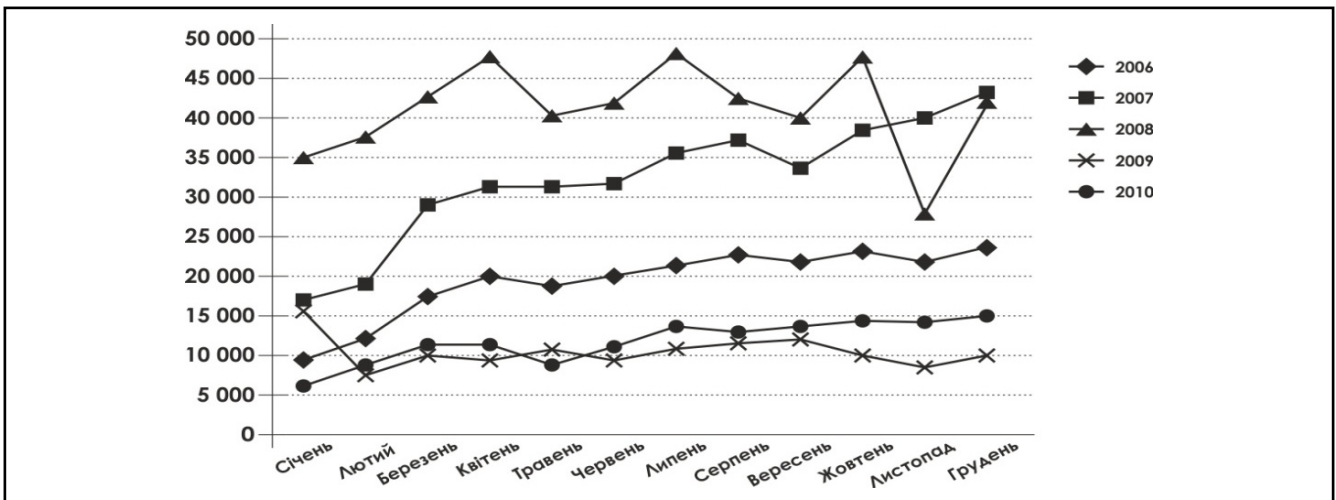
Розглянемо регіональну структуру автомобільного ринку України детальніше (рис. 2). У регіональній структурі продажів Київ займає лідируючі позиції, на другому місці – промислово розвинутий Донецький регіон. До п'ятірки лідерів входять також міста-мільйонники Дніпропетровськ, Харків та Одеса.

Як видно з дослідження (рис. 3), продажі автомобілів мають пряму залежність від рівня доходу населення. За основу взято доларовий еквівалент середньої заробітної плати, оскільки ціни на автомобілі також формуються у валютному еквіваленті.



**Рисунок 3. Динаміка зміни середньої заробітної плати та продажу автомобілів за 2006–2010 роки**

\* Побудовано автором за даними [1–4].



**Рисунок 4. Продажі автомобілів з 2006 по 2010 рік по місяцях в Україні, шт.**

\* Побудовано автором за даними [1–3].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Автомобільний ринок також має свою сезонність та зміни обсягів продажу по місяцях, що проявляється у сталій тенденції підвищенні попиту в квітні, липні, жовтні та грудні (рис. 4).

Аналіз темпів приросту автомобільного ринку поквартально за період з 2006 по 2010 рік (рис. 5) виявив стабільну динаміку до зростання від 63 до 84% за період з першого кварталу 2006 року по перший квартал 2008 року, другий та третій квартали 2008 року характеризувалися темпом падіння приросту продажів (до 40% у другому кварталі та 25% у третьому кварталі), а починаючи з четвертого кварталу 2008 року починається стагнація ринку, пов'язана з кризою. У результаті падіння за четвертий квартал 2008 року становило 6%, а період з першого кварталу 2009 року по перший квартал 2010 року охарактеризувався падінням обсягів продажу автомобілів на 70–78% відповідно до попередніх періодів.

В європейському рейтингу за рівнем продажу легкових автомобілів Україна впродовж 2003–2007 років демонструвала стабільну динаміку підняття до верхніх щаблів. Ще у 2005 році Україна за обсягом ринку займала 12-те місце, у 2006 році цей показник досяг 9-го місця, у 2007 році ринок нових легкових автомобілів України піднявся ще на дві позиції в європейському рейтингу і посів 7-ме місце, потіснивши Бельгію і Нідерланди, досягнув чергової рекордної позиції. Кризові роки знову відкинули Україну на нижчі рей-

тинги, і у 2008 році Україна знову посіла 12-те місце, а 2009–2010 роки відкинули на рівень нижче двадцятки.

За 2003–2010 роки загальне виробництво автомобільної техніки в Україні мало таку динаміку (табл. 2).

Проведемо аналіз на базі вищенаведених показників та на основі методу порівняння охарактеризуємо динаміку виробництва автотранспортних засобів в Україні за 2006–2010 роки.

За 2006 рік відбулося значне зростання загального обсягу виробництва на 36,36%, що становило 77,28 тис. одиниць. Виробництво легкових автомобілів зросло на 39,32%, або 75,5 тис. одиниць, причому незначно збільшивши питому вагу в загальному обсязі (на 1,96%). Значний темп приросту мало виробництво автобусів – 56,88%, або 2770 одиниць. Таке зростання зумовило збільшення питомої ваги на 0,34%. Виробництво вантажних автомобілів охарактеризувалося падінням, що становило 6,33%, або на 990 одиниць, а також зменшенням питомої ваги на 2,3%.

Темпи зростання виробництва в 2007 році стали ще більшими та становили 39,12% до попереднього періоду. Основний вплив на зростання загальних обсягів мало зростання обсягів виробництва легкових автомобілів, що становило 42,06%, або 112,5 тис. одиниць. Усе це зумовило зростання питомої ваги виробництва легкових автомобілів на 1,94%. Достатній темп приросту мало і виробництво автобусів – 18,85%, або 1440 одиниць, хоча питома вага

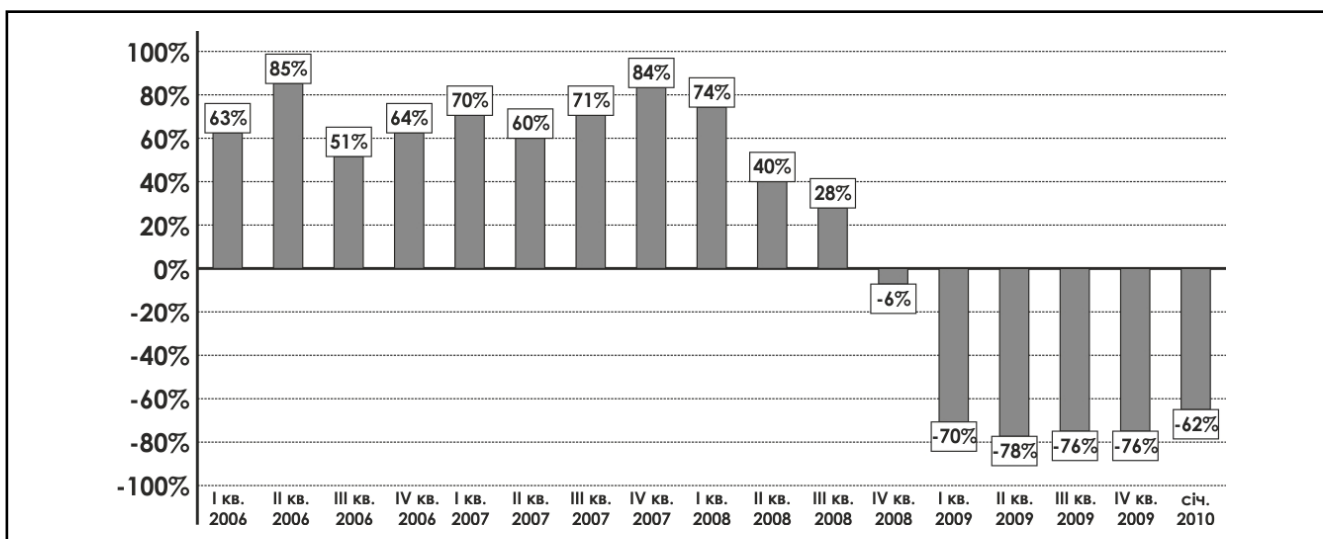


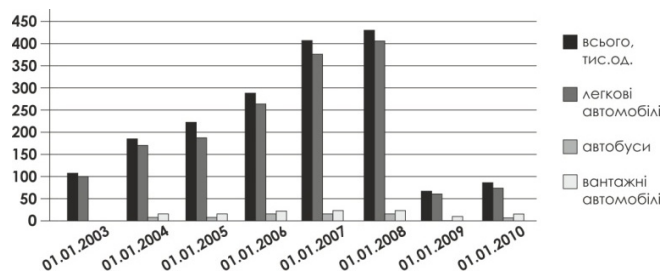
Рисунок 5. Темпи приросту автомобільного ринку поквартально за період з 2006 по 2010 рік, %

\* Побудовано автором за даними [1–3].

Таблиця 2. Загальне виробництво автомобільної техніки за 2003–2010 роки, тис. од.

період	всього, тис. од.	легкові автомобілі, тис. од.	автобуси, тис. од.	вантажні автомобілі, тис. од.
2003	105,2	101,3	2,673	1,265
2004	187,4	171,7	2,762	12,897
2005	212,5	192,0	4,874	15,642
2006	289,7	267,5	7,639	14,648
2007	403,2	380,0	9,083	14,087
2008	425,7	401,8	10,042	13,923
2009	70,4	65,7	1,473	3,275
2010	83,9	75,3	2,693	5,913

\* Побудовано автором за даними [1–3].



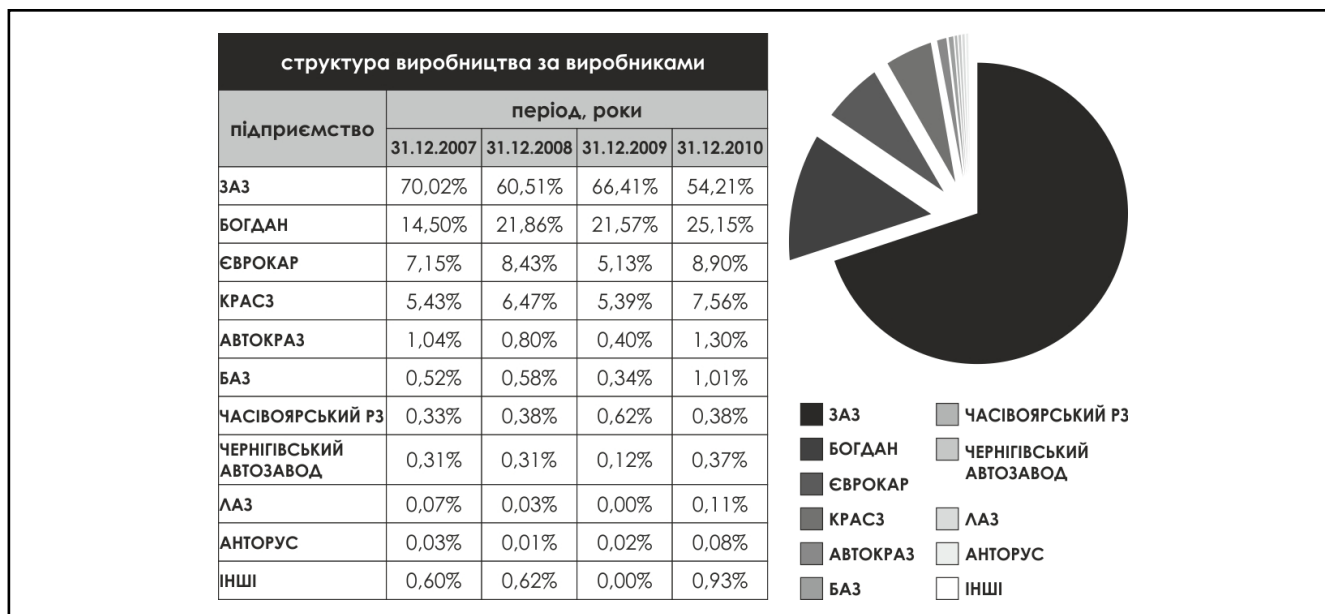


Рисунок 6. Структура виробництва автомобілів в Україні за виробниками за 2007–2010 роки, %

\* Побудовано автором за даними [1–4].

незначно зменшилася (на 0,38%). Виробництво вантажних автомобілів знову охарактеризувалося падінням, що у 2007 році становило 3,82% до попереднього 2006 року, або на 560 одиниць, що призвело до зменшення частки на 1,56%.

Загальні результати виробництва в 2008 році зросли на незначні 5,6%, або на 22,59 тис. одиниць. Зростання на 5,74% продемонструвало виробництво легкових автомобілів, або на 21,8 тис. одиниць. Виробництво автобусів зросло на 10,57%, або на 960 одиниць. Виробництво автомобілів знову впало на 1,21%, або на 170 одиниць. Питомі ваги складників незначно змінилися.

Кризовий 2009 рік мав негативні результати за всіма видами виробництва автомобільної техніки. Загальне падіння становило 83,45%, або виробництво зменшилося на 355,31 тис. одиниць. Найбільшого падіння зазнало виробництво легкових автомобілів – 83,65%, або в абсолютному вимірі зменшилося на 336,1 тис. одиниць. Значне падіння також відобразилося і на виробництві автобусів. Їхнє виробництво зменшилося на 85,36%, або на 8,57 тис. одиниць. Сталу динаміку до стагнації мало виробництво вантажних автомобілів, що в кризовому 2009 році становило 76,44%, або зменшилося на 10,64 тис. одиниць.

Для правильного розуміння динаміки 2010 рік необхідно аналізувати та порівнювати не тільки з попереднім кризовим 2009 роком, а й з базовим 2005 роком.

2010 рік у порівнянні з попереднім 2009 роком охарактеризувався деяким поживленням та приростом, що в загальному обсязі виробництва становив 19,09%, або в абсолютному вимірі 13,45 тис. одиниць. Виробництво легкових автомобілів зросло на 14,61%, або на 9,6 тис. одиниць. Відновилося виробництво автобусів, маючи приріст на 82,99%, або на 1,22 тис. одиниць, та виробництво вантажних автомобілів, маючи приріст на 80,18%, або на 2,63 тис. одиниць.

Цікавим є порівнянні 2010 та 2005 років. Відповідно до 2005 року в 2010 році відбулося падіння загальних обсягів виробництва на 60,52%, або в абсолютному вимірі на 128,61 тис. одиниць. Значне падіння мало виробництво легкових автомобілів – на 60,78%, або на 116,7 тис. одиниць. Виробництво автобусів у 2010 році також має значно менші обсяги в порівнянні з 2005 роком, падіння становило 44,76%, або 2,18 тис. одиниць. Виробництво вантажних автомобілів також зменшило обсяги на 62,21%, або на 9,73 тис. одиниць.

Отже, всі надбання та зростання виробництва впродовж 2005–2008 років були втрачені в результаті кризи 2009–2010 років.

Необхідним для аналізу ринку є аналіз структури виробників автомобілів в Україні та їх частки в загальному обсязі виробництва (рис. 6).

З аналізу видно, що автомобілебудування в Україні характеризується олігополією з домінуванням ЗАТ «ЗАЗ», що має в кінці аналізованого періоду частку 54,21% від загальних обсягів виробництва. В 2007 році ЗАТ «ЗАЗ» мав 70,02% від загального обсягу виробництва, в 2008 році – вже 60,51%. Зменшення частки ЗАТ «ЗАЗ» зумовлено активізацією роботи заводу корпорації «Богдан», який з 14,5% частки в 2007 році збільшив частку до 25,15% в 2010 році. Проте треба відмітити, що лише підприємство ЗАТ «ЗАЗ» має повний цикл виробництва автомобілів, а підприємство «Богдан» проводить лише СКД–складання.

### Висновки

Вітчизняний автомобільний ринок, що представляє собою олігополію з домінуванням закритого акціонерного товариства «Запорізький автомобільний завод», відчуває на собі вплив багатьох позитивних та негативних факторів. Кризові

2008–2009 роки значно позначилися на динаміці розвитку автомобільного ринку України, відкинувши його за результатами на рівень 2003 року. Період 2010 року продемонстрував незначні темпи зростання. Отже, для збереження робочих місць та розвитку в галузі автомобілебудування необхідним є здійснення заходів:

1. Прийняття закону, що встановлює податкові стимули для підприємств галузі машинобудування з метою збереження робочих місць та забезпечення беззбитковості виробництва.

2. Надання державної допомоги основним підприємствам машинобудування в реструктуризації боргів за кредитами комерційних банків.

3. Звільнення від ввізного мита та ПДВ виробничого обладнання, що ввозиться українськими підприємствами та не вироблено в Україні.

4. Відновлення дії тимчасової надбавки до ввізного мита на автомобільну продукцію для підтримки вітчизняного виробника.

5. Невідкладне забезпечення на законодавчому рівні належного ефективного захисту внутрішнього ринку від «сірого» імпорту автомобільної продукції.

6. Впровадження європейської системи оподаткування прибутку (виключення з бази оподаткування витрат на інноваційний розвиток, конструкторські та науково-дослідні роботи, підвищення кваліфікації персоналу тощо).

7. Забезпечення пріоритетності продукції українських підприємств при проведенні тендерів на закупки такої продукції за державні кошти.

8. Надання субсидій банкам та іншим кредитним установам для фінансування кредитів, що видаються громадянам на купівлю автомобілів українського виробництва вартістю до 100 тис. грн.

#### Список використаних джерел

1. Асоціація автовиробників України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrautoprom.com.ua/>
2. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://smida.gov.ua>
4. Офіційний сайт Запорізького автомобілебудівного заводу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.zaz.ua/>

С.І. КРАСІКОВА,  
аспірантка, Європейський університет

## Застосування маркетингу в сфері послуг

*У статті проведено ретроспективний аналіз розвитку маркетингу послуг, систематизовано різні підходи дослідників до формування маркетингу послуг, здійснено узагальнення теорій і визначено особливості концептуальних підходів до маркетингу сфери послуг.*

**Ключові слова:** маркетинг, маркетинг послуг.

*В статье проведен ретроспективный анализ развития маркетинга услуг, систематизированы разные подходы исследователей к формированию маркетинга услуг, осуществлено обобщение теорий и определены особенности концептуальных подходов к маркетингу сферы услуг.*

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинг услуг.

*The retrospective analysis of development of marketing of services is conducted in the article, different approaches of researchers are systematized to forming of marketing of services, generalization of theories is carried out and certain to the feature of the conceptual going near marketing of service business.*

**Постановка проблеми.** На сьогодні сфера послуг інтенсивно розвивається. Вдосконалення управління невиробничою сферою і ринком послуг, що функціонує в її рамках, вимагає впровадження сучасних методів і прийомів, що дозволяють забезпечити адекватне задоволення потреб лю-

дини, соціальних груп і суспільства в цілому з урахуванням раціонального використання наявних ресурсів, які вирішують завдання максимально можливої збалансованості між попитом і пропозицією галузей послуг.

Маркетинг, що є системою управління діяльністю на ринку, регулювання ринкових процесів і вивчення ринку як на мікрорівні підприємств, так і на державному макрорівні здатний запропонувати механізми взаємовигідного обміну між різними суб'єктами ринку, створити умови для виявлення вимог споживачів і визначити можливості їх задоволення. Маркетинг послуг дозволяє науково обґрунтувати прийняття рішень про виробництво, збут і просування на ринку послуг, дає можливість адекватно оцінювати і прогнозувати ринкову ситуацію, розробляти стратегію і тактику конкурентної боротьби.

Динамічний розвиток нематеріальної сфери виробництва змушує підприємства використовувати маркетинг як засіб для досягнення переваги, що, можливо, і стало мотивом розробки концепцій послуг і їх маркетингу з метою внесення раціоналізму і цілеспрямованості у галузь послуг.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Аналіз особливостей формування та розвитку маркетингу послуг розглянуто в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: К. Гренрус [10], П. Ейгіє [13], П. Парасураман [9], Е. Пейн

[14], К. Лавлок [12], К. Хаксевер [8], Ф. Котлер [16], В. Руделіус [11], Г. Багіев [17], Л. Ткаченко [7], Е. Майдебур [6], Н. Миронова [3], Н. Кудла [18], Р. Фатхутдинов [4] та інші.

Враховуючи, що сфера послуг є одним з пріоритетних напрямів економіки, а ефективність її розвитку можуть забезпечити ринково орієнтовані підприємства. Підприємства сфери послуг функціонують відповідно до ринкових законів: вступають в конкурентну боротьбу за частку ринку, прибуток, створюють конкурентоспроможні послуги і так далі. Всього цього можуть добитися тільки ті підприємства, які використовують у своїй діяльності концепцію маркетингу, тому чітке виокремлення і знання різних маркетингових технологій у сфері послуг є актуальним питанням для підприємств.

**Мета статті** – провести ретроспективний аналіз розвитку маркетингу послуг, систематизувати різні підходи дослідників до формування маркетингу послуг, здійснити узагальнення теорій і визначити особливості використання маркетингу на підприємствах сфери послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Активний розвиток сфери послуг став важливою характеристикою минулого століття. Сьогодні третинний сектор економіки вносить вагомий внесок в збільшення добробуту багатьох країн. У середньому близько 70% ВВП розвинених країн проводиться в секторі послуг, причому темпи зростання цього сектору (16% в рік) набагато вищі за темпи зростання сфери торгівлі (лише 7% в рік) [1].

Зарубіжні і вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50–60-х роках ХХ сторіччя. Дослідження в сфері маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х років ХХ ст., еволюція і підходи різних шкіл та аналітиків представлені в табл. 1.

За кордоном на сьогодні існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах і вузах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг. Перші вітчизняні публікації, присвячені цій тематиці, з'явилися на початку 90-х років. На першій час склалося декілька центрів вивчення маркетингу послуг, вийшли декілька монографій і колективних праць вітчизняних дослідників.

Незважаючи на підвищену увагу економічної науки до сфери послуг, дотепер відсутня єдина думка щодо маркетингу послуг.

Значна кількість зарубіжних аналітиків (К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик, М. Кляйнальтенкамп, Дж. Бейтсон) стверджують, що не має бути відмінностей між маркетингом послуг та маркетингом матеріально-речовинних товарів. Вони наголошують на тому, що між товарами і послугами не така велика різниця, щоб враховувати її при розробці і проведенні маркетингових заходів. На їхню думку, розділення маркетингу речей і маркетингу послуг недоцільно з таких причин: 1) розрізнення проводиться по виключно спірному критерію (матеріальність продукції), 2) велика частина збутових процесів, що реалізуються на практиці, наперед зорієнтована на послуги або характеризується «типовими» ознаками маркетингу послуг. Даний факт виражається, наприклад, у збуті наміченою до виробництва, а не готової продукції, а також у процесах інтеграції зовнішніх, тобто що надаються клієнтом, чинників виробництва [8].

Іншої точки зору притримуються К. Гренроос, В. Зейтхамл і М. Бітне, які переконані, що специфіка послуг, наприклад їх процесний характер, невідчутність, неможливість зберіган-

**Таблиця 1. Розвиток наукових шкіл маркетингу послуг**

Назва школи / Початок періоду становлення	Основні представники	Основи концептуальних підходів
Американські школи, 1963 рік: Північна школа Гарвардська школа Техаський А&М Університет Центр вивчення маркетингу послуг (ЦВМП) при Арізонському університеті (США)	Ю. Джонсона, А. Ренгану, У. Джадд, Д. Ратмелл, Д. Кромптон, К. Лавлок, Ч. Вейнсберг, Д. Батесон, Л. Беррі, В. Зейтхамл і П. Парасурамана, С. Браун	Визначення категорії послуги та розробка технології маркетингових досліджень у цій галузі; модель якості послуги; північний варіант концепції внутрішнього маркетингу й концепція двостороннього маркетингу; зв'язок теорії сфери послуг і теорії маркетингу в банківській діяльності, охороні здоров'я, торгівлі та спорті
Марсельська школа / 1970 рік	Е. Лангеарда, П. Ейгіє	Становлення маркетингу послуг як самостійної наукової дисципліни, був організований у 1990 році перший міжнародний і багатодисциплінарний дослідницький семінар з управління маркетингом послуг
Північні школи: Шведська, Фінська, Норвезька / 1977 рік	Е. Гаммессон, К. Гренрус	Концептуальна розробка термінології маркетингу послуг: «внутрішній маркетинг», «інтерактивний маркетинг» і «якість послуги», «внутрішній продукт», «внутрішній споживач»
Англійська школа / 1974 рік	Ф. Блоїсу, А. Доннеллі, Р. Вайнберга, В. Томас	Використання в маркетингу послуг теорії поведінки споживачів; аргументація існування каналів розподілу послуг; теорії стратегій сервісних компаній
Російська школа / 1990 рік	В. Алексунін, В. Маркова, Е. Пісоцька, А. Разумовська, В. Янченко, М. Сухоруков	Відсутній консенсус відносно базової загальноприйнятної моделі маркетингу послуг. Здійснено певні здобутки в окремих спеціалізованих напрямках
Українська школа /1990р.	А.Войчак, Е. Майдебурі, Л.Ткаченко, С.Гаркавенко, Л.Шульгіна	

Систематизовано автором за [2–7].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня і транспортування, знаходить своє віддзеркалення в системі маркетингу, яку використовує підприємство сфери обслуговування. На думку В. Зейтхامل і М. Бітне, головна причина створення особливого комплексу маркетингових підходів на підприємствах сфери послуг – необхідність демонструвати замовникові високу якість тієї послуги, яку він збирається придбати. Американський аналітик школи маркетингу послуг К. Гренроос також дотримується цієї думки. Він приводить і інші причини для створення особливої системи маркетингу на підприємствах сфери послуг. Перш за все покупець присутній (бере участь) у процесі надання послуги, і процес надання послуги для нього настільки ж важливий, як і результат. Це зумовлює особливі вимоги до персоналу і системи контролю якості. Неможливість зберігання послуг вимагає точних розрахунків можливостей підприємств у сфері послуг [9, 10].

Таким чином, можна відзначити існування суперечливих думок про теорію маркетингу послуг.

Послугам на відміну від товарів властиві чотири специфічні риси: невідчутність, непостійність якості, невіддільність від постачальників, нездатність до зберігання. Ці чотири характеристики в зарубіжних та українських аналітиків дістали назву комплекс «4Не» [11, с. 335].

Невідчутність полягає в тому, що до послуг не можна доторкнутися, побачити або потримати їх, перш ніж прийняти рішення щодо купівлі. Розвиток ціноутворення, просування та доставка послуг – усе це може бути пов'язано з певними складнощами, спричиненими непостійністю якості послуг. Адже послуги залежать від людей, які їх надають, а тому якість послуг змінюється відповідно до здібностей і кваліфікації кожної людини, а також її самопочуття та умов виконання. Непостійність якості – набагато більша проблема на ринку послуг, ніж під час виробництва і реалізації продуктів. Третя ознака, за якою послуги відрізняються від продуктів і яка визначає специфіку послуг, – їх невіддільність від постачальника (або виробника чи виконавця). У більшості випадків споживач не може відокремити виробника послуги від неї самої. «Запаси» послуг відрізняються від запасів продуктів. Послуги не можна виготовляти з надлишком, відповідно, вони нездатні до зберігання. Водночас управління «запасами» послуг потребує вирішення більш суб'єктивної проблеми невикористання ресурсів: виробничих, людських, фінансових та інших. Це безпосередній наслідок невіддільності послуги від

постачальника (який потребує певного часу для її надання) і виникає, коли постачальник з усім необхідним обладнанням готовий надати послугу, а попит на неї відсутній.

Історично кожен вид послуги розглядався окремо, як особлива сфера діяльності з властивими тільки їй особливостями. Сама ж сфера послуг представляється як сукупність цих багатьох видів діяльності і фактично зводиться до їх перерахування. Звичайне перерахування галузей послуг може тільки показати їхню різноманітність. Специфіку ж послуг, їх економічну суть, а відповідно і специфіку методів управління в маркетингу послуг, просте перерахування розкрити не в змозі.

Усю сукупність послуг можна підрозділити на однорідні групи, підгрупи, види і різновиди за досить великою кількістю незалежних і взаємопов'язаних класифікаційних ознак. Відповідно це вимагає застосування різних методів класифікації. Класифікація послуг і вдосконалення їх обліку – важлива проблема в усіх країнах світу. Серед великої кількості принципів класифікації послуг особливий інтерес представляє класифікація Ф. Лавлок [12, с. 79] (табл. 2).

Згідно з цією теорією головне в класифікації – на кого та на що спрямовані послуги і являються вони відчутними або ні.

Дана структура класифікації, з нашої точки зору, є основною класифікацією послуг у сфері нематеріального виробництва, найзагальніший підхід до класифікації послуг. Її цілком можна доповнювати новими видами послуг і розвивати надалі.

Враховуючи специфічну природу послуг, відповідно діяльність підприємств в даній сфері мають свої аспекти функціонування. Взаємовплив між споживачем послуг і їхнім продавцем слугує не тільки для зацікавлення покупців певною позицією послуг, але також є наслідком продажу послуги (маркетинг взаємного впливу). В зв'язку з цим в теорії маркетингу послуг еволюційно розвивалися різні концепції (рис. 1).

Питання взаємовпливу між споживачем і продавцем досліджувалася норвезькою школою маркетингу. Згідно з концепцією цієї школи маркетингові дії мають вестися в аспектах маркетингу: зовнішнього, внутрішнього, взаємодії [13].

Зовнішній маркетинг займається загальною діяльністю з надання послуг, він скерований на ринок і стосується дій, які пов'язані з аналізом ринку, а також формуванням маркетингових інструментів. Відповідно даного направлення дістали розвитку концепції вдосконалення виробництва, збуту, товару, маркетингу, соціально-етичного маркетингу, тобто традиційні концепції маркетингу.

**Таблиця 2. Класифікація послуг (за Ф. Лавлоком)**

№п/п	Особливості характеру дій людини	Сфери послуг
1	Відчутні дії, спрямовані на тіло людини	Охорона здоров'я, пасажирський транспорт, салони краси і перукарні, заклади харчування, спортивні заклади
2	Відчутні дії, спрямовані на товари і інші фізичні об'єкти	Вантажний транспорт, ремонт одягу, взуття, охорона, підтримка чистоти і порядку: послуги з прибирання, пральні, хімічисти, ветеринарні послуги
3	Невідчутні дії, спрямовані на свідомість людини	Освіта, радіо і телекомунікації, інформаційні послуги, театри, музеї
4	Невідчутні дії з невідчутними активами	Банки, юридичні і консалтингові послуги, страхування, операції з цінними паперами

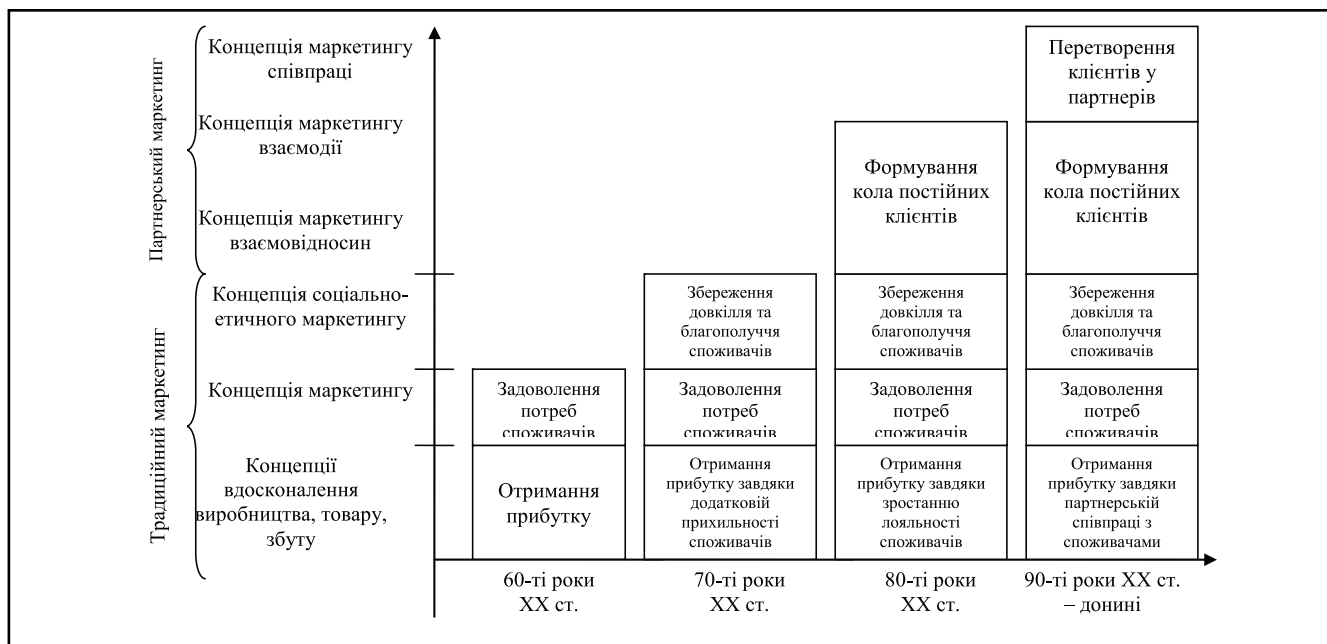


Рисунок 1. Концепції маркетингу послуг узагальнено автором за [16–18]

Внутрішній маркетинг охоплює дії підприємства, які мають на меті вдосконалювати та мотивувати працівників до кращого обслуговування клієнтів. Дії у сфері внутрішнього маркетингу мають базуватися на відповідному рівні обслуговування та комплексі інформаційних заходів. Природа внутрішнього маркетингу пов'язана зі створенням сприятливого клімату, зміною поведінки працівників, покращенням якості обслуговування, впливом на ступінь задоволення покупців та спрямована на доходи фірми.

Саме інтеграція внутрішнього маркетингу із зовнішнім, необхідність розуміння потреб покупців, встановлення довгострокових взаємин з ними стала підґрунтям виникнення концептуального підходу партнерського маркетингу, який базується на необхідності переходу від короткострокових цілей, що зосереджені на транзакціях, до цілей довгострокових взаємовідносин зі споживачами (рис. 2).

Вивчення зарубіжних і вітчизняних досліджень з даного питання [6, 7, 15–17] дозволяє констатувати, що існують

різні трактування даного концептуального підходу, які висвітлюються в концепції взаємовідносин, концепції маркетингу взаємодії, концепції маркетингу стосунків.

Концепція маркетингу взаємовідносин базується на теоретичному припущенні, що існування таких характеристик, як довіра і прихильність у взаємовідносинах, є ключовими для успішного маркетингу взаємовідносин, оскільки стимулюють спеціалістів з маркетингу до збереження інвестицій у взаємовідносини шляхом співпраці з партнерами, запобігають вибору ними привабливої короткотермінової альтернативи отримання прибутку на користь підтримання взаємов'язків з партнерами і передбачають високоризикові дії, які водночас є виправданими з огляду на переконання, що партнери не розірвуть взаємовідносини у випадку першої кращої пропозиції [15].

Згідно з Ф. Котлером формування і підтримка формування стійких, заснованих на довірі відносин з її споживачами – предмет маркетингу взаємовідносин. Маркетинг взаємо-

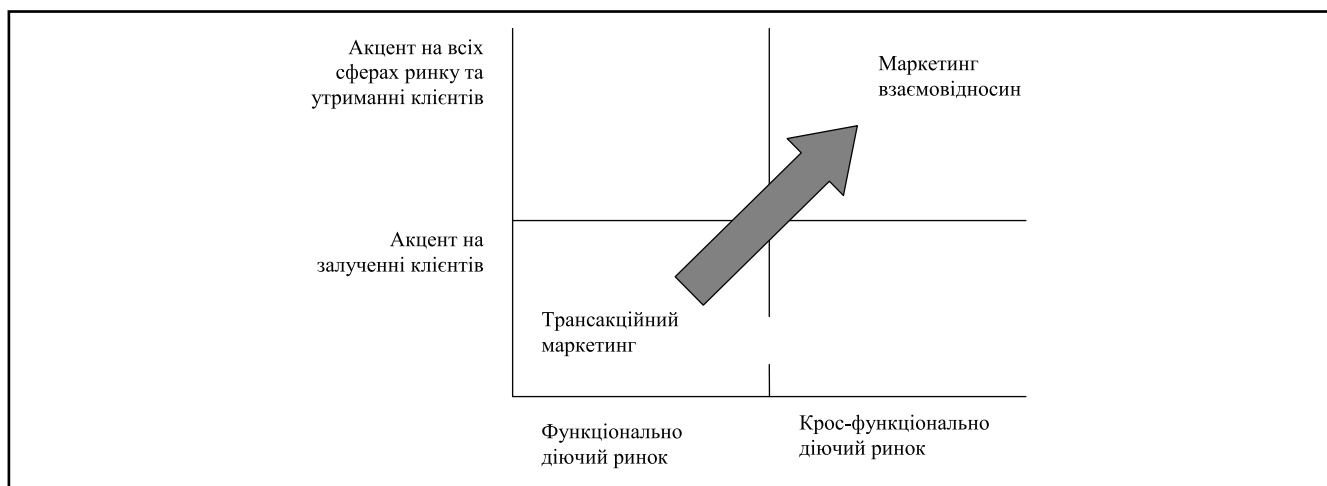


Рисунок 2. Перехід до клієнтоорієнтованого маркетингу [14]

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

відносин включає в себе всі кроки, що здійснюються компаніями для кращого розуміння і обслуговування індивідуальних споживачів [16, с. 90].

Маркетинг взаємодії, який у дослідженнях трактується під назвою «маркетинг зв'язку», характеризується впливом на всіх працівників підприємства, які формують відповідні проякісні стандарти у відносинах між споживачем послуг і тим, хто їх надає.

На думку Г. Багієва, концепція маркетингу взаємодії – це перспективна концепція підприємницької діяльності, орієнтована на охоплення всіх ресурсів і видів діяльності, в процесі планування, організації і управління довгостроковими комунікаціями (відносинами) з його основними бізнес-партнерами на кожній стадії його життєвого циклу товару, за рахунок чого досягається найбільш повне задоволення всіх суб'єктів ринку [17, с. 342]. В основу принципів даної концепції покладено технології партнерського маркетингу, але з огляду на відсутність чіткого визначення щодо сутності маркетингу зв'язку можна стверджувати, що партнерський маркетинг та маркетинг зв'язку забезпечують реалізацію тих самих ринкових цілей через підприємство з надання послуг. Окрім того, як зазначає Н.Е. Кудла [18], маркетинг зв'язку має змогу стати інтеграційною концепцією, яка об'єднає дослідження проблематики маркетингу послуг.

### Висновки

Отже, вивчення концептуальних підходів щодо застосування маркетингу в сфері послуг дозволяє констатувати, що кожна наступна концепція разом із привнесенням нових елементів увібрала в себе переваги попередньої, розширивши таким чином спектр цінностей підприємств сфери послуг. При цьому відбувалося поступове зближення цінностей підприємства та споживача. Посилення боротьби за клієнтів змусило підприємства все більше йти назустріч усе зростаючим потребам своїх клієнтів, запровадивши у практику процес маркетингових досліджень і досягнення погодженостей. Адже перетворення споживачів у партнерів на сучасному етапі розвитку маркетингу можливе лише тоді, коли постачальник і споживач однаково задоволені своїм продуктом. Кожна нова цінність для підприємства тепер обертається новим благом для споживача.

### Список використаних джерел

1. Маркетинг різних типів послуг [Електрон. ресурс] // 2009. – March 25th. – Режим доступу: <http://ibc-kiev.com.ua/metody-marketingu/marketing-riznyh-tipiv-poslug>. – Заголовок з екрану.

2. Маркетинг на рынке услуг [Електрон. ресурс] // 2010. – Режим доступу: [http://www.4p.ru/main/theory/2477/?phrase\\_id=224628](http://www.4p.ru/main/theory/2477/?phrase_id=224628). – Заголовок з екрану.

3. Миронова Н. Дифференцированный подход к маркетингу услуг [Електрон. ресурс] / Н. Миронова // 2011. – Режим доступу: <http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleid=126>. – Заголовок з екрану.

4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2005. – 448 с.

5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. / Под ред. В.А. Алексунина. – М.: Маркетинг, 2001. – 516 с.

6. Майдебуря Е.В. Маркетинг услуг / Е.В. Майдебуря. – К.: ВИРА-Р, 2001. – 574 с.

7. Ткаченко Л.В. Маркетинг послуг: підруч. / Л.В. Ткаченко. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2002. – 192 с.

8. Управление и организация в сфере услуг: [пер. с англ.] / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик; под ред. В.В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.: ил.

9. Parasuraman A. SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality / A. Parasuraman, V. Zeithaml, L. Berry // Journal of Retailing. – 1988. – Spring (№64). – P. 12–40.

10. Gronroos C. Strategic Management and Marketing in the Service Sector / C. Gronroos. – Cambridge, MA: Marketing Science Institute, 1983. – 284 p.

11. Маркетинг: підруч. / В. Руделиус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко [та ін.]; ред.-упоряд.: О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. – 2-ге вид. – К.: Консорціум із вдосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2008. – 648 с.

12. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии: [пер. с англ.] / К. Лавлок. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.

13. Eiglier P. Principes de politique marketing pour les entreprises de services / P. Eiglier, E. Langeard // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – №3(51). – С. 68–77.

14. Пейн Эдриан. Руководство по CRM [Электрон. ресурс] // 2009. – Режим доступу: <http://www.Management.com.ua/marketing/mark165-1.html>. – Заголовок з екрану.

15. Morgan R. The commitment trust theory of relationship marketing / R. Morgan, S. D. Hunt // Journal of Marketing. – 1994. – Vol. 58 (July). – P. 20–38.

16. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 1999. – 896 с.

17. Багієв Г.Л. Маркетинг / Г.Л. Багієв, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – М.: Экономика, 2001. – 698 с.

18. Кудла Н.Е. Маркетинг туристичних послуг [Електрон. ресурс] / Н. Е. Кудла // 2010. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/turizm/marketing\\_turistichnih\\_poslug\\_-\\_kudla\\_nye](http://pidruchniki.ws/15840720/turizm/marketing_turistichnih_poslug_-_kudla_nye). Заголовок з екрану.

# Податковий контроль у системі управління прибутком на підприємствах

У статті досліджено механізм контролю в системі управління прибутком на підприємствах. Автором проведено аналіз поглядів науковців щодо необхідності удосконалення податкового контролю та організації контролюно-перевірочних робіт.

**Ключові слова:** контроль, податковий контроль, контролюно-перевірочні роботи, податковий аудит.

В статье исследован механизм контроля в системе управления прибылью на предприятиях. Автором проведен анализ взглядов ученых о необходимости совершенствования налогового контроля и организации контролюно-проверочных работ.

**Ключевые слова:** контроль, налоговый контроль, контролюно-проверочные работы, налоговый аудит.

This article explores the mechanism of control in the system of profit in the business. The author analyzes the views of scientists on the need to improve tax control and organization of control and verification activities.

**Keywords:** control, tax control, control and testing of a tax audit.

**Постановка проблеми.** Контроль посідає важливе місце в системі управління в усіх сферах людської діяльності і є однією з основних його функцій. Він спрямований на перевірку відповідності стану процесів і об'єктів управління визначеним завданням і програмам, прийнятим рішенням, на виявлення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень, дотримання норм законодавства з метою досягнення поставленої цілі. На погляд Г.Г. Кірейцева «контроль має розглядатись, як функція менеджменту і функція обліку, включаючи функцію узгодження діяльності суб'єктів підприємства» [1, с. 11]. Такої ж думки притримується В.А. Дерій [2, с. 162].

Таке розуміння контролю має цілком практичне значення з погляду взаємодії і координації суб'єктів контролю, виокремлення конкретних функцій кожного із них, уникнення дублювання контрольних дій. Особлива роль у системі контролю відводиться податковому контролю, який є важливим механізмом забезпечення формування державного бюджету. В умовах розвитку ринкових відносин підвищення ефективності контролю є ключовим державним завданням.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** З огляду на це дослідження проблеми податкового контролю науковцями приділяється значна увага. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів податкового контролю зробили вчені: Ф.Ф. Бутинець, П.М. Герасим, І.В. Герасимюк, З.В. Гуцайлюк, І. Дрозд, В.М. Жук, Є.В. Калюга,

Л.Г. Ловінська, В.К. Савчук, А.М. Поддєрьогін, О.В. Сторожук, Н.М. Ткаченко, П.Я. Хомин та ін.

У зв'язку із запровадженням нової системи оподаткування згідно з ПКУ виникла необхідність подальших наукових досліджень у галузі податкового контролю. Податковий контроль як об'єкт наукових досліджень опрацьований такими вченими, як: Н.С. Витвицька, О.Д. Данилов, В.П. Завгородній, Є.К. Ковальчук, В.М. Панасюк, В.А. Онищенко, А.П. Чередніченко, Л.М. Чернелєвський та ін.

Теоретичне обґрунтування визначення податкового контролю, класифікація процедур, що здійснюються під час проведення контрольних заходів, насамперед форм і методів податкового контролю, викликає найбільшу полеміку серед науковців і практиків.

**Метою статті** є дослідження податкового контролю в системі оподаткування, а також пропозиції щодо удосконалення його та організації контролюно-перевірочних робіт.

**Виклад основного матеріалу.** Природа контролю розглядається різними науковцями з різних аспектів: як функція органів управління; як сукупність прийомів і засобів відстеження діяльності суб'єктів господарювання; як завершальна стадія управлінського процесу; як форма зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління; як система спостереження за функціонуванням об'єкта управління з метою виявлення відхилень від заданих параметрів.

Більшість науковців визначають контроль як засіб дотримання державної законності, достовірності і ефективного витрачання ресурсів господарювання. Так, Є.В. Калюга висловлює думку, що треба контролювати не стільки виконання нормативно-правових актів, скільки стан господарської діяльності на підприємствах. При цьому контроль потрібно розглядати не як обліково-перевірочну діяльність, а як функцію управління і важливий елемент реалізації економічного зростання держави [3, с. 29].

На думку автора, контроль у широкому розумінні слід вважати як процес, який забезпечує збалансованість взаємодії складових цілісної системи, спрямований на досягнення поставленої перед системою мети. Суть контролю у сфері управління полягає в «...спостереженні відповідно до діяльності керованого об'єкта тим приписам, які він отримав від керуючого суб'єкта та виконанням прийнятих рішень» [4, с. 126]. Контроль становить невід'ємну частину системи регулювання, «є однією з форм зворотного зв'язку, завдяки якій суб'єкт, що управляє системою, отримує необхідну інформацію щодо її дійсного стану, що дозволяє йому правильно оцінити фактично зроблене, виявити відхилення від мети та пов'язані із цим небажані наслідки» [5, с. 104].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для забезпечення контролю з метою досягнення поставлених цілей важливими його характеристиками є систематичність, послідовність, всебічність і гласність, проведення аналізу його наслідків з обов'язковими висновками і реагуванням на виявлені недоліки в роботі органів державної виконавчої влади та їх посадових осіб. Саме такий підхід до контролю забезпечує йому місце серед основних функцій державного управління, спрямованих на підвищення ефективності державного управління, узгодженість управлінської діяльності та її результативність.

Одним із важливих питань удосконалення податкового контролю є послідовність використання прийомів та способів перевірки господарських операцій в процесі контролю. В наукових джерелах це питання практично не висвітлено. В результаті на практиці він вирішується по-різному. Найбільш поширений такий порядок податкового контролю, коли спочатку перевіряються документи та облікові дані, а потім здійснюється аналіз показників господарської діяльності підприємства. Це не дозволяє з самого початку ревізії всебічно перевіряти господарську діяльність. У результаті перевірка документів на підприємстві здійснюється з відривом від реальної дійсності. Для посилення контролю за правильністю та достовірністю господарських операцій доцільно ще на початку перевірки проаналізувати основні показники господарської діяльності підприємства, а потім здійснювати перевірку господарських операцій за документами, бухгалтерськими регістрами і звітністю. Це дозволяє глибше вивчити усі питання господарської діяльності та визначити основні напрями контролю.

Контроль як функцію державного управління доцільно розглядати як єдину самостійну підсистему, що складається з трьох основних елементів: контролюючого суб'єкта, підконтрольного об'єкта і контрольних дій.

Система податкового контролю включає: суб'єкти, об'єкти, контрольні дії та методику їх виконання. Контроль розрахунків за податками суб'єктів контролю поділяється на зовнішній і внутрішній. В залежності від суб'єктів перевірки розрізняють: контроль державними органами; контроль незалежними органами; контроль суб'єктів підприємницької діяльності.

Особливістю податкового контролю є те, що він не тільки надає інформаційне забезпечення органам державного управління, а виконує ще й такі особливі функції, як нарахування сум податків і зборів, штрафних санкцій під час проведення контрольних дій органами податкової служби та їх стягнення. Але головна мета податкового контролю, і в цілому ми погоджуємося з М.І. Шутовим, полягає не в контролі дотримання вимог податкового законодавства і донарахуванні сум податків і зборів, а у наданні пропозицій щодо удосконалення податкового, господарського, адміністративного, кримінального права з метою усунення правових основ навмисного ухилення СПД від оподаткування [6].

Таким чином, головним завданням податкового контролю слід вважати не збільшення сум донарахування за резуль-

татами попередніх перевірок СПД і констатації порушень податкового законодавства, а виявлення причино-наслідкових зв'язків виявлених порушень, розробка конкретних пропозицій і заходів по удосконаленню податкового законодавства і переходу від примусового стягнення податків і зборів до добровільного виконання податкових зобов'язань перед державою як юридичними так і фізичними особами.

З прийняттям Податкового кодексу України «податковий контроль» та його трактування як «системи заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи» [7].

Кардинальні зміни соціально-економічних відносин відбулися і в аграрному секторі економіки, які зумовлюють необхідність оновлення податкового законодавства, а отже, і розроблення паралельно адекватних методологічних підходів щодо організації контролю податкових платежів. Відстеження і аналіз нових положень податкового законодавства, їх реалізації в практичній діяльності дозволяє виявити недосконалість окремих правових норм, з одного боку, та різноманітні порушення і зловживання, з другого боку, що потребує наукової інтерпретації і розробки обґрунтованих рекомендацій з подальшого вдосконалення системи податкового контролю.

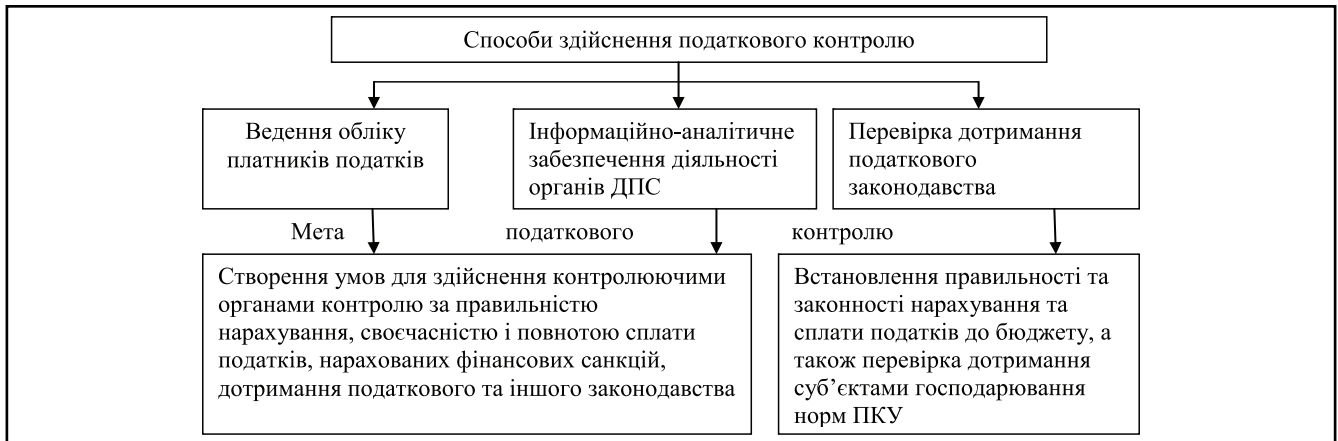
Сьогодні податкове законодавство визначає, що податковий контроль включає не лише в перевірку правильності нарахування та перерахунку до бюджету податків, а й у ведення обліку платників податків та інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби (див. рис.).

Серед зазначених на рисунку способів здійснення контролю приділимо увагу перевірці та звірці щодо дотримання податкового законодавства, оскільки саме даний спосіб безпосередньо стосується контролю за нарахуванням та сплатою податку на прибуток.

Сфера застосування податкового контролю охоплює такі процедури:

- контроль за дотриманням податкового законодавства;
- перевірка правильності нарахування податків, зборів, інших обов'язкових платежів;
- перевірка стану та якості ведення бухгалтерського обліку об'єктів оподаткування, достовірності податкової звітності;
- забезпечення своєчасного та повного перерахування податкових платежів до бюджету;
- накладення фінансових санкцій на порушників податкового законодавства;
- профілактика податкових правопорушень.

На думку О. Ногіної, податковий контроль є складовою організаційно-правового механізму управління, що формується державою і являє собою особливий вид діяльності



**Способи здійснення податкового контролю**

спеціально уповноважених державних органів, у результаті якої забезпечуються встановлені нормами податкового права виконання зобов'язань у сфері оподаткування, дослідження і виявлення підстав для здійснення примусових податкових вилучень у бюджетну систему, а також установа підстав для застосування мір відповідальності за скоєння податкових правопорушень [8].

Вітчизняний дослідник В.А. Онищенко розуміє під податковим контролем багатоаспектну міжгалузеву систему спостереження державних контролюючих органів за фінансово-господарською діяльністю платників податків з метою об'єктивного забезпечення заданого рівня формування бюджету й установа її відповідно до вимог чинного законодавства [9]. На наш погляд, таке визначення є досить суперечливим, адже в ньому ключовим є термін «спостереження», а не вжиття конкретних дій і заходів, що дозволяють виконати заплановані завдання, що стоять перед податковою службою.

У цьому контексті більш вдалим є визначення М. Кучерявенка, який вважає податковий контроль спеціальним державним контролем, що являє собою діяльність податкових органів та їх посадових осіб щодо перевірки виконання вимог податкового законодавства особами, які реалізують податкові зобов'язання або забезпечують їх виконання [10].

Аналізуючи літературні джерела, слід відмітити недостатнє врахування внутрішнього контролю безпосередньо на підприємствах (у платників податків). Вважаємо, що в систему податкового контролю потрібно включити контрольні функції за податками платників податків. Слід врахувати досвід насамперед великих підприємств, де в штатний розпис вводять посаду внутрішнього аудитора, основним завданням якого є моніторинг контролю за податками.

Узагальнюючи існуючі погляди на сутність податкового контролю, вважаємо, що під податковим контролем слід розуміти діяльність органів податкової служби і службових осіб платників податків щодо спостереження за відповідністю процесу обліку об'єктів оподаткування, методики обчислення та сплати податків згідно з нормами податкового законодавства, виявлення відхилень, допущених у ході виконання

податкових правил, та визначення впливу наслідків порушень на розмір податкових зобов'язань.

Головною метою податкового контролю є упередження ухилення від сплати податків, попередження фактів виникнення помилок та вжиття заходів з їх усунення. В процесі здійснення податкового контролю досить часто виникає необхідність здійснення процедур притягнення платників до податкової відповідальності, що потребує відповідного організаційного та методичного забезпечення.

Важливою умовою забезпечення ефективного податкового контролю є раціональна організація його проведення. При цьому важливо визначити етапи контролю та послідовність контрольних процедур і дій.

Послідовність етапів податкового контролю, на наш погляд, може бути такою:

- на основі норм діючого податкового законодавства формуються методики та інструментарій контрольно-перевірочної роботи, визначаються ключові параметри, на які звертається увага перевіряючих;
- на основі розроблених методичних рекомендацій проводять контрольно-перевірочну роботу (безпосередньо кабінетний та документальний аудит);
- за наслідками перевірок здійснюється узагальнення наявних недоліків, порушень, помилок у розрахунках податків, обліку, звітності, накладаються фінансові санкції, адміністративні стягнення;
- одночасно виявляють прогалини та неузгодженості в законодавстві, які дозволяють платникам ухилятися від оподаткування;
- за результатами такого узагальнення формуються пропозиції щодо вдосконалення податкового законодавства, процедур та інструментарію контрольно-перевірочної роботи, які забезпечать підвищення рівня наповнюваності бюджетів та ефективності перевіркової роботи.

Ключовим чинником ефективного оподаткування є поєднання інтересів усіх сторін податкових відносин. Податковий контроль має сприяти такому поєднанню, а не слугувати виключно фіскальним цілям. Виходячи з цього для характеристики системи податкового контролю визначальним є взає-

мозалежна сукупність підконтрольного та контролюючого суб'єктів, а також контрольних процедур.

Проведення податкових перевірок та узагальнення їхніх результатів є найскладнішим елементом взаємин між платниками податків та контролюючими органами – здійснення такого заходу є високо затратною процедурою, вимагає залучення найбільш кваліфікованих працівників, значного часу та відволікає платника податків від основної діяльності – ведення бізнесу та формування джерела сплати податків. Це вимагає зваженого підходу контролюючих органів при плануванні, підготовці та проведенні перевірки.

Податковий контроль здійснюється на всіх рівнях господарської діяльності платників податків. На початковому етапі як контролери виступають відповідні економічні підрозділи суб'єктів господарювання, безпосереднім завданням яких є забезпечення достовірності податкового обліку.

На наступному етапі контроль здійснюють аудиторські служби, проте в Україні така практика використовується переважно лише підприємствами, що мають іноземних інвесторів.

На заключному етапі – державні податкові органи, причому здійснюється такий контроль поетапно: спочатку здійснюється перевірка наданої звітності, потім перевірка первинної документації безпосередньо на підприємствах (у разі потреби), перевірка даних бухгалтерського обліку контрагентів податкових декларацій, їх узгодженість з фінансовою звітністю підприємства.

Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єктів оподаткування та нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що ускладнює проведення якісної податкової перевірки [11].

Зміст контрольно-перевірочної роботи проявляється в трьох аспектах: методологічному, організаційному та технічному. Методологічний аспект контрольно-перевірочної роботи полягає у визначенні форми податкового контролю – перевірка документів, обстеження виробничих потужностей, огляд активів, інвентаризація, обмір, контрольна закупка тощо. Організаційний аспект такої діяльності передбачає застосування того чи іншого виду перевірки (камеральної, документальної, оперативної, зустрічної тощо) в залежності від завдання, що ставиться перед податковими органами. Технічний аспект передбачає формування конкретного інструментарію перевіркової роботи – витребування документів, проведення експертизи, надсилання запитів тощо.

Перевірки можуть проводитися суцільним, вибірконим і комбінованим способом. Загальна перевірка проводиться на підставі аналізу узагальнюючих показників і використання даних синтетичного обліку та звітності. Як правило, вона доповнюється детальною перевіркою, яка більш повно характеризує відображення фінансово-господарських операцій на підставі ретельного вивчення первинних документів і даних облікових регістрів.

Суб'єкти контролю застосовують також і логічні прийоми, суть яких полягає в зіставленні операцій за даними періодів складання документів, що дає можливість здійснювати перевірку руху цінностей не лише за звітними періодами. Логічна перевірка допомагає виявити фіктивні операції, тобто такі, що нехарактерні для даного платника.

Документальні методи перевірки на практиці поєднуються з візуально-технічними прийомами проведення податкових перевірок, найпоширенішими з яких є інвентаризація. Крім інвентаризації можуть застосовуватися такі спеціальні прийоми контролю, як:

- спостереження – отримання інформації для оцінки певних дій при здійсненні фінансово-господарської діяльності;
- контрольні обміри, що застосовуються для установлення достовірності окремих видів робіт;
- фізичний огляд, що передбачає безпосереднє визначення дійсного існування активу, його оцінки;
- надсилання запитів, що полягає в отриманні письмової або усної інформації від інформатора, клієнта платника податків або безпосередньо від посадових осіб чи працівників самого платника податків у вигляді відповідей на питання працівника ДПС;
- отримання достовірних тверджень, що передбачає пошук способів одержання письмової або усної відповіді третьою незалежною стороною, яка підтверджує точною інформацією на запит працівника ДПС, надає об'єктивні докази.

Крім вищезазначених, широко використовуються також розрахунково-аналітичні методи, що призначені для здійснення розрахунків щодо сум платежів до бюджету, встановлення факторів, що на них впливають, визначення бази оподаткування, аналізу фінансово-економічного стану платників податків, обґрунтування ризиків щодо діяльності платників податків. До них слід віднести: метод економічного аналізу; статистичний метод; аналітичні дослідження; кореляційні; економіко-математичні методи.

Методи аналізу полягають у тому, що при податковому контролі застосовуються прийоми порівняння фактичних (облікових, звітних) даних із нормативними, плановими чи прогнозованими показниками. Особливо їх необхідно застосовувати при аналітичному групуванні тих або інших показників за однорідними ознаками.

Податкова перевірка включає в себе також порівняння документів з обліковими регістрами та правильність кореспонденції рахунків. Цей комплекс способів і прийомів включає в себе: зіставлення даних документів з обліковими регістрами, взаємний контроль операцій, перевірку обґрунтованості кореспонденції рахунків і відображення її в облікових регістрах, зіставлення облікових регістрів із даними Головної книги, балансу й показників звітності.

Отже, для проведення податкового контролю можуть використовуватися різні методи, однак основним методом є документальна перевірка, яка здійснюється з виїздом на об'єкт контролю і дає змогу об'єктивно оцінити

повноту і правильність податкових розрахунків, їх відповідність даним обліку та звітності підприємства, податкової декларації.

Інструментарієм організації та проведення контролю–перевірочної роботи є сукупність різних видів перевірок. На сьогодні до такого переліку належать: камеральна (кабінетна), кабінетний аудит, виїзна, планова виїзна, позапланова виїзна, попередня, комплексна документальна, оперативна, зустрічна, рівночасна, інформативна, тематична, повторна, дослідча.

### Висновки

Таким чином, для здійснення практичних реформ у галузі контролю за справлянням податків, зборів та обов'язкових платежів необхідно продовжувати дослідження в галузі податкового контролю, а в умовах обмеженості фінансових ресурсів держави особливу увагу необхідно приділити вивченню та вдосконаленню на практиці механізму здійснення податкового контролю. Для досягнення цієї мети необхідно враховувати такі принципи податкового контролю, як системність, послідовність, автоматизація та професійне консультування.

Вдосконалення податкового контролю в Україні сприятиме: зменшенню державного втручання у підприємницьку діяльність, звууженню тіньового сектору економіки, виконанню податковими органами своїх контрольних функцій відповідно до вимог законодавства України, налагодженню партнерських взаємовідносин між податковими органами та платниками податків.

Усі ці чинники позитивно впливають на динаміку економічного зростання в Україні та підвищують соціальну та політичну стабільність у державі.

### Список використаних джерел

1. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві [Текст]: Наук. доповідь на міжнар. наук.–практ. конф. Подільського держ. аграрно–техн. університету (Кам'янець–Подільський. – 24–25 вересня 2009 р.) / Г.Г. Кірейцев. – К.–Под., 2009. – 28 с.
2. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємству системі обліку та контролю: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 272 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово–господарський контроль у системі управління. Монографія / Є.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка–Центр, 2002. – 360 с.
4. Симоненко В.К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В.К. Симоненко, О.І. Барановський, С.П. Петренко. – К.: Знання України, 2006. – 206 с.
5. Кушнір Ю. Правові форми фінансового контролю державної податкової служби / Ю. Кушнір // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №6. – С. 106–109.
6. Шутюв М.І. Державний фінансовий контроль в Україні (теорія і практика). Монографія / Шутюв М.І., Бабенко В.А., Стоянова Н.М. – Одеса: «Юридична література». 2004. – 136 с.
7. Податковий кодекс України [текст]: затверджено Верховною Радою України від 02.12.2010 №2755–VI // Офіційний вісник України. – 2010. – №92.
8. Ногина О.А. Налоговый контроль: вопросы теории / О.А. Ногина. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
9. Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації) / Онищенко В.А. – К.: Ред. жур. «Вісник податкової служби України», 2002. – 432 с.
10. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: учебник / Кучерявенко Н.П. – Харьков: Легас, 2001. – 553 с.
11. Організація і методика податкових перевірок: навч. посіб. / О.П. Чернявський, В.П. Хомутенко, В.В. Немченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 228 с.

Д.І. СОЛОВІЙОВ,  
Бердянський університет менеджменту і бізнесу

## Закордонні туристичні представництва як важлива складова державного регулювання туристичної сфери

*У статті розглянуті організаційно–економічні основи створення закордонних туристичних представництв як важливої складової державного регулювання туристичної сфери, а також принципи співпраці державного та приватного секторів у цьому напрямі.*

**Ключові слова:** державне регулювання, туризм, туристична сфера.

*В статье рассмотрены организационно–экономические основы создания зарубежных туристических представительств как важной составляющей государствен-*

*ного регулирования туристической сферы, а также принципы сотрудничества государственного и частного секторов в этом направлении.*

**Ключевые слова:** государственное регулирование, туризм, туристическая сфера.

*The article deals with the organizational and economic basis of a foreign tourist offices as an important component of state regulation of tourism. Principles of cooperation between public and private sectors in this regard.*

**Keywords:** *government regulation, tourism, tourism industry.*

**Постановка проблеми.** Закордонне туристичне представництво – це дієва система просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку, проведення реклами туристичних можливостей України, розширення зв'язків із туристичними відомствами та підприємствами країни перебування, налагодження прямих контактів українських туристичних підприємств із зарубіжними партнерами. Нагальність потреби створення туристичної представницької структури зумовлюється і можливістю залучення більшої кількості іноземних туристів в Україну, забезпечення захисту прав та інтересів українських туристичних підприємств і вітчизняних туристів за кордоном, залучення іноземних інвестицій у туристичну галузь нашої країни [1].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням розвитку туристичного ринку присвячені праці таких вчених, як А. Александрова, В. Бабарицька, В. Євдокименко, Н. Кабушкін, В. Квартальнов, А. Мазаракі, Г. Папірян, В. Шмагіна та ін. Зазначені науковці досліджують питання розвитку ринку туризму, аналізують основні напрями розвитку туристичної сфери. Проте потребує подальшого, більш детального дослідження такі окремі специфічні питання розвитку туристичної сфери України, як створення закордонних туристичних представництв.

**Метою статті** є розробка організаційно-методичних основ створення закордонних туристичних представництв.

**Виклад основного матеріалу.** Загальні принципи та порядок створення, діяльності і ліквідації туристичних представництв згідно із законодавством визначається Кабінетом Міністрів України відповідно до міжнародних договорів України [2]. Окремі спроби створення культурно-інформаційних центрів та формування позитивного іміджу країни були зроблені державою починаючи з 2003 року. Спочатку було затверджено Державну програму забезпечення позитивного міжнародного іміджу України на 2003–2006 роки. Основна мета Програми полягала у формуванні та підтриманні позитивного іміджу України як усередині, так і поза її межами, створенні зовнішньої інформаційної атмосфери, необхідної для здійснення внутрішньополітичних та соціально-економічних перетворень [3].

Наступним кроком було прийняття у 2006 році Положення про культурно-інформаційний центр у складі закордонної дипломатичної установи України. Основними завданнями таких центрів стали сприяння розвитку міжнародного співробітництва України з державою перебування в сфері культури, освіти, науки та техніки, туризму, фізичної культури і спорту, поширення в державі перебування інформації про Україну, поширення інформації про туристичні можливості і привабливість України [4]. В цілому було заплановано відкриття 29 культурно-інформаційних центрів у складі закордонних дипломатичних установ відповідно до Переліку

закордонних дипломатичних установ України, у складі яких утворюються культурно-інформаційні центри [5].

Але необхідно зазначити, що культурно-інформаційні центри стали насамперед каналом розповсюдження інформації про політичне, економічне та культурне життя України. Туристична складова в загальному обсязі заходів популяризації нашої країни недостатня для повноцінного просування національного туристичного продукту в країнах розташування.

Необхідним заходом стимулювання розвитку національної туристичної сфери мають стати закордонні туристичні представництва, теоретично-методичні основи створення і діяльності яких мають регулюватися відповідною програмою. Реалізація такої Програми дозволить істотно підвищити конкурентоспроможність вітчизняного туризму та забезпечити потреби іноземних представників в інформації про туристичні можливості України. Результатом виконання Програми буде вирішення завдань просування національного туристичного продукту на світовому ринку.

Така програма мусить містити загальні організаційні принципи діяльності туристичних представництв, їх цілі, завдання та функції. Забезпечення організаційно-економічних основ діяльності закордонних туристичних представництв, на нашу думку, необхідно покласти на Міністерство культури і туризму України та встановити, що питання розміщення представництв вирішуються за погодженням з ним.

До обов'язків Кабінету Міністрів в частині створення та функціонування представництв необхідно віднести затвердження Програми створення закордонних туристичних представництв (далі – Програма) та забезпечення її реалізації (в частині фінансування робіт та формування кола виконавців).

Предметом діяльності закордонних туристичних представництв має стати діяльність, спрямована на залучення, зміцнення та зростання туристичних потоків з конкретних країн. Основними цілями діяльності закордонних туристичних представництв має стати діяльність щодо сприяння розвитку візного туризму в Україні як напряму для туризму та ділових поїздок, співпраця в розробці та реалізації стратегії просування туристичних можливостей України в країні розташування, формування сучасної системи інформаційного забезпечення туризму та участь в реалізації положень державної політики у сфері туризму.

Завдання створення закордонних туристичних представництв повинні коригуватися в залежності від специфіки кожної окремої країни, але основними завданнями мають стати:

- просування міжнародних туристичних конференцій та торговельних ярмарок, що відбуваються в Україні, на іноземні ринки;
- забезпечення вільного доступу до інформації рекламного характеру представників країни розташування;
- просування можливостей національної туристичної сфери в країні розташування;
- участь у міжнародних туристичних заходах, що проходять на території країни розташування;

– сприяння зміцненню зв'язків на всіх рівнях у туристичній сфері;

– проведення досліджень у сфері туризму в країні розташування;

– співпраця з національними туристичними агентствами та їхніми представництвами в країні розташування;

– проведення рекламних заходів щодо туристичних можливостей нашої країни для представників іноземних засобів масової інформації та туристичних операторів, зацікавлених в українському напрямі;

– тимчасове надання представникам туристичних операторів наочних матеріалів, присвячених Україні, для демонстрації потенційним клієнтам [6];

– організація спеціальних поїздок в Україну для представників ЗМІ та турсоператорів країни розташування з метою формування позитивного іміджу України [7];

– допомога закордонним туристичним операторам в організації турів в Україну та забезпечення їх безкоштовними інформаційними матеріалами;

– сприяння туристам в придбанні туристичних послуг.

Відповідно до встановлених завдань туристичне закордонне представництво повинне, на нашу думку, мати такий перелік функцій:

– обробку, зберігання, оновлення та поширення інформації про туристичні ресурси, а також обмін зазначеною інформацією з іншими закордонними туристичними представництвами України;

– внесення інформації про туристичний потенціал країни–розташування в єдину базу даних по туризму України;

– збір, вивчення та аналіз інформації щодо іноземного досвіду використання технологій туристських ресурсів в організації турдіяльності, надання висновків до Державного агентства по туризму і курортів;

– забезпечення своєчасного доступу до інформаційних ресурсів;

– надання вичерпної інформації за напрямками: туристичні території та історико–культурні центри України, учасники її туристського ринку, їхні продукти та послуги, основні туристські маршрути, останні туристичні новини країни;

– координація діяльності з підготовки рекламної продукції, в тому числі: розробка та реалізація рекламно–інформаційних програм з туризму, забезпечення видання рекламно–інформаційної продукції, участь у підтримці офіційного туристичного сайту України;

– співпраця з туристичними центрами країн розташування [8].

Важливою складовою повноцінної діяльності закордонних туристичних представництв є фінансування. Закордонна практика визначає на теперішній час два підходи до фінансування діяльності відповідних заходів. Перший передбачає фінансування діяльності представництв виключно за державний кошт (Іспанія, Польща), другий – співпрацю приватного та державного секторів (Франція, Італія). В цьому ви-

падку рівень співпраці, а відповідно і обсяги вкладених коштів визначаються по кожному представництву окремо в залежності від зацікавленості приватного сектору в цьому напрямку. В нашому випадку виключне фінансування закордонних туристичних представництв державою неможливе через складний фінансовий стан у країні. Тому при створенні та фінансуванні діяльності закордонних туристичних представництв необхідно використовувати кошти державного та приватного секторів. Джерелами фінансування представництв у такому випадку мають стати кошти державного бюджету, внески юридичних та фізичних осіб, доходи від здійснення діяльності, інші доходи.

Результатами виконання Програми мають стати заходи, що будуть забезпечувати: 1) формування та підтримку позитивного туристичного іміджу країни; 2) поширення в країні розташування інформації про туристичні можливості України; 3) збільшення туристичного потоку з країни розташування; 4) сприяння залученню іноземних інвестицій у турсферу України; 5) забезпечення процесу економічної інтеграції України у світові туристичні процеси та розвитку відносин з країнами світу, приведення національного законодавства в частині державного регулювання туристичною сферою у відповідність зі світовими стандартами.

Порядок створення та діяльності закордонних туристичних представництв, як зазначалося вище, мусить забезпечувати Кабінет Міністрів України спільно з Міністерством закордонних справ, Міністерством культури і туризму, Міністерством освіти і науки, молоді та спорту, Державним комітетом телебачення та радіомовлення. До цієї роботи (за бажанням) залучаються також представники приватного сектору та громадські організації країни. На етапі створення кожного окремого пункту закордонних представництв головні функції щодо проведення досліджень і наступного формування цілей, завдань та принципів діяльності бере на себе Державне агентство по туризму і курортів спільно з науковим центром розвитку туризму. Якщо зацікавленість у відкритті закордонного представництва проявляють представники приватного сектору, то вони направляють свої пропозиції щодо міста розташування та обсягів фінансування до цього агентства, які, в свою чергу, після проведення необхідних досліджень, направляють сформовану пропозицію до Кабінету Міністрів. Розміри закордонного туристичного представництва та чисельність його персоналу, на нашу думку, мають залежати від розмірів туристичних потоків, пріоритетності розвитку чи підтримки туристичних потоків з кожної окремої країни.

Важливою складовою діяльності представництв повинна стати оцінка економічної, соціальної та екологічної ефективності Програми.

Об'єднаний ефект від реалізації Програми доцільно розглядати як сукупність результатів від наступних ефектів – економічного, соціального, бюджетного, іміджевого, екологічного. Економічний ефект буде досягатися шляхом реалі-

зації механізму державного регулювання туристичною сферою, діючого на засадах партнерства державного та приватного секторів та направлено в першу чергу на збільшення обсягів в'їзного туризму і поліпшення платіжного балансу. Підвищенню економічного ефекту сприятиме той факт, що Україна отримає високоприбуткову та стабільну сферу, яка матиме високі показники незалежності від вартості сировини на світових ринках, тобто стане чинником зміцнення економічної безпеки країни. Соціальний ефект в першу чергу буде проявлятися у створенні додаткових робочих місць, впровадженні нових видів комунікацій та вдосконаленні транспортної інфраструктури, необхідних для розвитку туристичної сфери, і головне – стабільне забезпечення зайнятості населення.

Головним показником бюджетного ефекту будуть обсяги надходження до бюджетів всіх рівнів підчас і за результатами реалізації заходів Програми, а також динаміка показників економії коштів державного бюджету. Основними джерелами збільшення надходжень, на нашу думку, стануть податки, що сплачуватимуть існуючі та знов створені суб'єкти господарювання туристичної сфери. Основними показниками бюджетної економії будуть показники, що характеризуватимуть позитивну динаміку ефективності державних інвестицій та залучених приватних інвестицій та показники економічного розвитку окремих регіонів.

Іміджевий ефект передбачає формування образу України як країни, сприятливої для туризму. Програма не тільки створюватиме умови для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, а й сприятиме розвитку соціально-економічних і культурних зв'язків України з іншими країнами, покращуватиме думку світової громадськості про країну в цілому.

Екологічна ефективність буде насамперед зорієнтована на показники збереження і відтворення природно-ресурсного потенціалу турсфери.

### Висновки

Державну структуру закордонних туристичних представництв необхідно розглядати як важливу складову системи підтримки авторитету України у політичній, культурній та економічній сферах. Виходячи з цього необхідно є розробка Програми створення закордонних туристичних представництв з чітким визначенням координації між всіма органами для спільної та ефективної роботи на загальну мету відповідних відділів, Міністерства культури і туризму, представників приватного сектору. Програма має бути розроблена щонайменше на п'ять років з чітким визначенням ролі всіх суб'єктів, що беруть участь у процесі.

Важливим для ефективної роботи закордонних туристичних представництв є чітке визначення послуг, на отримання яких можуть розраховувати представники країни розташування з боку таких представництв та розроблення стратегії діяльності таких представництв на кожен рік у країні розташування із визначенням фінансування на виконання напрямків стратегії. Перелік основних послуг має бути чітко визначений на веб-сайті представництв, означений у інформаційних матеріалах, які розповсюджуються на різноманітних заходах.

Також необхідно створити аналітичний центр з питань розвитку в'їзних туристичних потоків на базі Державного агентства по туризму та курортів. До основних завдань такого майбутнього центру, крім інших, будуть відноситися накопичення, систематизація та передача інформації, що надходить від представництв та безпосередньо представників бізнесу, які зацікавлені в експорті туристичних продуктів у зарубіжні країни.

### Список використаних джерел

1. Рекреаційно-туристичний потенціал України / Туристична бібліотека. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/potencial.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/potencial.htm)
2. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 18.11.2003 №1282-IV [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1282-15>
3. Державна програма забезпечення позитивного міжнародного іміджу України на 2003–2006 роки. Постанова від 15.10.2003 №1609 [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1609-2003-%EF>
4. Положення про культурно-інформаційний центр у складі закордонної дипломатичної установи України. Указ Президента України від 20.02.2006 №142/2006 [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=142/2006>
5. Перелік закордонних дипломатичних установ України, у складі яких утворюються культурно-інформаційні центри. Розпорядження Кабінету Міністрів від 19.04.2006 №213-р [Електрон. ресурс] / Мера-НАУ. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.756.0>
6. Японская национальная туристическая организация [Електрон. ресурс] / Познай Японию. – Режим доступу: <http://visitjapan.ru/about>
7. О наших Представительствах / Национальная организация туризма Кореи. – Режим доступу: [http://russian.visitkorea.or.kr/rus/ET/ET\\_RU\\_9\\_3\\_2.jsp](http://russian.visitkorea.or.kr/rus/ET/ET_RU_9_3_2.jsp)
8. Рекомендации по созданию и деятельности в РБ туристско-информационных центров. Приказ Министерства спорта и туризма Республики Беларусь от 05.06.2006 №445 [Електрон. ресурс] / Национальное агентство по туризму. – Режим доступу: <http://belarus-tourism.by/tourbusiness/law/recommendations/?print=1>

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.Д. БІЛИК,  
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,  
Н.В. СЕНЬКО,  
бакалавр, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Аналіз енергоспоживання регіонів України за допомогою статичних методів кластеризації

*У статті розглянуто основні засоби інтелектуального аналізу даних. Застосовано кластерний підхід на основі методу  $k$ -середніх для виявлення найбільш енергоємних регіонів України. Відповідно до розглянутого методу з'являється можливість вдосконалення розподілу енергоресурсів.*

**Ключові слова:** кластерний підхід, метод  $k$ -середніх, регіони України, енергоресурси.

*В статье рассмотрены основные средства интеллектуального анализа данных. Использован кластерный подход на основе метода  $k$ -средних для выявления наиболее энергоёмких регионов Украины. Согласно рассмотренному методу появляется возможность совершенствования распределения энергоресурсов.*

**Ключевые слова:** кластерный подход, метод  $k$ -средних, регионы Украины, энергоресурсы.

*The article reviews the basic tools of intellectual analysis. Applied clustering approach based on  $k$ -means method to identify the most energy-intensive regions of Ukraine. According to the reporting method it is possible to improve the distribution of energy.*

**Актуальність теми.** Одним з основних чинників функціонування економіки будь-якої країни є енергоресурси. Наявність види, доступ до них значно впливають на стан еконо-

міки окремих регіонів. Розвиток промисловості в Україні зумовлює зростання обсягу споживання енергоресурсів, запаси яких не є нескінченими. Тому виникає потреба в застосуванні кластерного аналізу, який дасть змогу об'єднати регіони відповідно до їх енергетичних потреб з метою забезпечення ефективного управління ресурсами.

**Постановка проблеми.** З погляду енергоефективності Україна відстає від інших європейських країн у зв'язку із застосуванням застарілих технологій, що використовуються в багатьох галузях економіки, неекономним використанням енергії, неоптимальною структурою виробництва, тому здійснення кластерного аналізу дозволяє провести найефективнішу структуризацію регіонів, що забезпечить вирішення поставлених проблем.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Кластеризації присвячені праці таких видатних вчених: С.С. Бакая, В.І. Бойка, А.Д. Войротовича, Ю.П. Воскобойніка, Т.В. Кравец, В.М. Кутьїна, М.Г. Лобаса, І.І. Лукінова, Б.В. Погріщука, М.Я. Полоцького, П.Т. Саблука, Р.П. Саблука, О.К. Слюсаренка, О.О. Сторожука, І.І. Червєня, однак не було проведено кластеризацію України за показниками енергоспоживання.

**Метою статті** є застосування інтелектуального аналізу даних, а також кластеризація даних методом  $k$ -середніх для формування кластерів регіонів України відповідно до результатів.

**Виклад основного матеріалу.** Інтелектуальний аналіз даних (datamining) – це процес отримання та подальше застосування знань або раніш невідомої інформації із уже наявних доступних даних. Під цим поняттям ховається широке розмаїття технологій і процесів, за допомогою яких вхідні «сирі» дані оброблюються, чистяться та аналізуються.

Засоби DataMining на основі наявних даних самі можуть будувати моделі, які дають змогу кількісно та якісно оцінювати ступінь впливу різних досліджуваних факторів на задану властивість об'єкта. Крім того, вони дають змогу формулювати нові гіпотези про характер досі невідомих, але таких, що реально існують, залежностей між даними.

Методи багатовимірної аналізу – найбільш дієвий кількісний інструмент дослідження соціально-економічних процесів, які описуються великою кількістю характеристик. До них відноситься кластерний аналіз, таксономія, розпізнавання образів, факторний аналіз [7].

Кластерний аналіз найбільш яскраво відображає риси багатовимірної аналізу в класифікації. Його можна застосовувати в різноманітних ситуаціях, які зустрічаються як у наукових, так і часто у дослідженнях прикладного характеру.

Нехай множина  $I = \{I_1, I_2, \dots, I_n\}$  визначає  $n$  об'єктів (індивідів), які належать деякій популяції  $\pi_1$ . Припустимо також, що існує деяка множина спостережуваних показників або характеристик  $C = [C_1, C_2, \dots, C_p]^T$ , якими наділений кожен індивід з  $I$ . Спостережні характеристики можуть бути як кількісними, так і якісними. Результат виміру  $i$ -ої характеристики  $I_j$  об'єкта позначимо символом  $x_{ij}$ , а вектор  $X_j = [x_{1j}, \dots, x_{pj}]$  розмірності  $p \times 1$  буде відповідати кожному ряду вимірів (для  $j$ -го індивіда). Таким чином, для множини індивідів  $I$  дослідник має множину векторів вимірів  $X = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$ , які описують множину  $I$ . Відзначимо, що множина  $X$  може бути представлена як  $n$  точок у  $p$ -вимірному евклідовому просторі  $E_p$ .

Нехай  $m$  – ціле число, яке менше за  $n$ . Тоді можна сформулювати задачу кластерного аналізу, яка полягає в тому, що на основі даних, які містить множина  $X$ , треба розбити множину об'єктів  $I$  на  $m$  кластерів (підмножин)  $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_m$  так, щоб кожний об'єкт  $I_j$ , який належав одній і тільки одній підмножині розбиття і щоб об'єкти, які належать одному і тому ж кластеру, були подібними, в той час як об'єкти, які належать різним кластерам, були різнорідними (неподібними) [6].

Розв'язком задачі кластерного аналізу є розбиття, яке задовольняє певному критерію оптимальності [4]. Цей критерій може бути представлений як деякий функціонал, який виражає рівні бажаності розбиття та групування. Даний функціонал часто називають цільовою функцією. Наприклад, як цільова функція може бути взята внутрішньогрупова сума квадратів відхилень:

$$W = \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2 = \sum_{j=1}^n x_j^2 - \frac{1}{n} \left( \sum_{j=1}^n x_j \right)^2 \quad (1)$$

де  $x_j$  – являє собою виміри  $j$ -го об'єкта.

Для розв'язання задачі кластерного аналізу необхідно визначити поняття подібності та неоднорідності.

Зрозуміло, що  $i$ -й та  $j$ -й об'єкти попадали б в один кластер, коли відстань (віддаленість) між точками  $X_i$  та  $X_j$  була б достатньо маленькою та попадали б до різних кластерів, коли ця відстань була б достатньо великою. Таким чином, попадання в один або різні кластери об'єктів визначається поняттям відстані між  $X_i$  та  $X_j$  з  $E_p$ , де  $E_p$  –  $p$ -вимірний евклідовий простір. Невід'ємна функція  $d(X_i, X_j)$  називається функцією відстані (метрикою), якщо:

$$d(X_i, X_j) \geq 0, \text{ для всіх } X_i \text{ та } X_j \in E_p$$

$$d(X_i, X_j) = 0, \text{ тоді і тільки тоді, коли } X_i = X_j$$

$$d(X_i, X_j) = d(X_j, X_i)$$

$$d(X_i, X_j) \leq d(X_i, X_k) + d(X_k, X_j),$$

де  $X_i, X_j$  та  $X_k$  – будь-які три вектори з  $E_p$  [4].

Значення  $d(X_i, X_j)$  для  $X_i$  та  $X_j$  називається відстанню між  $X_i$  та  $X_j$  і еквівалентна відстані між  $I_i$  та  $I_j$  відповідно вибраніми характеристиками  $C = [C_1, C_2, \dots, C_p]^T$ .

Найбільш вживаними є такі функції відстані:

$$\text{Евклідова відстань: } d_2(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^p (x_{ki} - x_{kj})^2 \right]^{1/2}$$

$$l_1\text{-норма: } d_1(X_i, X_j) = \sum_{k=1}^p |x_{ki} - x_{kj}|$$

$$\text{Сюпремум-норма: } d_\infty(X_i, X_j) = \sup_{k=1, p} \{ |x_{ki} - x_{kj}| \}$$

$$l_p\text{-норма: } d_p(X_i, X_j) = \left[ \sum_{k=1}^p |x_{ki} - x_{kj}|^p \right]^{1/p}$$

Евклідова метрика являється найбільш популярною. Метрика  $l_1$  найбільш легка для розрахунків. Сюпремум-норма легко розраховується і включає в себе процедуру впорядкування, а  $l_p$ -норма охоплює функції відстані 1, 2 та 3.

Нехай  $n$ -вимірів  $X_1, X_2, \dots, X_n$  представлені у вигляді матриці даних розміром  $p \times n$ :

$$x = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{p1} & x_{p2} & \dots & x_{pn} \end{pmatrix} = (X_1, X_2, \dots, X_n)$$

Тоді відстань між парами векторів  $X_i$  та  $X_j$  може бути представлена у вигляді симетричної матриці відстаней:

$$D = \begin{pmatrix} 0 & d_{12} & \dots & d_{1n} \\ d_{21} & 0 & \dots & d_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{n1} & d_{n2} & \dots & 0 \end{pmatrix}$$

Протилежним поняттям до відстані є поняття подібності між об'єктами  $I_i$  та  $I_j$ . Невід'ємна дійсна функція  $S(X_i, X_j) = S_{ij}$  називається мірою подібності, якщо:

$$0 \leq S(X_i, X_j) < 1, \text{ для } X_i \neq X_j$$

$$S(X_i, X_i) = 1$$

$$S(X_i, X_p) = S(X_p, X_i)$$

Пари значень мір подібності можна об'єднати в матрицю подібності:

$$S = \begin{pmatrix} 1 & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & 1 & \dots & s_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ s_{n1} & s_{n2} & \dots & 1 \end{pmatrix}$$

Величину називають коефіцієнтом подібності [1].

За способом розбиття на кластери алгоритми бувають двох типів: ієрархічні та неієрархічні. Класичні ієрархічні алгоритми працюють лише з категоріальними атрибутами, коли будується повне дерево вкладених кластерів. Тут поширені агломеративні методи побудови ієрархій кластерів – в них відбувається послідовне об'єднання вихідних об'єктів та відповідне зменшення числа кластерів. Ієрархічні алгоритми забезпечують порівняно високу якість кластеризації та не потребують попереднього встановлення кількості кластерів [2]. Більшість з них мають складність  $O(n^2)$ .

Неієрархічні алгоритми базуються на оптимізації деякої цільової функції, яка визначає оптимальне в деякому сенсі розбиття множини об'єктів на кластери. До цієї групи відносяться алгоритми сімейства  $k$ -середніх ( $k$ -means, fuzzy-means, Густафсон – Кесселя), які як цільову функцію використовують суму квадратів зважених відхилень координат об'єктів від центрів шуканих кластерів. Кластери шукаються сферичної або еліпсоїдної форми. Зупинимось детальніше на методі  $k$ -means [2].

Метод  $k$ -середніх базується на мінімізації суми квадратів відстаней між кожним елементом початкових даних та цен-

тром його кластера, тобто функції  $J = \sum_{k=1}^M \sum_{i=1}^N d^2(x_i, c_k)$ ,

$x_i \in X$  – об'єкт кластеризації (точка),  $c_j \in C$  – центр кластера (центроїд).

На момент старту алгоритму має бути відомим число  $M$  (кількість кластерів). Вибір числа  $M$  може базуватися на результатах попередніх досліджень, теоретичних міркувань або інтуїції [7].

Опис алгоритму. Першочергове розподілення об'єктів по кластерах. Обираються  $M$  точок. На першому кроці ці точки

вважаються центрами кластерів. Вибір початкових центроїдів може проводитися шляхом підбору спостережень для максимізації початкової відстані, випадковим вибором спостережень або вибором перших спостережень [4].

Ітеративний розподіл об'єктів по кластерах. Об'єкти розподіляються по кластерах шляхом розрахунку відстані від об'єкту до центрів кластерів та вибору найменшого.

Коли всі об'єкти розподілені по кластерах, заново розраховуються їх центри.

$$c_j = \frac{\sum_{i=1}^L x_i}{L}, x_i \in C_j, L - \text{обсяг кластеру.}$$

Якщо  $c_j = c_{j-1}$ , то це означає, що кластерні центри стабілізувались і відповідно розподіл закінчено. Інакше повертаємось до кроку 1.

Важким є вибір числа кластерів. У випадку, коли припущень немає, зазвичай роблять декілька спроб, порівнюючи результати. Після отримання результатів кластерного аналізу методом  $k$ -середніх слід перевірити правильність кластеризації (тобто оцінити, наскільки кластери відрізняються один від одного). Для цього розраховуються середні значення для кожного кластеру. За умов гарної кластеризації мають бути отримані досить різні середні значення для всіх вимірів або хоча б для більшої частини [5].

Основні переваги алгоритму  $k$ -середніх:

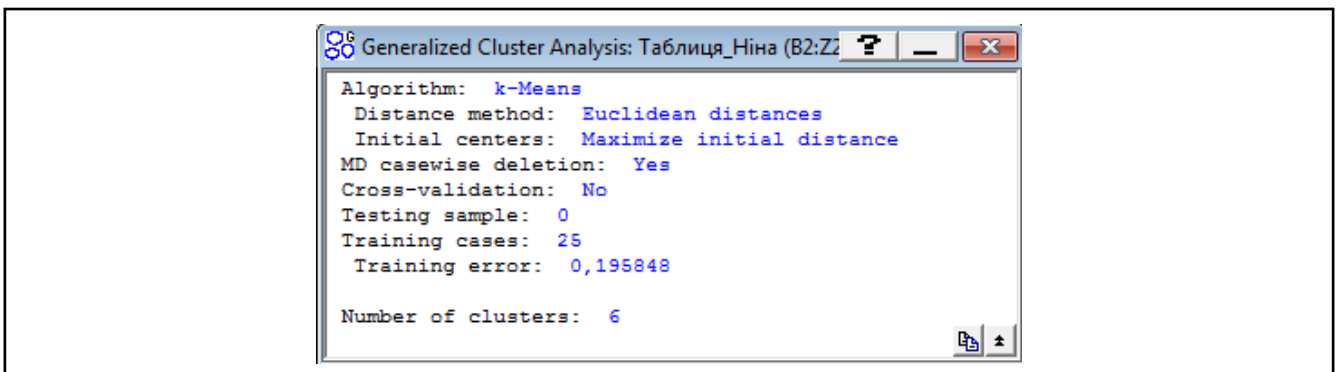
- простота використання;
- швидкість використання;
- зрозумілість та прозорість алгоритму.

Недоліки методу:

– значна чутливість до викидів, які можуть спотворювати середне;

- може повільно працювати на великих базах даних [6].

Для кластеризації областей України в роботі використовується база даних, розроблена автором на основі даних Державного комітету статистики. Всі розрахунки проводилися за допомогою комп'ютерної програми обробки статистичних даних Statistica, програми для роботи з самоорганізованими картами ViscoverySOMine 5.2 та програми для створення й обробки електронних таблиць Microsoft Excel.



#### Результати кластеризації

\* Джерело: власні розрахунки автора.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для проведення результатів кластеризації за допомогою самоорганізованих карт Кохонена проведемо додаткову кластеризацію методом k-середніх. Для цього скористаємося командами меню Data Mining – Generalized EM & k-Means Cluster Analysis.

За основу обиралася кількість кластерів (6), яку «запропонувала» програма ViscoverySOMine 5.2. Алгоритм був запрограмований на 50 ітерацій з максимізацією початкових відстаней, які розраховувались як Евклідові. Вікно з результатами розташоване на рисунку.

Щоб охарактеризувати отримані кластери, наведемо статистику середніх величин по кластерах (табл. 1).

**Кластер 1.** До його складу входять дві області – Одеська та Хмельницька. Характерною особливістю даного кластеру є найнижчий середній обсяг використання вугілля. Проте регіони цього кластеру знаходяться на другому місці за споживанням електроенергії. Стосовно результатів використання природного газу та нафти можна сказати, що вони є низькими.

**Кластер 2** представлений трьома областями: Львівською, Полтавською та Харківською. Середнє споживання нафти та нафтопродуктів становить 0,193 млн. т умовного палива (т.у.п.), що є другим результатом. Обсяги використаної електроенергії одні з найнижчих серед кластерів.

**Кластер 3.** Його обсяг є одним з найбільших і включає вісім елементів. Це такі області, як Вінницька, Волинська, Запорізька, Сумська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська та АР Крим. Середні обсяги споживання вугілля є четвертими (0,701 млн. т.у.п.) серед кластерів. Знаходиться на передостанньому місці в рейтингу використання природного га-

зу і нафти та нафтопродуктів. Характерним є третій за розмірами показник витраченої електроенергії.

**Кластер 4** має однаковий розмір з другим кластером, який включає Дніпропетровську, Київську та Луганську області. Характеризується найвищим середнім обсягом використання нафти та нафтопродуктів (3,632 млн. т.у.п.). Займає другу позицію у споживанні вугілля та природного газу та третю – в електроенергії.

**Кластер 5.** Його представником є Донецька область. Кластер є лідером за показниками спожитого вугілля, природного газу та електроенергії. Займає четверту сходинку у використанні нафти та нафтопродуктів.

**Кластер 6.** Містить такі області: Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська і Херсонська. Вони в середньому споживають найменше електроенергії, природного газу, сирої нафти та нафтопродуктів. Показник використаного вугілля становить 0,344 млн. т.у.п., що є п'ятим результатом.

Щоб перевірити якість кластеризації (однією з її характеристик є висока різниця середніх значень величин по кожному кластеру), необхідно провести дисперсійний аналіз отриманих кластерів.

Як видно з табл. 3 усі значення  $p < 0,05$ , тобто з ймовірністю 95% ми можемо стверджувати про значну різницю між кластерами.

Застосуємо алгоритм кластеризації для 23 регіонів, включивши ті, що мають яскраво виражені особливості, та припустивши, що число кластерів дорівнює 7. Результати кластеризації продемонструємо за допомогою таблиці середніх значень (табл. 3).

**Таблиця 1. Середні значення змінних**

Кластер	1	2	3	4	5	6
Вугілля	0,198	1,072	0,701	5,354	22,462	0,345
Нафта та нафтопродукти	1,709	2,649	0,446	3,632	1,273	0,405
Газ природний	2,126	3,353	1,569	6,360	8,355	1,219
Електроенергія	0,579	0,193	0,355	0,446	0,612	0,146
Число елементів	2	3	8	3	1	8
Частота, %	8	12	32	12	4	32

\* Джерело: власні розрахунки авторів.

**Таблиця 2. Результати дисперсійного аналізу кластерів**

Case names	Between	df	Within	df	F	p value
Вугілля	596,9393	5	38,44750	19	58,99914	0,000000
Нафта та нафтопродукти	69,7768	5	37,08297	19	7,15023	0,000648
Газ природний	262,9582	5	18,26669	19	54,70291	0,000000
Електроенергія	2,6228	5	0,14346	19	69,47327	0,000000

\* Джерело: власні розрахунки авторів.

**Таблиця 3. Середні величини по кластерах**

Кластер	1	2	3	4	5	6	7
Вугілля	0,218	1,659	0,052	0,030	0,056	3,810	1,849
Нафта та нафтопродукти	1,12	0,542	0,293	5,811	0,364	4,776	0,940
Газ природний	1,80	2,251	0,941	2,980	1,098	6,044	3,045
Електроенергія	0,502	0,353	0,309	0,213	0,135	0,541	0,193
Кількість елементів	4	3	3	1	7	2	3
Частота, %	17,391	13,043	13,043	4,347	30,434	8,695	13,04

\* Джерело: власні розрахунки авторів.

Таблиця 4. Значення характеристик дисперсійного аналізу кластерів

Casenames	Between	df	Within	df	F	p value
Вугілля	46,9309	6	13,82675	16	9,05122	0,000206
Нафта та нафтопродукти	87,9483	6	15,49484	16	15,13594	0,000009
Газ природний	147,0427	6	15,93671	16	24,60444	0,000000
Електроенергія	2,2462	6	0,09101	16	65,81740	0,000000

\* Джерело: власні розрахунки авторів.

**Кластер 1.** Посідає друге місце за обсягом та включає такі чотири області: АР Крим, Одеська, Хмельницька і Чернігівська. Середні обсяги споживання регіонів даної групи знаходяться на другій позиції з-поміж кластерів. Витрати вугілля та природного газу порівняно низькі.

**Кластер 2** містить три регіони: Вінницьку, Запорізьку та Черкаську області. Споживання вугілля та електроенергії становить 1,659 та 0,354 млн. т.у.п. відповідно, що є третім результатом. Використання нафти та нафтопродуктів знаходиться на низькому рівні.

**Кластер 3.** Його представники: Волинська, Сумська та Чернівецька області. Його особливістю є самий низький обсяг витрат природного газу (0,941 млн. т.у.п.). Також середнє споживання вугілля регіонами даного кластеру демонструє шостий результат.

**Кластер 4** представляє лише з одна Полтавська область. Витрати вугілля даного кластеру є найнижчими поряд із найбільшим споживанням нафти та нафтопродуктів (5,811 млн. т.у.п.).

**Кластер 5.** Є найбільшим за розмірами і містить такі сім областей: Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська. Середнє споживання електроенергії регіонами даного кластеру найнижче. Показники витрат вугілля, природного газу і нафти є досить низькими.

**Кластер 6** представлений Київською та Луганською областями. Особливість цього кластеру полягає у найвищому серед кластерів середніх обсягів споживання вугілля, електроенергії і природного газу. Показник використання нафти та нафтопродуктів знаходиться на другому місці.

**Кластер 7** представлений трьома регіонами: Івано-Франківська, Львівська та Харківська області. Він є другим за обсягами споживання вугілля та на шостому місці через використання електроенергії.

Щоб бути впевненим, як кластеризацію проведемо дисперсійний аналіз, результати якого подамо у вигляді таблиці (табл. 4).

Оскільки всі значення  $p < 0,05$ , то з ймовірністю 95% ми можемо стверджувати про значну різницю між кластерами, а отже кластеризація є якісною.

### Висновки

Кластерний аналіз застосовується для розбиття заданої вибірки об'єктів на підмножини, які називаються кластерами, так, щоб кожний кластер складався з подібних об'єктів, а об'єкти різних кластерів істотно відрізнялися.

Метод k-середніх базується на мінімізації суми квадратів відстаней між кожним елементом початкових даних та центром його кластера. На момент старту алгоритму має бути відомим число кластерів, вибір якого може спиратися на результати попередніх досліджень, теоретичних міркувань або інтуїції.

Кластеризація методом k-середніх із використанням спочатку шостого, а потім відповідно сьомого кластерів, дала різний кількісний, а отже якісний склад кластерів, отриманих за допомогою карт Кохонена. Дисперсійний аналіз кластерів вказав на істотну різницю між ними.

### Список використаних джерел

1. Дюран Б.Д. Кластерный анализ [Текст] / Б.Д. Дюран. Пер. с англ. Е.З. Демиденко. Под ред. А.Я. Боярского. Предисловие А.Я. Боярского. М., «Статистика», 1977. – 128 с.
2. Ежов А.А. Нейрокомпьютинг и его применение в экономике и бизнесе [Текст] / А.А. Ежов, С.А. Шумский. – М.: МИФИ.
3. Кравец Т.В., Кузнецов Г.М. Рейтингове оцінювання діяльності підприємств за допомогою модифікованого методу кластеризації // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 173–180.
4. Погрішук Б.В. Кластеризація регіонів за показниками інноваційно-інвестиційної діяльності зерно продуктового підкомплексу України [Текст] / Б.В. Погрішук. – 2010. – С. 34–45.
5. Сайт. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.base-group.ru>
6. Сайт. [Електрон. ресурс]: <http://itnews.com.ua>
7. Сайт [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://wiki.auditory.ru>

# Формування системи регіонального стратегічного управління: теоретико-методичний аспект<sup>1</sup>

У статті розглядаються питання щодо формування системи регіонального стратегічного управління в державі в теоретичному та методичному аспектах. У процесі дослідження використано методи наукового аналізу та синтезу, системний та комплексний підхід. Запропоновано систему регіонального стратегічного управління в державі на сучасному етапі економічного розвитку.

**Ключові слова:** регіон, стратегія, система, системний підхід, регіональне стратегічне управління, фаза процесу.

В статье рассматриваются теоретико-методические вопросы относительно формирования системы регионального стратегического управления в государстве. В процессе исследования использованы методы научного анализа и синтеза, системный и комплексный подходы. Предложена система регионального стратегического управления в государстве на современном этапе экономического развития.

**Ключевые слова:** регион, стратегия, система, системный подход, региональное стратегическое управление, фаза процесса.

This article examines the theoretical and methodological questions of formation of regional strategic management system in the state. The methods of scientific analysis and synthesis, systems and comprehensive approaches are used during this research. The system of regional strategic management in the country is proposed at the present stage of economic development.

**Keywords:** region, strategy, system, systems approach, the regional strategic management, phase of the process.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах політичної нестабільності, подолання наслідків першої хвилі глобальної фінансово-економічної кризи періоду 2008–2009 років, зменшення темпів економічного розвитку національної економіки, збільшення диспропорційності соціально-економічного зростання регіонів України необхідно швидко та адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економіки країни з метою пошуку оптимальних шляхів виходу України із складної соціально-економічної ситуації останніх років. Тому, на нашу думку, проблеми формування та впровадження дієвої системи регіонального стратегічного управління в практику управлінської діяльності в Україні є дуже актуальними і потребують спільних зусиль з боку органів державної регіональної влади, бізнес-структур та суспільства щодо їх вирішення.

Насамперед зазначимо, що проблемам теорії і практики стратегічного управління регіональним розвитком останніми роками з боку органів державної влади в Україні приділяється багато уваги. Так, зокрема, важливим кроком вдосконалення державного регулювання в Україні було прийняття Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки. «Шляхом європейської інтеграції» (схвалена Указом Президента України від 28.04.2004 №493/2004) та Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року (затверджена постановою КМУ від 21.07.2006 №1001), відповідно до цього на регіональному рівні в ряді регіонів України були прийняті або розробляються Стратегії регіонального розвитку областей та Стратегії економічного та соціального розвитку областей на довгострокову перспективу. Таким чином, як відмічає Д. Ісаченко у своїй статті, стратегічне планування розвитку регіонів є важливим інструментом державного регулювання, що допомагає підтримувати необхідні економічні пропорції, забезпечує узгоджене цілеспрямоване функціонування всіх ланок господарської системи суспільства [1, с. 24].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Слід зазначити, що сьогодні актуальним проблемам теорії та практики стратегічного управління регіональним економічним розвитком присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Насамперед зазначимо, що розв'язання проблем теоретико-методологічних основ стратегічного планування та управління на мікроекономічному та макроекономічному рівнях було започатковано в працях провідних зарубіжних вчених із дальнього зарубіжжя, а саме: Ф. Абрамс, І. Ансофф, П. Друкер, Б. Карлоф, Дж. Куїнн, Г. Мінцберг, М. Портер, Г. Саймон, А. Стрикленд, А. Томпсон, Г. Штейнер, К. Ендрюс та інші. Серед вітчизняних вчених, які присвятили свої роботи проблемам стратегічного управління на макrorівні і на регіональному рівні, можна виділити, зокрема, таких як В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, Ю. Орловська, Д. Ісаченко, С. Козловський, Б. Корецький, О. Крайник, Т. Мамрош, О. Черевко, Л. Чернюк, М. Фащевський, Л. Федулова та інші. Серед зарубіжних вчених із ближнього зарубіжжя можна назвати провідних вчених, зокрема російських, які розв'язували питання теорії і практики стратегічного управління у своїх працях, зокрема А. Гран-

<sup>1</sup> Стаття підготовлена в рамках виконання НДР відомчої теми «Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України», Недержавної реєстрації 0111U009105.

берг, Д. Львов, М. Абакаров, В. Белоусов, В. Селіверстов, В. Гневко, Є. Рохчин, А. Гапоненко, А. Єгоршин, Б. Преображенський, М. Кривошеєва, А. Сергейчук, Н. Баннікова, О. Рожков, С. Маковкіна, С. Галачієва, А. Гапоненко, А. Демьяненко та інші.

У публікаціях зазначених авторів досліджуються проблеми та підходи щодо стратегічного планування економічного розвитку регіонів, теоретико-методологічні аспекти регіонального стратегічного управління в сучасних умовах господарювання, практичні аспекти регіонального стратегічного управління на обласному та муніципальному рівнях, зокрема здійснюється аналіз та оцінка регіональних стратегій розвитку, опрацьовуються територіальні аспекти регіонального стратегічного управління. Разом із цим слід зазначити, що переважна кількість досліджень та публікацій з питань регіонального стратегічного управління та планування як в Україні, так і за кордоном присвячені прикладним розробкам у цій сфері управлінської діяльності, носить описовий характер щодо досвіду формування та реалізації конкретного стратегічного документу на регіональному рівні, також існують деякі неточності у використанні понятійного апарату у сфері регіонального стратегічного управління. Проте недостатньо дослідженими, на нашу думку, залишаються питання теоретико-методологічного характеру щодо формування та розвитку системи регіонального стратегічного управління та контролю за виконанням регіональних стратегій розвитку на обласному та муніципальному рівні на основі використання системного та комплексного підходів щодо об'єкту дослідження.

До того ж слушною є теза С. Козловського, який зазначає, що загальна тенденція у розвитку стратегічного управління на сучасному етапі полягає в переході від управлінської функції «планування» до управлінської функції «організація» [2, с. 29]. Все це обумовило необхідність проведення даного часткового комплексного та системного дослідження теоретико-методичних аспектів формування системи регіонального стратегічного управління.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності та ознак системи стратегічного регіонального управління економічним розвитком в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави. З метою реалізації поставленої мети в статті необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити та уточнити сутність терміну «регіональне стратегічне управління» в контексті управління економічним розвитком регіону в сучасних умовах господарювання;
- визначити ознаки системи регіонального стратегічного управління та виокремити складові елементи системи регіонального стратегічного управління;
- визначити зв'язок між елементами системи регіонального стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону;
- виявити основні проблеми формування системи регіонального стратегічного управління в Україні.

Розглянемо сутність основного понятійного апарату, який характеризує систему регіонального стратегічного управління економічним розвитком, визначимо основні складові елементи системи регіонального стратегічного управління на сучасному етапі розвитку економіки України в умовах подолання наслідків кризового періоду 2008–2009 років та посилення диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів України у 2011 році.

**Виклад основного матеріалу.** Соціально-економічний розвиток регіонів України визначається в значній мірі рівнем розвитку продуктивних сил суспільства, які розміщені на даній території та ефективною територіальною організацією виробництва в регіонах. Це, у свою чергу, передбачає врахування на регіональному рівні всієї сукупності факторів соціально-економічного розвитку, а саме: економічних, політичних, соціальних, науково-технічних, природно-географічних, що потребує, відповідно, використання нових підходів та методів щодо управління регіональним розвитком. Завдяки цьому особливу актуальність набуває використання методів стратегічного управління на регіональному рівні господарювання в контексті розгляду стратегічного планування територіального розвитку на сучасному етапі як одного із важливих інструментів державної регіональної політики.

Спочатку коротко розглянемо систему стратегічного управління на рівні підприємства, тобто на мікроекономічному рівні господарювання. Як відомо, стратегічне управління представляє собою одну з підсистем менеджменту організацій, яка передбачає виконання великої кількості завдань стосовно стратегічного аналізу, розробки, реалізації та контролю за ходом реалізації стратегії організації [3, с. 34–37]. Зазначимо, що термін «стратегія» увійшов до управлінської термінології й ще у 50-х роках минулого століття в США, коли гостро встала проблема своєчасної реакції на раптові зміни у зовнішньому (ринковому) середовищі організації. Насамперед відмітимо, що термін «стратегія» – від грецького слова *strategia* (*stratos* – військо та *ago* – веду) – застосовувався виключно у військовій практиці та визначалось як «наука та мистецтво розгорнення військ до бою» [4, с. 23; 5, с. 9].

Зупинимося коротко на основних підходах до визначення терміну «стратегія» у сфері управлінської діяльності, зокрема [4, с. 23–24]:

1. «Стратегія – цілеспрямовані рішення, які визначають і розкривають цілі компанії; приводять до розроблення принципів планів і політик організації, які спрямовані на досягнення цілей; визначають рамки ділової активності компанії і тип людської та економічної організації; визначають природу економічного та неекономічного вкладу, який компанія намагається зробити задля своїх власників, працівників, клієнтів і громадськості (К. Андрюс)».

2. «Стратегія – це спосіб поведінки або план, який інтегрує основні цілі організації, норми та дії в єдине ціле, допомагає спрямовувати та розміщувати ресурси унікальним чином, який заснований на відносних внутрішніх перевагах і недо-

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ліках організації, очікуваних змінах в оточенні та пов'язаних з ними діями конкурентів (Дж.Б. Куїнн)».

3. «Стратегія – план управління фірмою, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб та досягнення визначених цілей».

4. «Стратегія – встановлення основних довгострокових цілей і намірів організації, а також напрямку дій і ресурсів, які необхідні для досягнення цілей (А. Чандлер)».

5. «Стратегія – узагальнена модель дій, які необхідні для досягнення встановлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії (Б. Карлоф)».

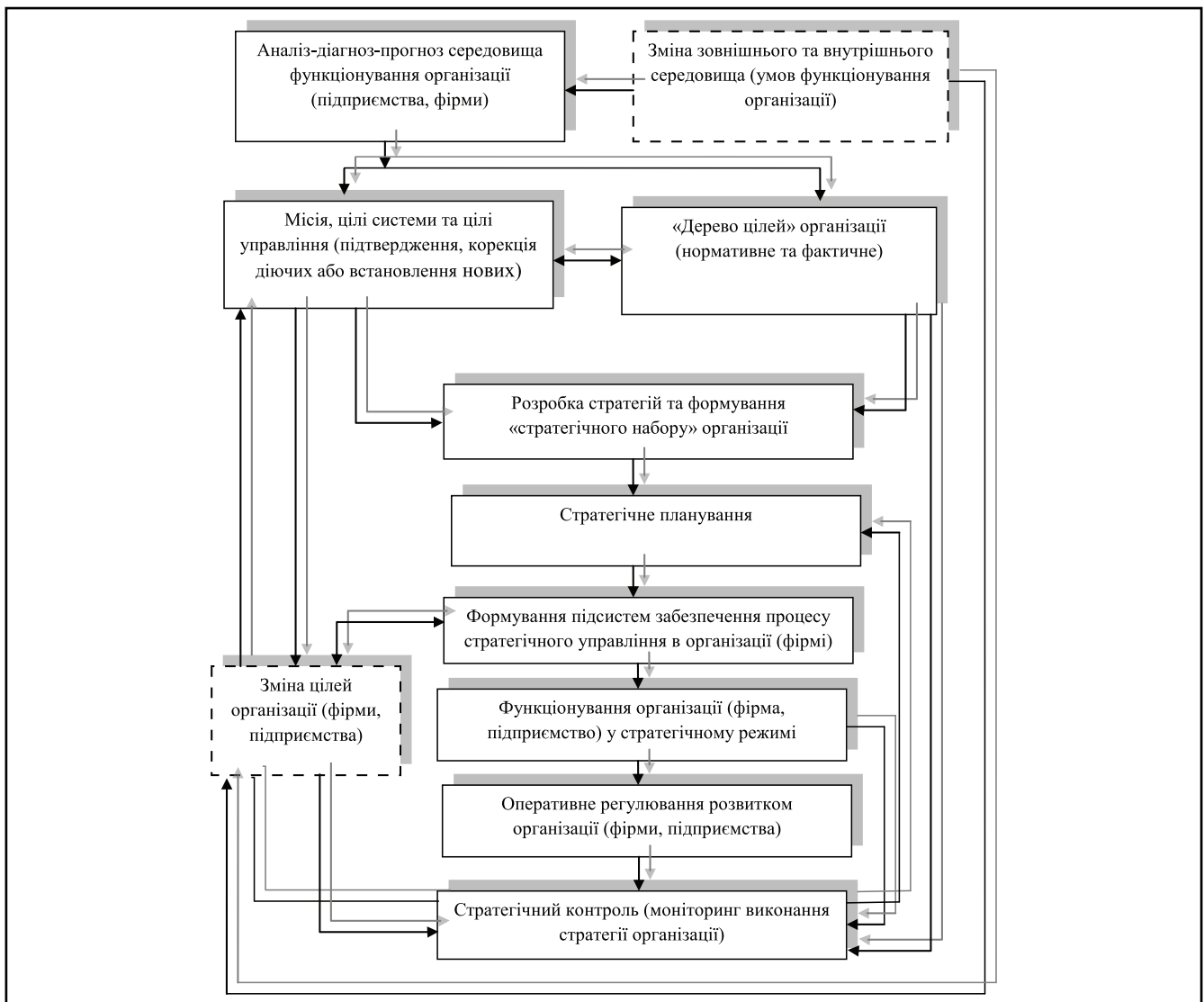
6. «Стратегія – комплексний план, сформований для здійснення місії організації та досягнення її цілей (А. Мескон)».

Отже, узагальнюючи все вище сказане, можна стверджувати, що стратегія – це довгостроковий якісно та кількісно визначений вектор розвитку організації у перспективі, спрямований на закріплення її позиції на ринку серед конкурентів, максимальне задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених стратегічних цілей організації. Разом із

цим зазначимо, що єдиного та простого визначення терміну «стратегія» в теорії управління економічним розвитком не існує. Основним призначенням стратегії є спрямування зусиль усіх працівників підрозділів організації (фірми, підприємства) на оптимальне вирішення конкретних завдань для виконання місії та досягнення стратегічних цілей організації.

Схематично процес стратегічного управління економічним розвитком в організації (фірмі) можна представити у вигляді послідовних дій (взаємозалежних управлінських процесів) з урахуванням сукупності факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища організації (фірми, підприємства), що відображено на рис. 1.

Наведена на рис. 1 схема свідчить про те, що модель процесу стратегічного управління на рівні організації (фірми, підприємства) складається з таких послідовних взаємозалежних управлінських процесів, а саме: аналіз-діагноз-прогноз зовнішнього середовища функціонування організації (фірми), зокрема виявляються позитивні та негативні фактори впливу на економічний розвиток організації; визначення місії організації



**Рисунок 1. Схема процесу стратегічного управління в організації (фірмі)**

Джерело: складено на основі узагальнення праць 3, 4.

на довгострокову перспективу та формулювання відповідних стратегічних цілей організації; формування нормативного та фактичного «дерева цілей» організації на довгострокову перспективу; розроблення стратегій та формування «стратегічного набору» організації; стратегічне планування; формування підсистем забезпечення процесу стратегічного управління в організації (фірмі); функціонування організації (фірми) у стратегічному режимі; оперативне регулювання розвитком організації (фірми); стратегічний контроль, зокрема моніторинг виконання стратегії організації у відповідності до встановлених критеріїв (показників ефективності реалізації стратегії). До того ж зазначимо, що дана модель передбачає систематичне врахування зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування організації, тобто актуалізацію стратегії розвитку фірми.

Таким чином, процес стратегічного управління в організації представляє собою складний процес послідовних дій та кроків з боку керівництва та співробітників підрозділів організації (фірми) направлених на виконання місії організації та досягнення стратегічних цілей у довгостроковій перспективі. Отже, об'єктом стратегічного управління на мікроекономічному рівні виступає власне сама організація (фірма, підприємство). Відповідно до цього в організації планують необхідний обсяг грошових витрат та витрат часу керівництва організації на власне процес формування (розробки) та реалізації стратегії розвитку організації у довгостроковій перспективі на конкурентному ринку.

Розглянувши коротко теоретичні аспекти процесу стратегічного управління в організації (фірмі), перейдемо до вивчення теоретико-методичних аспектів цього процесу на регіональному рівні, зокрема на рівні областей України. Найсамперед зазначимо, що під терміном «регіон» ми розуміємо «територію країни, яка відрізняється від інших територій за рядом ознак і характеризується певною цілісністю та взаємопов'язаністю її складових елементів». Так, у нашому дослідженні термін «регіон» ми розуміємо як «найбільша адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, яка має виборну владу, юридичну незалежність та власний бюджет». Тобто в умовах України ми розуміємо, що це стосується рівня областей та Автономної Республіки Крим [6, с. 212–213].

Сталий соціально-економічний розвиток регіонів (областей) України на сучасному етапі розвитку національної економіки в значній мірі залежить від достатнього обсягу інвестування реального сектору регіональних економік за рахунок різних джерел фінансування. Інвестиційна привабливість регіонів (областей) визначається сукупністю позитивних та негативних факторів, які сприяють притоку чи відтоку капіталу з регіону в залежності від дії того чи іншого фактору впливу. Слід зазначити, що однією із передумов залучення інвестицій в економіку регіонів є наявність у місцевої влади чіткого бачення перспектив розвитку регіону, тобто наявність системи виважених стратегічних документів, які виз-

начають вектори соціально-економічного розвитку регіонів на довгострокову та середньострокову перспективу, а саме: концепція розвитку економіки регіону, стратегія економічного та соціального розвитку регіону та програма соціально-економічного розвитку регіону на найближчі роки. Наявність таких документів стратегічного характеру в арсеналі інструментів місцевої влади стосовно державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів забезпечує довіру з боку стратегічних інвесторів до місцевої влади та бізнес-структур у регіонах країни.

Слід зазначити, що застосування системного підходу щодо дослідження та оцінки формування системи регіонального стратегічного управління передбачає дослідження об'єкта як цілісної сукупності складових його підсистем, елементів, властивостей та зв'язків у рамках об'єкта дослідження, а також між об'єктом та зовнішнім середовищем. Тобто система характеризується ієрархічністю та динамічним характером внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Отже, виходячи із позицій системного підходу до розкриття сутності терміна «регіональне стратегічне управління» розглянемо ряд визначень деяких дослідників цього процесу, зокрема:

– «стратегічне управління полягає в обґрунтуванні й розробці стратегії розвитку регіональної соціально-економічної системи, визначенні її кількісних характеристик і управлінні процесом її реалізації» [2, с. 38]; Також слід зазначити, що, на думку С. Козловського, «регіональне стратегічне управління спрямоване на досягнення поставлених цілей в умовах нестабільного, конкурентного, ринкового середовища, що включає діагностичний аналіз стану регіону, стратегічне планування і реалізацію обраної стратегії» [2, с. 31];

– «в сучасних політико-економічних умовах сутність стратегічного регіонального управління полягає у цілеспрямованій діяльності усіх зацікавлених суб'єктів управління та господарювання під керівництвом органів влади і управління регіону щодо досягнення намічених рубежів його розвитку на основі ефективної адаптації до параметрів середовища, що змінюється» [7, с. 103]; (перекл. авт.);

– «регіональне стратегічне управління – заснована на стратегічному плануванні діяльність органів державної влади регіону із залученням інститутів громадянського суспільства та бізнес-структур, яка враховує зовнішні та внутрішні інституціональні умови та обмеження, та направлена на виконання основної місії, досягнення стратегічних цілей та вирішення задач сталого соціально-економічного розвитку регіону та закріплення його людського потенціалу і посилення ролі в системі національної та світової економіки» [8, с. 14]; (перекл. авт.).

Таким чином, об'єктом управління на основі стратегічного підходу на регіональному рівні виступає регіон, а саме регіональна соціально-економічна система. Регіональне стратегічне управління може здійснюватися на різних рівнях управлінської ієрархії – регіональному (обласному) та муніципальному (місто) рівнях. Разом із цим слід зазначити, що

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

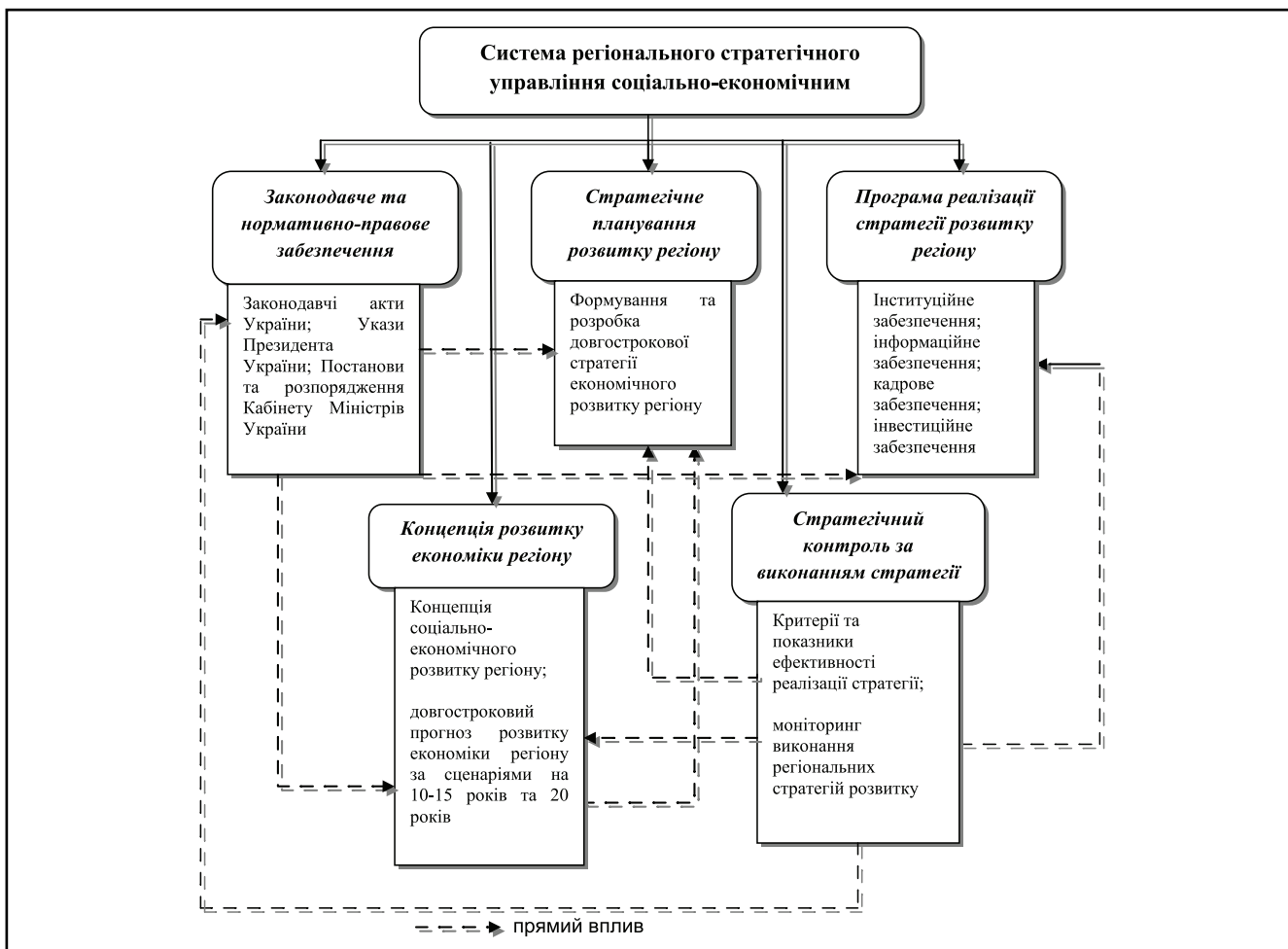
кожна довгострокова стратегія розвитку певного регіону (область, місто) має кореспондуватися із загальнонаціональною стратегією соціально-економічного розвитку держави на довгострокову перспективу.

Відповідно до цього необхідно, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку формувати систему регіонального стратегічного управління соціально-економічним розвитком в державі, яка передбачає формування та розвиток відповідних складових елементів в єдиній системі стратегічного управління регіональним розвитком із визначенням зв'язків між цими складовими елементами системи, а також з врахуванням зв'язків системи в цілому із зовнішнім середовищем на основі застосування комплексного та системного підходів. Пропонується така можлива система регіонального стратегічного управління соціально-економічним розвитком в державі (рис. 2).

Як свідчать дані схеми, наведені на рис. 2, система регіонального стратегічного управління соціально-економічним розвитком включає такі складові елементи, а саме: 1) законодавче та нормативно-правове забезпечення; 2) концепцію розвитку економіки регіону; 3) стратегічне планування розвитку економіки регіону; 4) програму реалізації стратегії розвитку регіону на найближчі роки; 5) стратегічний контроль за

виконанням стратегії розвитку економіки регіону. Названі вище складові елементи системи регіонального стратегічного управління перебувають у тісному взаємозв'язку між собою та, відповідно, впливають на стан системи в цілому. Тому необхідно розглянути кожний складовий елемент системи регіонального стратегічного управління окремо та у взаємозв'язку з іншими елементами зазначеної системи.

Так, базовим елементом системи є законодавче та нормативно-правове забезпечення процесу регіонального стратегічного управління в державі. Законодавче поле впливає на кожний елемент системи і, як наслідок, на функціонування системи в цілому. До законодавчого та нормативно-правового забезпечення регіонального стратегічного управління в державі відносяться такі правові документи, а саме: закони України, укази Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України та інші нормативно-правові документи. Слід зазначити, що в Україні на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави постійно нарощується законодавча та нормативно-правова база регіонального розвитку. Так, необхідність формування та впровадження системи регіонального стратегічного управління та планування в Україні обумовила розробку та прийняття ряду законодавчих та нормативно-правових



**Рисунок 2. Взаємозв'язок складових елементів системи регіонального стратегічного управління**

Джерело: складено автором.

актів, прийнятих Верховною Радою, а саме: Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 №2250-IV; Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 №280/97-ВР; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 №1001; постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди» від 23.05.2007 №751; наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку від 27.07.2002 №224»; Наказ Президента України «Про концепцію державної регіональної політики» від 25.05.2001 №341/2001; «Схеми розвитку та розміщення продуктивних сил областей України до 2015 року», які розглянуті та затверджені обласними радами.

Наступним складовим елементом системи є концепція розвитку економіки регіону, яка передбачає формулювання бачення довгострокового розвитку регіону з урахуванням багатьох факторів соціально-економічного розвитку території. До складу цього елемента можна віднести безпосередньо концепцію соціально-економічного розвитку регіону на довгострокову перспективу, а також довгостроковий прогноз розвитку економіки регіону на 10–15 років за сценаріями розвитку. В цих фундаментальних документах закладаються основні параметри та індикатори соціально-економічного розвитку регіонів держави на довгострокову перспективу та визначаються цілі та шляхи досягнення цих цілей соціально-економічного розвитку.

Головним та системоутворюючим елементом системи регіонального стратегічного управління виступає безпосередньо стратегічне планування економічного розвитку регіонів. Цей елемент системи регіонального стратегічного управління передбачає процес формування та розробки довгострокової стратегії розвитку економіки регіону з урахуванням усієї сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища економіки регіону. Зазначимо, що процес формування стратегії економічного розвитку регіону на довгострокову перспективу займає багато часу та грошових витрат із боку органів державної регіональної влади та органів місцевого самоврядування.

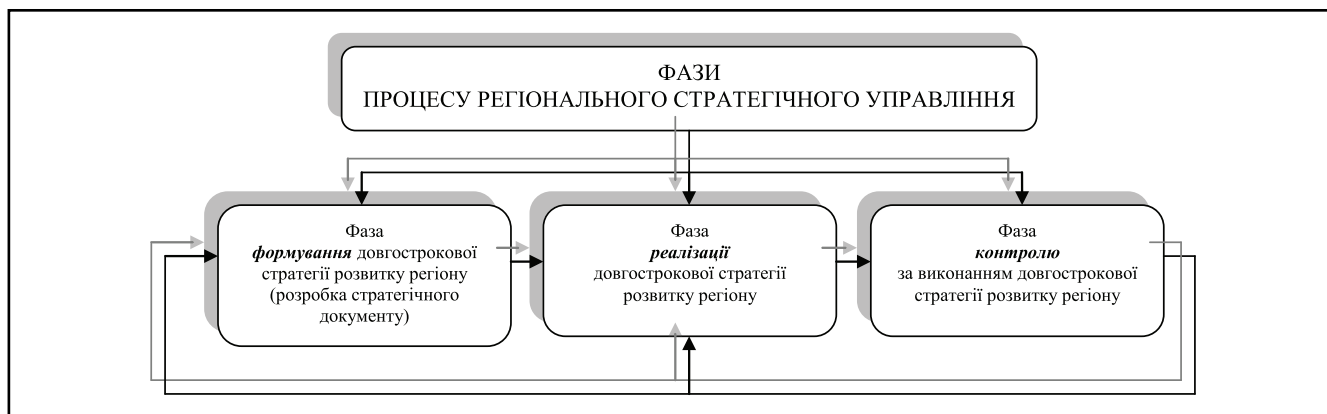
Ключовим елементом системи регіонального стратегічного управління, на нашу думку, виступає програма реалізації стратегії розвитку регіону на найближчі роки. Так, наприклад, це має бути Програма соціально-економічного розвитку регіону на середньострокову (на 3–5 років) та короткострокову (до одного року) перспективу. Зазначимо, що програма реалізації стратегії розвитку регіону передбачає інституційне забезпечення (розвиток інституцій), інформаційне забезпечення та кадрове забезпечення процесу реалізації стратегії розвитку економіки регіону на довгострокову перспективу. Відповідальними за реалізацію стратегії ро-

звитку економіки регіону згідно із законодавством України виступають регіональні органи державної влади, зокрема обласні державні адміністрації, обласні ради та органи місцевого самоврядування (муниципальний рівень).

Важливим елементом системи регіонального стратегічного управління, на нашу думку, виступає такий елемент системи як стратегічний контроль за виконанням стратегії розвитку економіки регіону на довгострокову перспективу. Цей елемент системи передбачає визначення критеріїв та показників ефективності реалізації стратегії розвитку економіки регіону та здійснення моніторингу виконання регіональних стратегій розвитку, що дозволить вчасно внести зміни у стратегію розвитку регіону з урахуванням динаміки розвитку зовнішнього середовища за останні роки. Цей елемент системи відповідає за те, наскільки ефективною являється на сучасному етапі розвитку розроблена стратегія економічного та соціального розвитку регіону на довгострокову перспективу на 10–15 років. Таким чином, здійснюється зворотній вплив (зворотний зв'язок) на систему регіонального стратегічного управління, виявляються недоліки в процесі формування та реалізації стратегії розвитку регіону та уточнюються основні показники та індикатори розвитку економіки регіону на сучасному етапі та у довгостроковій перспективі.

Розглянувши теоретико-методичні аспекти формування системи регіонального стратегічного управління в цілому та окремо кожні складові елементи цієї системи, перейдемо до розгляду фаз процесу регіонального стратегічного управління в державі. Так, процес регіонального стратегічного управління складається з трьох відповідних фаз (фаза формування, фаза реалізації, фаза контролю), які реалізуються послідовно в залежності від виконання державною регіональною владою управлінських функцій (рис. 3). Як свідчать дані схеми на рис. 3, перша фаза цього процесу – це фаза формування довгострокової стратегії економічного розвитку регіону, яка передбачає процес розробки стратегічного документу із залученням всіх зацікавлених сторін.

Друга фаза – це фаза реалізації довгострокової стратегії розвитку регіону, це за своєю сутністю адміністративне завдання, яке стоїть перед державною регіональною владою і потребує створення умов для ефективної реалізації стратегії економічного розвитку регіону та відповідне інвестиційне забезпечення щодо реалізації пріоритетних проектів в рамках виконання зазначеної стратегії економічного розвитку регіону. Третя фаза – це фаза контролю за виконанням довгострокової стратегії розвитку регіону з боку органів державної регіональної влади, яка передбачає здійснення моніторингу виконання стратегії економічного розвитку регіону та відповідне коригування стратегічного документу з урахуванням динаміки змін зовнішнього середовища. Завдяки повному та своєчасному проходженню кожної фази процесу регіонального стратегічного управління з боку органів державної регіональної влади, бізнес-структур та інститутів громадянського суспільства має забезпечуватися ефективний економічний



**Рисунок 3. Фазы процесу регіонального стратегічного управління**

*Джерело: складено автором.*

розвиток регіонів України в сучасних умовах глобальних та регіональних економічних викликів, змін зовнішнього та внутрішнього економічного середовища.

У процесі дослідження актуальних проблем у сфері регіонального стратегічного управління в Україні та за кордоном рядом дослідників було виявлено найбільш актуальні проблеми теоретичного та практичного характеру, серед яких, на нашу думку, до основних проблем формування системи регіонального стратегічного управління можна віднести такі [7, 9, 10]:

- проблема алгоритмізації процесу стратегічного управління регіональним розвитком (на обласному та муніципальному рівні);
- проблема кордонів адміністративних та соціально-економічних на території даної держави;
- проблема визначення горизонту планування (прогнозування) до 5 років, на 10–15 років та 20–25 років;
- проблема кадрового забезпечення процесу регіонального стратегічного управління на місцях («менеджери за посадами, але не за функціями»);
- проблема ментального (організаційного) характеру, тобто неможливо впровадити систему регіонального стратегічного управління в приказному порядку, це можливо здійснити лише одним шляхом – треба «виростити» систему регіонального стратегічного управління в сфері державного регулювання регіонального розвитку України.

Вирішення названих вище проблем стосовно формування системи регіонального стратегічного управління в Україні забезпечить поступове вдосконалення системи регіонального стратегічного управління в цілому та кожного з елементів системи зокрема. Передовсім необхідно вирішити питання методологічного характеру, пов'язані із формуванням та розробкою довгострокової стратегії розвитку регіону, зокрема що стосується проблеми алгоритмізації процесу стратегічного управління регіональним розвитком. По-друге, на нашу думку, необхідно підвищити рівень кадрового забезпечення процесу стратегічного управління на регіональному рівні, зокрема підвищити кваліфікацію фахівців в сфері регіонального стратегічного управління. По-третє, органам державної регіо-

нальної влади потрібно передбачати фінансові ресурси щодо фінансування пріоритетних інвестиційних проектів у рамках довгострокової стратегії розвитку регіону, зокрема на засадах державно-приватного партнерства.

### **Висновки**

За результатами даного часткового дослідження теоретико-методичних аспектів формування та впровадження системи регіонального стратегічного управління в Україні можна зробити ряд висновків, а саме:

- 1) процес формування та розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіону є складним науково-прикладним завданням, яке можливо вирішити за принципом синергії, тобто спільними зусиллями керівництва регіону (область, муніципалітет), науковців (експертів) в сфері регіонального стратегічного управління, представників бізнес-структур регіону та інститутів громадянського суспільства;
- 2) можна констатувати, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в Україні відсутня дієва та ефективна система регіонального стратегічного управління з відповідними складовими елементами та сталими зв'язками між цими елементами та системи із зовнішнім середовищем в цілому;
- 3) існують певні регіональні особливості процесу розробки та реалізації довгострокової стратегії економічного та соціального розвитку порівняно із мікроекономічним рівнем (фірма, підприємство) господарювання, які необхідно враховувати при формуванні системи регіонального стратегічного управління в державі, а саме: складність об'єкту управління (регіональна економічна система); відповідна більшість факторів впливу зовнішнього середовища на об'єкт управління; особливість застосування методів стратегічного управління на регіональному рівні;
- 4) потребує удосконалення та узгодження законодавче та нормативно-правове забезпечення процесу регіонального стратегічного управління на сучасному етапі економічного розвитку держави щодо усунення неузгодженостей та розбіжностей у положеннях діючого законодавства України;
- 5) органам державної регіональної влади необхідно передбачати у бюджеті на кожний фінансовий рік кошти щодо

інвестиційного забезпечення реалізації стратегій економічного розвитку регіонів за пріоритетними напрямками розвитку економіки регіонів, зокрема на засадах державно-приватного партнерства.

Перспективи подальших розвідок у сфері регіонального стратегічного управління полягають, на нашу думку, у вивченні особливостей організаційно-економічного механізму формування та реалізації довгострокової стратегії розвитку регіонів та детальному опрацюванні територіальних (просторових) аспектів регіонального стратегічного управління на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави та її регіонів.

#### Список використаних джерел

1. Ісаченко Д.А. Практика стратегічного планування розвитку регіонів // Регіональна економіка. – 2009. – №4 – С. 24–32.
2. Козловський С. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем // Економіка України. – 2011. – №4(593) – С. 28–38.
3. Міщенко А.П. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 336 с.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління. Навч. посіб. 2-ге вид. / Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
5. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: [Моногр.] / Олександр Володимирович Черевко. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.
6. Богорад О.Д. Регіональна економіка: словник-довідник. / О.Д. Богорад, О.М. Невелєв, В.М. Падалка, М.В. Підмогильний. – К.: Тираж, 2004. – С. 212–213.
7. Гневко В.А. Вопросы теории и практики регионального стратегического управления / Гневко В.А., Рохчин В.Е. // Пространственная экономика. – 2006. – №4. – С. 101–114.
8. Селиверстов В.Е. Региональное стратегическое планирование: методология, практика, инструменты, институты: автореф. дис. на соискан. учен. степени докт. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / В.Е. Селиверстов. – Москва, 2011 г. – 40 с.
9. Система стратегического планирования регионального развития: опыт формирования и проблемы / Ефремов Г.Г., Банникова Н.В., Рожков О.П. [и др.] // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №21 (156). – С. 2–8.
10. Демьяненко А.Н. Еще раз о стратегическом планировании социально-экономического развития регионов / А.Н. Демьяненко // Пространственная экономика. – 2006. – №1. – С. 162–171.
11. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 №1001: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення: зб. офіц. док. / Упоряд. та голов. ред. З.С. Варналій. – К.: НІСД; Друкарня ДУС, 2004. – 521 с. (Нормативно-правові акти та ін. офіц. док.).

А.С. ГАВРИЛЕНКО,  
Інститут законодавства Верховної Ради України

## Моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації

*Стаття торкається проблем моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації. Описано проблемні питання щодо даної тематики та запропоновано власну модель оптимальної структури доходів місцевих бюджетів на основі методу динамічного програмування.*

**Ключові слова:** оптимізаційна модель, динамічне програмування, фіскальна децентралізація, місцеві бюджети, податкові надходження.

*Статья затрагивает проблемы моделирования оптимальной структуры доходов местных бюджетов в условиях фискальной децентрализации. Описаны проблемные вопросы по данной тематике и предложена собственная модель оптимальной структуры доходов местных бюджетов на основе метода динамического программирования.*

**Ключевые слова:** оптимизационная модель, динамическое программирование, фискальная децентрализация, местные бюджеты, налоговые поступления.

*The article is touched the problems of modeling of the optimal structure of the local budget's revenues at the conditions of fiscal decentralization. It was described the problems about this subject and given the own model of the optimal structure of the local revenues in the cases of fiscal decentralization in the base of method of the dynamic programming.*

**Постановка проблеми.** У двадцяти індустріально розвинутих країнах частка витрат центрального уряду у валових загальнодержавних витратах становить 65%, тоді як у 23 країнах, що розвиваються, – 89% [3, с. 239]. Аналогічні результати дали й інші проведені дослідження [3, с. 113]. Проте з цього зовсім не випливає, що підвищення рівня фіскальної децен-

траляції автоматично зумовить зростання темпів економічного піднесення та поліпшення добробуту нації. Навпаки, багаторо хто з економістів вважає, що фіскальна децентралізація державних фінансів є скоріше наслідком, а не причиною економічного зростання: «Децентралізація, найімовірніше, приходить після досягнення вищого рівня розвитку» [3, с. 117].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Взаємозв'язок між рівнем фіскальної децентралізації та економічним піднесенням економісти різних країн активно досліджують починаючи із середини 70-х років. Проте ще в 50-х роках англійські економісти Мартін та Льюїс зауважували, що «...слабкість місцевих органів влади у відносинах із центральними є одним із найпомітніших феноменів для країн, що розвиваються...» [3, с. 111]. Дослідження інших науковців, Джона Міксея та Марка Сандберга, рівня фіскальної децентралізації у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, проведене у середині 80-х років, виявило тенденцію, яка цілком підтверджує висновки Мартіна та Льюїса.

Проводячи політику фіскальної децентралізації або централізації, слід брати до уваги численні чинники економічного розвитку, серед яких не останню роль відіграють особливості державної політичної системи та історично сформованих взаємовідносин між її різними ланками. Зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування – актуальне завдання політики децентралізації державних фінансів України. Разом із тим слід зауважити, що докази того факту, що бюджетна децентралізація в цих країнах справді сприяє економічному піднесенню, практично відсутні як у вітчизняній, так і у світовій економічній літературі.

**Мета даної статті** полягає в теоретичному обґрунтуванні процесу моделювання оптимальної структури доходної частини місцевих бюджетів в Україні та за кордоном в умовах фіскальної децентралізації та частой зміни податкового і бюджетного законодавства та експериментальній розробці науково обґрунтованої стратегії його вдосконалення.

Для досягнення цієї мети необхідно було вирішити такі основні завдання:

- узагальнити теоретичні засади моделювання структури доходної бази місцевих бюджетів на Україні та за кордоном в умовах фіскальної децентралізації;
- провести аналіз сучасного стану фінансового забезпечення доходів місцевих бюджетів України та інших країн світу;
- обґрунтувати стратегію вдосконалення процесу формування місцевих бюджетів у сучасних умовах.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в уточненні підходів до формування доходів місцевих бюджетів. За допомогою економіко-математичних методів розроблено модель динамічного програмування оптимальної структури доходів місцевих бюджетів, яка дає можливість органам місцевого самоврядування адекватно реагувати на зміни у законодавстві та планувати оптимальні надходження до місцевих бюджетів в умовах забезпечення відповідного фінансування своїх повноважень.

**Виклад основного матеріалу.** Щоб отримати точний вимір можливого переключення надходжень до бюджетів за рахунок змін у податковому та бюджетному законодавстві та врахувати їх при плануванні доходів місцевих бюджетів, припустимо, що і центральний і місцеві уряди мають на меті максимізувати якість та кількість надаваних державою послуг, особливо що стосується соціальних функцій, оскільки при їх більшій кількості та якості члени рад усіх гілок влади гарантовано будуть обраними на наступні терміни. За таких умов завжди існують бюджетні обмеження для впровадження таких соціальних програм, і збільшення надходжень на покриття витрат на такі програми відбувається або за рахунок проведення більш жорсткої податкової політики, або за рахунок збільшення бюджетного дефіциту.

Для відображення стану доходної бази місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації та частой зміни податкового законодавства на Україні покажемо кілька порівнюваних статистичних прикладів із використанням економічної моделі. Всі результати даної моделі було отримано в умовах впливу зовнішніх коливань на економіку країни в цілому, тобто бралось до уваги, що курс податкової та бюджетної політики в країні буде змінюватися залежно від того, які політичні сили будуть обрані у якості правлячої більшості, і пропорція обраних партій в країні є екзогенною. Потім було ендогеновано можливість обрання тієї чи іншої партії у правлячу більшість для досягнення політичної рівноваги включаючи врахування далекоглядних голосів за ту чи іншу партію, кількість яких може змінюватися у залежності від того, який політичний курс дана партія буде проводити. Таким чином, було враховано особливість українського менталітету, коли виборці мають загальну тенденцію обирати до правлячої більшості ті партії, які несуть за собою більш соціальні програми (підвищення пенсій, заробітної прати, збільшення пільг населенню, тощо), які, як правило, є прихильниками інтеграції України до Європейської співдружності та фіскальної децентралізації. Відомо також, що, обираючи політику державного чи місцевого урядів з вагомими витратами на соціальні заходи, необхідно змінювати податкову чи бюджетну політику таким чином, щоб віднайти джерела фінансування таких затратних проектів. Для виявлення тенденцій формування доходів місцевих бюджетів в умовах частой зміни податкового законодавства при прогнозуванні їх податкових доходів та витрат було проаналізовано вхідні дані за період з 1991 по 2001 рік у порівняльних цінах.

Для того щоб змодельувати оптимальну структуру доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації, зауважимо, що фіскальна децентралізація доходів з центрального в місцеві бюджети спонукає органи місцевого самоврядування ефективно використовувати отримуваними додаткові з точки зору державного бюджету кошти. Це означає, перш за все, що органи місцевого самоврядування мають використовувати свої доходи так, щоб не лише витратити, а й заробляти на них, а отже і розвивати власні комунальні господарства таким чином, щоб вони надавали більше і якісніше свої послуги. Тому

припустимо, що доходи місцевих бюджетів складаються з двох основних джерел – податкових та неподаткових надходжень, причому під неподатковими надходженнями в більшій мірі розуміються доходи від підприємств комунальної власності. Таке припущення дає змогу уникнути надмірної доля трансфертів до місцевих бюджетів нижчого рівнів, тому не можна не враховувати фактор змін політичних переконань щодо проведення бюджетної та податкової політики різних партій. Різні партії, формуючи політичну більшість, приймають нормативні акти або зміни до законів, які і визначають правила поповнення доходної бази місцевих бюджетів, а опозиція має дещо корегувати ті законопроекти щодо податкового та бюджетного законодавства, які пропонує прийняти більшість. І опозиція, і більшість в ідеалі мають на меті максимізувати добробут країни:  $vu(\omega + U) + (1 - v)u(\omega + \underline{U})$ , визначеного з урахуванням корисності щаблів влади ( $\bar{U}$ ,  $\underline{U}$ ), отриманих при розрахунку найвищої та найнижчої для них корисності  $U$ . Припустимо, що  $u(\cdot)$  і зростає і спадає  $\{u'(\cdot) > 0, u''(\cdot) \leq 0\}$ .  $w$  це індекс відношення доходів бюджету місцевого уряду до зібраних у регіоні надходжень у державний бюджет (рівень фіскальної децентралізації, визначений затратним методом).  $w = \bar{w}$ ;  $\bar{w}$  відповідно урядова політика, що стратегічно спрямована на фіскальну централізацію та урядова політика, що має стратегію децентралізації фінансових ресурсів держави. Позначимо  $\Delta w = \bar{w} - w > 0$  за ступінь поляризації цих стратегічних напрямів розвитку економіки у країні та  $w_0 = (\bar{w} + w) / 2$  за середній рівень розподілу централізації–децентралізації фінансових ресурсів. Такі параметри розподілу рівнів централізації–децентралізації фінансових ресурсів держави дають змогу визначити, яким чином фіскальна політика в минулому, що склалася із прийняттям законів певними політичними силами у минулому, вплинула на бюджетну та податкову політику при формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування на сучасному етапі.

Рівень невідповідності певної урядової політики, що вплинула на формування доходів місцевих бюджетів, розрахований за функцією суспільної корисності  $u(\cdot)$  позначено за  $r_u(x) = -u''(x) / u'(x)$  – тобто такий стратегічний напрям проведення державної політики призвів до неефективного використання фінансових ресурсів, зібраних у доходній базі місцевих бюджетів всіх рівнів урядових структур. Такий рівень невідповідності стратегії чи централізації чи децентралізації фінансових ресурсів у доходній базі місцевих бюджетів із застосуванням функції суспільної корисності має бути  $r_u'(\cdot) < 0$  чи  $r_u''(\cdot) > 0$ .

Зауважимо, що при умовах фіскальної децентралізації будь-яка податкова система країни має бути абсолютно відкритою та прозорою. Це стає можливим завдяки тій об'єктивній причині, що будь-який місцевий уряд має на меті залишитись при владі на якомога більший термін, і для цього йому необхідно завойовувати певний політичний авторитет. Таким чином, відкрита податкова система в умовах фіскальної децентралізації досягається тоді, коли з метою завойовування авторитету органи місцевого самоврядування оприлюднюють звіти надходжень від податків та ви-

трат певного місцевого бюджету. Тоді позначимо за  $\hat{\theta}$  звіт наданих державних послуг при отриманих сумах надходжень до місцевого бюджету (їх продуктивність у суспільстві) за певний період. Позначимо механізм відкритості органів місцевого самоврядування за свою діяльність з надання державних послуг та відкритість системи оподаткування перед платниками за  $\{\tau(\hat{\theta}), y(\hat{\theta})\}$  – податкові надходження певного регіону поділити на доходи місцевого бюджету та доходи від комунальної власності поділити на доходи місцевого бюджету певного регіону. Для спрощення запису цих параметрів у модель введемо такі показники як  $\{\bar{\tau}, \bar{y}\}$ , які означають показники частки податкових надходжень даного регіону до доходів місцевих бюджетів та частки доходів від комунальної власності до доходів місцевих бюджетів з відповідно високим та низьким рівнем продуктивності суб'єктів господарювання у даному регіоні щодо функції суспільної корисності за певний період. Тоді обмеження рівня сплати податків суб'єктами господарювання у даному регіоні з високою продуктивністю (до якої межі агенти можуть вважатися прибутковими при певному рівні оподаткування) можна записати так:

$$\bar{U} = \bar{y} - \bar{\tau} - \psi\left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}}\right) \geq \underline{y} - \underline{\tau} - \psi\left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}}\right) = \underline{U} + \tilde{\phi}(\underline{y}), \quad (1)$$

де  $\bar{U}$  – найвищий рівень суспільної корисності органу місцевого самоврядування;

$\bar{y}$ ,  $\underline{y}$  – відповідно найвищий та найнижчий дохід суб'єктів господарювання даного регіону;

$\psi$  – затрати капіталу та праці для отримання такого доходу;

$\bar{\theta}$  – найвища продуктивність суб'єктів господарювання;

$\bar{\tau}$ ,  $\underline{\tau}$  – відповідно найбільша та найменша сума сплачених

податків органам місцевого самоврядування;

$\tilde{\phi}(\underline{y})$  – це  $\psi(y / \underline{\theta}) - \psi(y / \bar{\theta})$ , що зростає і перетворюється

разом з  $y$  тоді як  $\psi''(\cdot) > 0$  та  $\psi'''(\cdot) > 0$ .

$$v\left(\bar{y} - \psi\left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}}\right)\right) + (1 - v)\left(\underline{y} - \psi\left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}}\right)\right) \geq v\bar{U} + (1 - v)\underline{U} + b. \quad (2)$$

Коли дефіцит  $b$  має покриватися рівнем існуючого оподаткування, надходження від якого потрапляють до місцевого бюджету, несхожість у рівні якості надаваних послуг між підприємствами комунальної власності при різній податковій та бюджетній політиці буде  $\phi$ , тоді правляча партія, яка приймає більше податкових та бюджетних законів, отримує винагороду у вигляді  $v(w - b, \phi)$ . Якщо це в її владі, вона обиратиме такий ступінь перерозподілу доходної та витратної частин державного та місцевих бюджетів, як  $\phi(w - b)$ . Якщо державною та місцевою владами обрано розрахований за формулами вище оптимум, то зниження продуктивності доходної бази місцевих бюджетів буде повністю залежати від їхніх переваг в отриманні доходів від загальнодержавних податків та поточного дефіциту. Тому, обираючи та-

кий оптимум, влада має змогу бути першопричиною економічного розвитку як регіону зокрема, так і держави в цілому.

Формуємо задачу лінійного динамічного програмування для отримання оптимального рівня податкових надходжень до місцевих бюджетів на Україні при умовах максимізації її добробуту та ефективного використання доходів місцевих бюджетів органами місцевого самоврядування. На основі статистичної інформації розраховуємо вхідні значення коефіцієнтів в умовах економіки України. Так, показник  $v$  – ймовірність того, що суспільно корисність доходної бази місцевих бюджетів для громадян, які проживають на території даного регіону, де вона формується, приймемо за 0,9. Це означає, що показник  $1 - v$  прийме, відповідно, значення 0,1 ( $1 - 0,9 = 0,1$ ). Згідно зі статистичними звітами, оприлюдненими на сайті 5, та власними розрахунками знаходимо значення  $w$  для визначення відповідно  $\underline{U}$  та  $\bar{U}$ : значення  $\underline{w}$  знаходимо як відношення найменшої суми доходів місцевих бюджетів залежно від їхньої структури (620583 млн. грн. у місцевих бюджетів «базового рівня») до загальної суми зібраних у відповідному регіоні податків та зборів (17 730 942 млн. грн.). Таким чином, найменший індекс фіскальної децентралізації  $w$  мають доходні бази місцевих бюджетів міст, сіл, селищ та районів у містах 0,035. Таким же способом розраховуємо найвищий показник індексу фіскальної децентралізації  $\bar{w}$ . Найбільшу загальну суму доходів місцевих бюджетів мають бюджети областей України – 88 7524 млн. грн., а зібрано податків та зборів до консолідованого бюджету відповідно обласними органами місцевого самоврядування було 1 056 576,1 млн. грн. Отже, отримуємо показник  $\bar{w} = 0,84$ . У процесі оптимізації ми маємо одну незмінну залежну  $u$ , тобто отримані найменші надходження від комунальної та іншої власності органами місцевого самоврядування. В Україні найменше заробили доходів від таких підприємств органи місцевого самоврядування районів в області – 38 130 млн. грн., отже, саме ця сума і буде показником  $u$  в умовах України. Середня суспільна корисність доходних баз органів місцевого самоврядування на Україні  $u = 0,53$ . При визначенні максимальної суми податкових надходжень до місцевих бюджетів України за умов максимізації добробуту країни при ефективному використанні органами місцевого самоврядування доходів власних місцевих бюджетів а також при розрахунку оптимальних значень суспільної корисності доходів місцевих бюджетів скористаємося представленими вище формулами 3, 4 та 5.

### Висновки

Таким чином, результати розрахунків можуть інтерпретуватися так. Розрахункове максимальне значення податкових надходжень до місцевих бюджетів України становить 1417,94 млн. грн., що на 1033,90 млн. грн. менше за фактичні показники податкових надходжень (1175,7млн. грн. – 1417,94 млн. грн.). Отже, розрахункова оптимальна структура доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентра-

лізації: податкові надходження – 75%, а неподаткові, переважно доходи від комунальної власності – 25%. Це означає, що якщо органи місцевого самоврядування будуть ефективно використовувати власні доходні бази, тобто мати суспільно корисність в межах 53% (повертати до бюджету за рахунок зароблених доходів від підприємств комунальної власності хоча б 15–20% доходів місцевих бюджетів), податковий тиск на суб'єктів господарювання у регіонах України можна значно знизити. В таких умовах добробут України в цілому збільшиться за рахунок збільшення розміру обігових коштів, які будуть залишатися підприємствам усіх форм власності на суму несплачених до місцевих бюджетів податків. За таких умов при формуванні доходної бази на попередньому рівні, сума непокритих доходів підприємствами комунальної власності буде становити 33 628,71 млн. грн., тобто за умов ефективного використання доходів органами місцевого самоврядування до доходної бази місцевих бюджетів надійдуть більше надходжень від підприємств комунальної власності, що цілком позитивно характеризує роботу органів місцевого самоврядування певного щабля влади. Таким чином, цілком оправданим є надання місцевим бюджетам більше державних повноважень, фінансувати які держава покладає на органи місцевого самоврядування. Отже, фіскальна децентралізація доходів з центрального до місцевих бюджетів є виправданою та економічно ефективною. Тому в наступному пункті розглянемо вплив рівня фіскальної децентралізації на формування доходів місцевими бюджетами.

### Список використаних джерел

1. Аганбегян А.Г. Система народнохозяйственных моделей. – М.: Мысль, 1976. – 235 с.
2. Абрамов Л.М., Капустин В.Ф. Математическое программирование. – М.: ЛГУ, 1976. – 456 с.
3. Богачева О.В. Бюджетные механизмы в мировой практике развития депрессивных и отсталых регионов // Вопросы экономики. – 1996. – №6. – С. 100–112.
4. Крушевський А.В. Экономико–математические модели в планировании и управлении народным хозяйством. – К.: Вища школа, 1973. – 200 с.
5. Balestra, Pietro «Fixed Effect Models and Fixed Coefficient Models» // The econometric of Panel Data. Niderlands:Academic Publishers, 1996. – Pp. 236–242.
6. Dearlove, J., The Politics of Policy in Local Government. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973. – 452 p.
7. www.fao.kiev.ua – сторінка «Аналітика» та сторінка «Публікації».
8. Сунцова О.О. Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів // Науковий вісник Академії ДПС України: Зб. наук. праць, 2002. – №2. – С. 115–123.
9. Wilson, D., Inside local authorities // Social Studies Review. – 1988. – vol. 3, no. 4. – Pp. 135–139.
10. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування України: проблеми становлення (1989–2001). – К.: Видавничий дім «KM Academia», 2001. – 460 с.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.М. ЛИЧ,  
д.е.н., професор, Київський національний університет будівництва і архітектури,  
Ю.О. ЮРЧЕНКО,  
аспірантка, Київський національний університет будівництва і архітектури

## Діагностика стану розвитку людського капіталу будівельних підприємств

У статті представлений комплексний аналіз тенденцій стану розвитку людського капіталу підприємств будівництва.

**Ключові слова:** людський капітал, зайнятість, заробітна плата.

В статье представлен комплексный анализ макроэкономических предпосылок формирования интеллектуального капитала строительных предприятий.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, занятость, заработная плата.

Article represents complex analysis of construction enterprise human capital trends of development.

**Keywords:** human capital, employment, wage.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах функціонування будівельних підприємств, які визначаються зростаючими потоками інформації і знання, відбуваються зміни у фундаменті розвитку і факторах економічного зростання, серед яких провідним залишається людський капітал, що потребує проведення комплексного і систематичного дослідження [1–3].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретико-методологічною основою дослідження стану розвитку людського капіталу будівельних підприємств є праці таких економістів, як І. Бен-Порет, Г. Беккер, Дж. Кендрик, А. Маршалл, Ф. Махлуп, Дж.С. Мілль, Дж. Мінсер, А. Сміт,

Л. Туроу, Т. Шульц, В. Антонюк, Д. Богиня, А. Гойко, О. Грішнова, С. Дятлов, А. Добринін, Е. Дудіна, Т. Заяць, Р. Капелюшников, А. Колот, М. Крітський, Е. Лібанова, П. Рогожин, Л. Сімкіна, Л. Ткаченко, С. Ушацький і інші.

**Метою статті** є комплексне дослідження стану розвитку людського капіталу будівельних підприємств та визначення перспективних тенденцій його розширеного відтворення.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз сучасного стану розвитку людського капіталу будівельних підприємств доцільно розпочати з аналізу показників зайнятості у сфері будівництва, що характеризують кількісний склад працівників, зайнятих у даній галузі економіки, і формують людський капітал будівництва [4, 5].

На рис. 1 представлена динаміка показників зайнятості населення впродовж 2006–2010 років, згідно з якою у 2010 році у галузі будівництва чисельність зайнятих працівників становила 455,5 тис. осіб, або 5,7% від загальної кількості зайнятих працівників в економіці країни. В цілому найбільша кількість працівників зайнята у промисловості (3073,2 тис. осіб, або 38,97%), торгівлі (1252,3 тис. осіб, або 15,9%), сфері транспорту і зв'язку (1066 тис. осіб, або 13,5%).

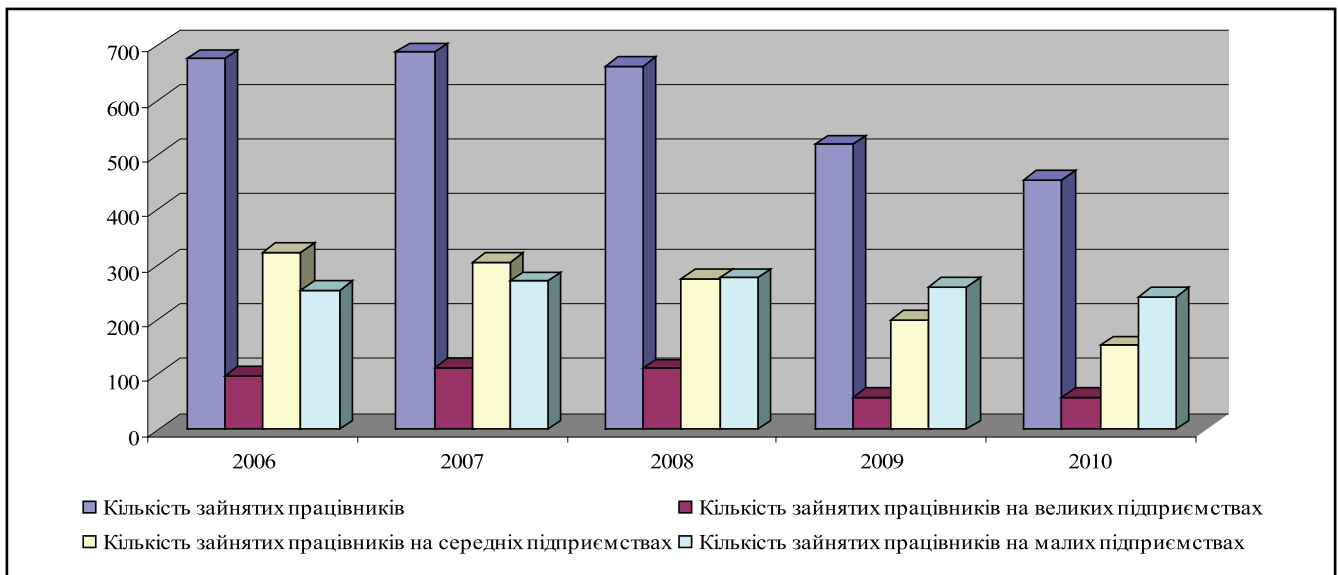
При цьому слід зазначити, що переважна кількість працівників, зайнятих у галузі будівництва, працюють на малих (242,1 тис. осіб, або 53,1%) і середніх підприємствах (153,9 тис. осіб, або 33,8%) та зовсім невелика кількість працівників зайняті на великих підприємствах (59,5 тис. осіб, або 13,1%). Даний факт являється не досить позитивною пере-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

думовою для розширеного відтворення людського капіталу будівельних підприємств, оскільки малі підприємства мають обмежені фінансові ресурси для здійснення інвестицій у розвиток персоналу. Крім того, зазначене співвідношення зайнятих працівників на різних за розмірами підприємствах досить чітко відрізняє будівництво від інших виробничих видів економічної діяльності, таких як промисловість, транспорт і фінансова діяльність, в яких більшість працівників зайняті на великих підприємствах.

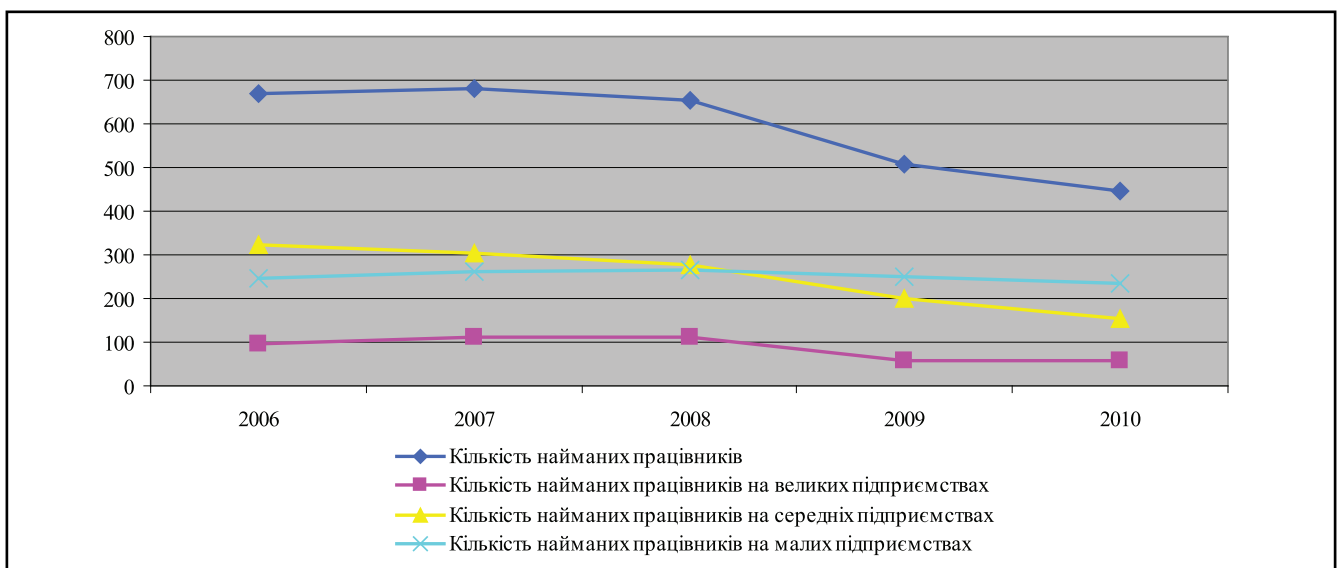
Аналогічна ситуація простежується при аналізі динаміки кількості найманих працівників будівельних підприємств, яка представлена на рис. 2, згідно з яким чисельність найманих працівників становила 446,5 тис. осіб, або 5,7% від загальної кількості найманих працівників по видах економічної діяльності. Більшість найманих працівників були зайняті на малих (233,2 тис. осіб, або 52,2%) і середніх підприємствах

(153,8 тис. осіб, або 34,5%), що свідчить про обмежені можливості невеликих підприємств забезпечити розвиток людського капіталу будівельної галузі. На основі аналізу середніх показників по галузі було визначено, що в середньому на одному будівельному підприємстві кількість найманих працівників у 2010 році становить 14 осіб, у той час як по інших галузях (промисловість, транспорт, сільське господарство) кількість найманих працівників у середньому становить від 15 до 70 осіб. При цьому на одному великому будівельному підприємстві чисельність найманих працівників у 2010 році становить 783 особи, на середньому підприємстві – 116 осіб, на малому підприємстві – 8 осіб. У порівнянні з іншими галузями чисельність найманих працівників на великому будівельному підприємстві є найменшою (наступними за чисельністю найманих працівників являються підприємства у сфері торгівлі – 912 осіб).



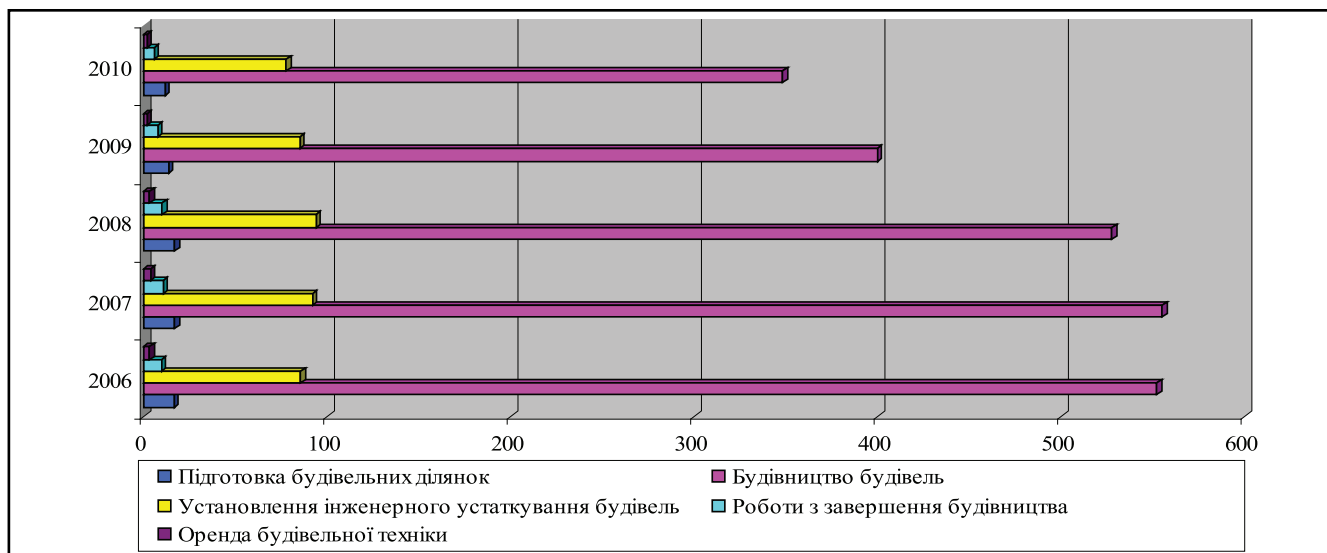
**Рисунок 1. Динаміка показників зайнятості в галузі будівництва впродовж 2006–2010 років**

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.



**Рисунок 2. Динаміка кількості найманих працівників у галузі будівництва впродовж 2006–2010 років**

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.



**Рисунок 3. Кількість найманих працівників підприємств будівництва за видами економічної діяльності впродовж 2006–2010 років**

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.

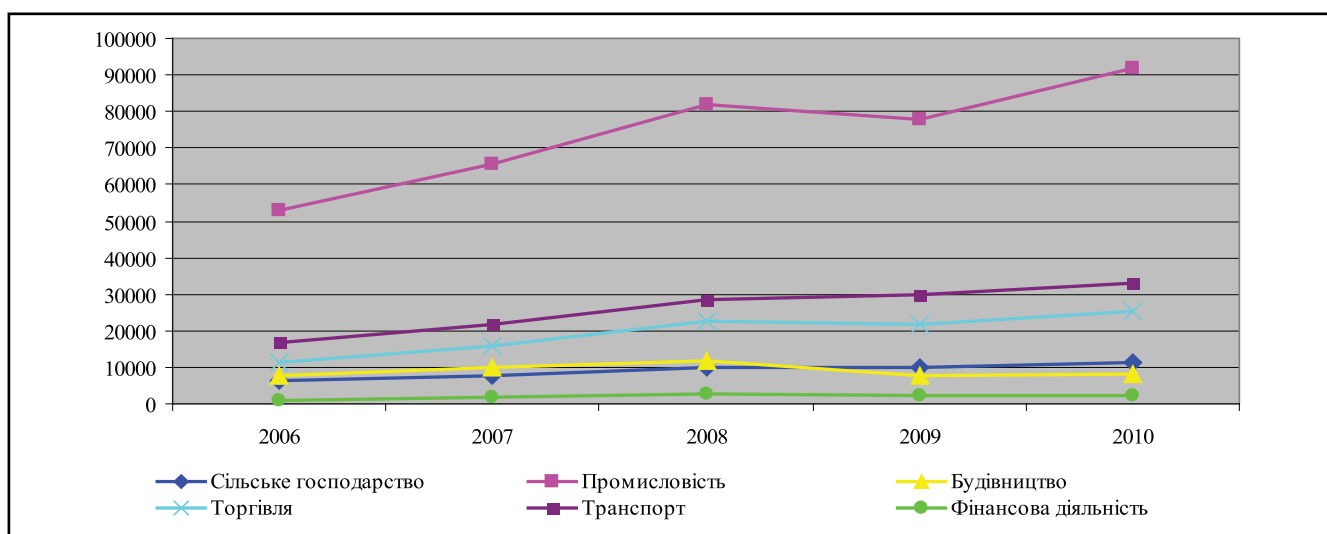
У розрізі різних видів діяльності у галузі будівництва у 2010 році найбільша кількість найманих працівників (рис. 3) зайняті у будівництві споруд (348,5 тис. осіб, або 78%) як провідному виробничому виду діяльності будівельних підприємств і в установленні інженерного устаткування будівель та споруд (77,9 тис. осіб, або 17,45%). У цілому спостерігається щорічне зменшення чисельності найманих працівників на підприємствах будівництва.

Для утримання найманих працівників у 2010 році на підприємствах будівництва фонд оплати праці становив 8149,6 млн. грн., що становить 4% від сукупного фонду оплати праці за всіма видами економічної діяльності (рис. 4). При цьому фонд оплати праці на підприємствах будівництва при істотному зниженні у 2009 році зріс на 287,3 млн. грн., або на 3,7%, у 2010 році при зменшенні кількості найманих працівників на 62,5 тис. осіб. Фонд оплати праці підприємств будівництва у 2010 році розподілився між підприєм-

ствами за розміром таким чином: 3286,5 млн. грн., або 40,33%, припадає на малі підприємства, в яких працює найбільша кількість найманих працівників, 3033,8 млн. грн., або 37,23%, – на середні підприємства і 1829,3 млн. грн., або 22,45%, – на великі підприємства.

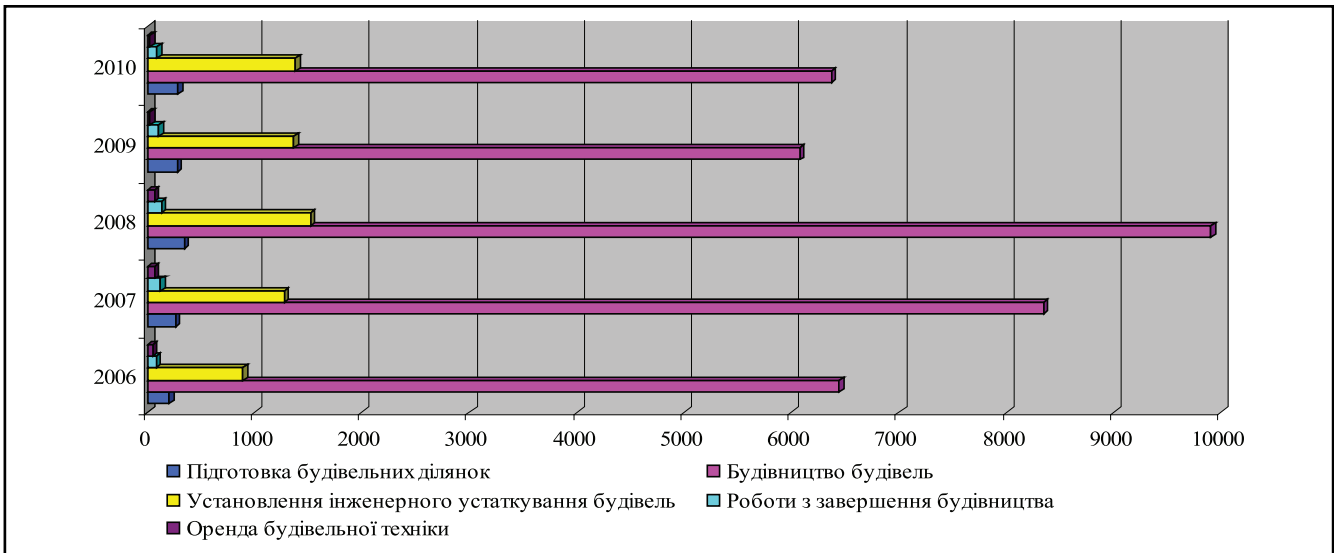
За видами економічної діяльності найбільша частина фонду оплати праці найманих працівників підприємств будівництва припадає на підприємства, які здійснюють будівництво споруд, – 6373,9 млн. грн., або 78,21%, і підприємства, які здійснюють установлення інженерного устаткування будівель, – 1378,1 млн. грн., або 16,9% (рис. 5).

Наступним показником, який сприяє розвитку людського капіталу, являється рівень заробітної плати, який безпосередньо визначає можливості працівників до інвестування у власний людський капітал. У 2010 році рівень середньомісячної заробітної плати найманих працівників підприємств будівництва становив 1520,82 грн., нижче ніж рівень заробітної



**Рисунок 4. Динаміка фонду оплати праці за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.



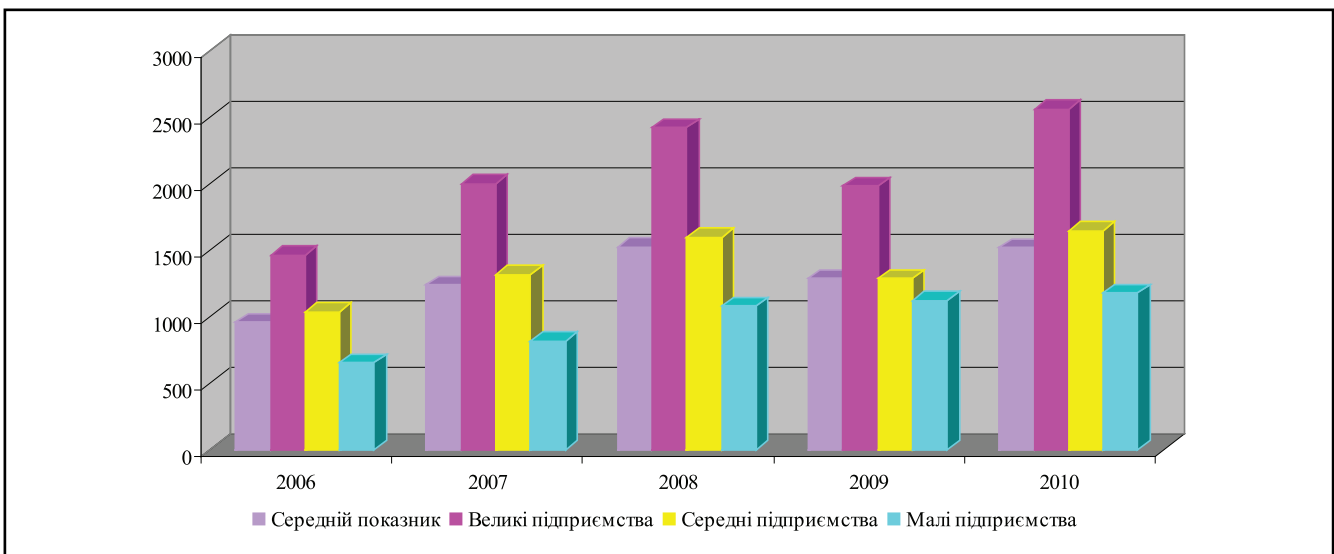
**Рисунок 5. Фонд оплати праці найманих працівників підприємств будівництва за видами економічної діяльності**  
 Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.

плати в інших видах економічної діяльності, крім сільського господарства і сфери охорони здоров'я, де заробітна плата у 2010 році становила відповідно 1401,09 грн. і 1482,85 грн. При цьому в 2010 році показник середньомісячної заробітної плати найманих працівників по країні становив 2150,66 грн., а найбільший рівень заробітної плати виплачувався у сфері транспорту і зв'язку (2607,32 грн.), фінансовій діяльності (2588,17 грн.) і промисловості (2500,13 грн.).

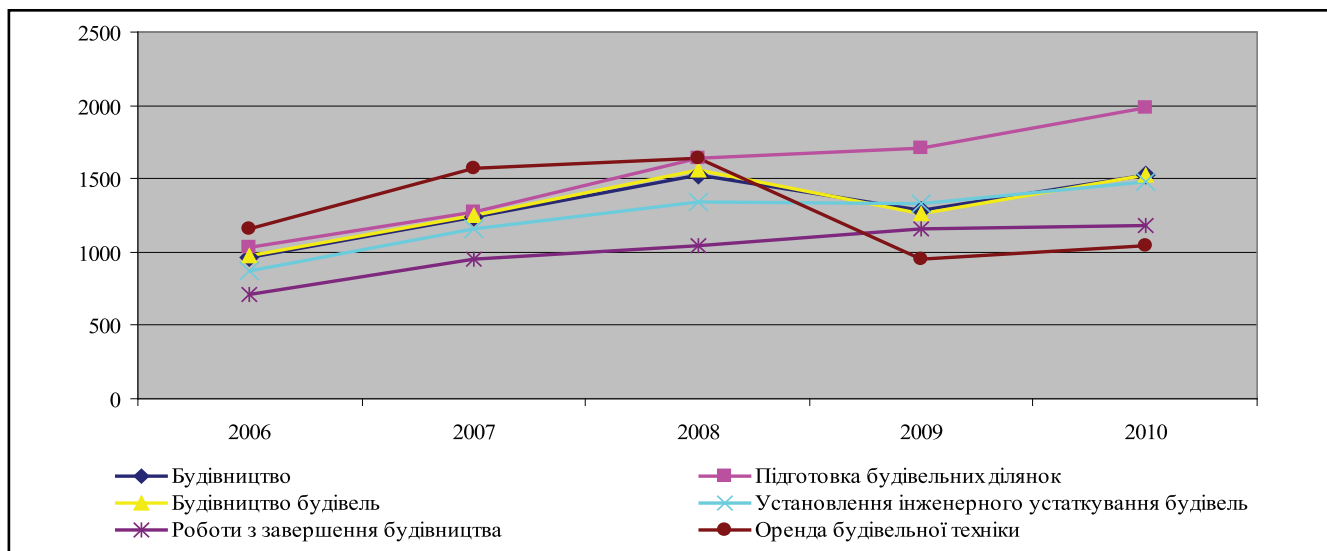
Рівень заробітної плати найманих працівників також істотно коливається в залежності від розмірів будівельних підприємств (рис. 6), оскільки величина підприємства визначає фінансові можливості на утримання персоналу. У 2010 році рівень заробітної плати найманих працівників на великих будівельних підприємствах становив 2560,29 грн. (у порівнянні з 2009 роком середньомісячна заробітна плата зросла на 29,4%, або 581,62 грн.), на середніх будівельних підприємствах – 1643,48 грн. (у порівнянні з 2009

роком середньомісячна заробітна плата зросла на 27,84%, або 357,86 грн.), на малих будівельних підприємствах – 1174,48 грн. (у порівнянні з 2009 роком середньомісячна заробітна плата неістотно зросла лише на 4,5%, або 50 грн.). У цілому, за виключенням 2009 року, в якому середньомісячна заробітна плата істотно знизилася внаслідок кризових явищ в економіці, простежується позитивна динаміка зростання рівня заробітної плати працівників будівельних підприємств, проте, динаміка зростання є досить повільною, а розмір середньомісячної заробітної плати залишається на недостатньому рівні для забезпечення інтенсивного відтворення людського капіталу.

За видами економічної діяльності у галузі будівництва в 2010 році (рис. 7) найвищий рівень заробітної плати був зафіксований на підприємствах, які здійснювали підготовку будівельних ділянок (1986,22 грн.) і будівництво споруд (1524,22 грн.), а найнижчий рівень – на підприємствах, які займалися



**Рисунок 6. Динаміка середньомісячної заробітної плати найманих працівників будівельних підприємств**  
 Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.



**Рисунок 7. Динаміка середньомісячної зарплати найманих працівників будівельних підприємств за видами економічної діяльності**

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України.

орендою будівельної техніки з оператором (1043,46 грн.). У 2009 році відбулося істотне зниження середньомісячної зарплатної плати внаслідок кризових явищ на підприємствах, які здійснювали виконання різних видів будівельної діяльності.

При аналізі рівня оплати праці слід зазначити, що величина зарплатної плати для штатних працівників у 2010 році у галузі будівництва становила 1754 грн., що становить 78,3% до середнього рівня зарплатної плати по економіці, або 13,27 грн. за одну оплачену годину (найбільший рівень середньомісячної зарплатної плати був нарахований працівникам у фінансовій діяльності – 4601 грн.).

Рівень зарплатної плати по галузі також відрізнявся в залежності від організаційно-правових форм підприємства, що відображає різні фінансові можливості на забезпечення працівників: 2636 грн. у філіях або інших відокремлених підрозділах; 2309 грн. на комунальних підприємствах; 2127 грн. на державних підприємствах; 1880 грн. у відкритих акціонерних товариствах; 1518 грн. у товариствах з обмеженою відповідальністю; 1178 грн. на приватних підприємствах; 1628 грн. на підприємствах інших організаційно-правових форм.

При цьому розподіл штатних працівників за розмірами нарахованої зарплатної плати виглядає таким чином: до 1000 грн. отримує 23,5% працівників; від 1000 до 2000 грн. отримує переважна більшість працівників, або 37,8%, даний діапазон охоплює середньогалузевий рівень зарплатної плати; від 2000 до 3000 грн. отримує 16,9%; від 3000 до 5000 грн. отримує 14,7% і понад 5000 грн. отримує 7,1% працівників.

Крім того, розмір середньомісячної зарплатної плати коливався впродовж року із тенденцією до повільного щомісячного зростання з 1291 грн. у січні до 2145 грн. у грудні 2010 року, або на 66,15% без позначення впливу коливань сезонності процесу будівництва. Паралельно із зростанням розміру середньомісячної зарплатної плати відбулося зростання оплати праці за годину з 12,79 грн. до 14,1 грн., або на 10,2%.

У цілому фонд оплати штатних працівників у 2010 році становив 7999 млн. грн., з яких 5898 млн. грн., або 73,74%, становив фонд основної зарплатної плати, 1851 млн. грн., або 23,14%, – фонд додаткової зарплатної плати (у структурі якого 23,3% становили надбавки і 31,1% – премії за виробничі результати) і 250 млн., або 3,12%, – заохочувальні і компенсаційні виплати (у структурі компенсаційних виплат 34,2% становила матеріальна допомога і 5,4% – соціальні пільги). Представлений розподіл фонду оплати праці показує, що більша його частина спрямовується на виплату основної зарплатної плати. Проте з метою стимулювання працівників до більш ефективної праці доцільним є збільшення частки преміальних виплат у структурі фонду оплати праці та використання сучасних систем зарплатної плати.

Пропонується розглянути динаміку показників зайнятості працівників на прикладі АТ ХК «Київміськбуд» (див. табл.). Упродовж 2008–2010 років середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємстві залишалася на стабільному рівні із щорічним зростанням на 10 осіб (позитивною характеристикою діяльності підприємства є той факт, що в період кризових явищ в економіці впродовж 2009 року чисельність працівників не зменшилася).

Разом із тим у 2009 році фонд оплати праці був найнижчим за три роки і становив 21 940,30 тис. грн. У 2010 році відбулося зростання фонду оплати праці на 5498,9 тис. грн., або на 25%, і зростання рівня зарплатної плати до 6423,03 грн. (високий рівень зарплатної плати по підприємству обумовлений тим, що безпосередньо холдингова компанія займається управлінською діяльністю у процесі будівництва (господарське управління будівництвом, виконання функцій замовника і здійснення технічного нагляду за будівництвом), а безпосереднє здійснення процесу будівництва здійснюють інші юридичні особи, в яких відповідно рівень зарплатної плати є нижчим).

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

### Показники зайнятості працівників АТ ХК «Київміськбуд»

Показники	Періоди		
	2008	2009	2010
Середньооблікова чисельність штатних працівників, ос.	335	346	356
Фонд оплати праці, тис. грн.	23 488	21 940,30	27439,2
Середньомісячна заробітна плата, грн.	5842,79	5284,27	6423,03

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності.

У структурі операційних витрат по галузі будівництва у 2010 році частка витрат на оплату праці становила лише 8,7%, або 7672,9 млн. грн., найбільшою є частка матеріальних витрат – 64,7%, або 56 838,8 млн. грн. (Для порівняння: вище частка витрат на оплату праці була у наступних видах діяльності: освіта (38%), охорона здоров'я (24,9%), діяльність транспорту (18,4%) і сільське господарство (12,7%).

Пропонується розглянути тенденції розподілу операційних витрат будівельних підприємств на прикладі АТ «ХК «Київміськбуд», згідно з фінансовою звітністю якого у 2010 році операційні витрати становили 1 566 015 тис. грн., з яких переважна частина витрат припадала на матеріальні витрати (1 160 991 тис. грн., або 74,14%) і лише незначна частка (1,62%, або 25 379 тис. грн.) виділялася на оплату праці, що вказує на високу матеріаломісткість процесу будівництва і низьку частку витрат на оплату праці (даний факт означає, що будівельні підприємства намагаються використовувати у своїй діяльності дешеву робочу силу без інвестування у розвиток персоналу). У середньому в структурі операційних витрат будівельних підприємств у 2010 році частка витрат на оплату праці коливалася від 1,62 до 13%, що свідчить про відсутність достатньої уваги до управління персоналом.

Іншим показником, який відображає стратегію управління людським капіталом, являється динаміка руху працівників: у 2010 році на підприємствах у сфері будівництва було прийнято 129 тис. осіб і вибуло 184 тис. осіб. Таким чином, рівень прийому працівників підприємств у будівництві становив 33,9% до середньооблікової кількості штатних працівників і рівень вибуття відповідно становив 48,5%. Із наведених даних можна зробити висновок, що при такому істотному рівні вибуття працівників у підприємств не розроблена стратегія управління людським капіталом, яка передбачає його збереження і відтворення на основі інвестування.

Величина попиту на робочу силу у галузі будівництва, яка у 2010 році становила 3,8 тис. осіб, не підтверджує, що на підприємствах впроваджена комплексна довгострокова стратегія розвитку людського капіталу, оскільки на підприємствах зафіксована потреба в недосить висококваліфікованому персоналі: 2,8 тис. осіб – на робітничі місця, 0,6 тис. осіб – на посади службовців і 0,4 тис. осіб – на місця, які не потребують професійної підготовки. При цьому слід підкреслити, що інтенсивний розвиток інтелектуального капіталу забезпечується передовсім на основі праці висококваліфікованого персоналу.

Одним із напрямів якісного розвитку людського капіталу являється підготовка і підвищення кваліфікації персоналу, в

яких проявляється стійка негативна тенденція, оскільки у галузі будівництва у 2008 році було навчено новим професіям 14 тис. осіб, у той час як їхня кількість у 2010 році скоротилася на 47% – до 7,4 тис. осіб, що становить 2,1% до облікової кількості штатних працівників. При цьому загальна чисельність працівників у галузі будівництва, яких було навчено новим професіям, розподілилася таким чином:

– за місцем навчанням: 51,3% було навчено у навчальних закладах і 48,7% – на виробництві (істотна частка навчання персоналу на виробництві обумовлена більш низькими витратами на підприємстві і тим, що здійснюється отримання практичних навиків роботи безпосередньо на підприємстві на обладнанні під керівництвом інструкторів, знайомих з сучасними методами і технологіями). Серед 3,6 тис. осіб працівників, які навчалися на виробництві у 2010 році у сфері будівництва, 51,9% навчалися за індивідуальною формою навчання і 48,1% – за курсовою формою. За місцем навчання з 3,8 тис. осіб, які навчалися в навчальних закладах, 89,8% отримали навчання у професійно-технічних закладах і 10,2% – у вищих закладах (для порівняння: у таких галузях, як фінансова діяльність (86,4%), охорона здоров'я (65,85), освіта (64,6%), навчання здійснюється переважно у вищих закладах);

– за видами підготовки: 33,4% отримали первинну підготовку і 66,6% – перепідготовку, що свідчить про поступове зростання бажання отримати нову професію у галузі будівництва.

Аналогічна тенденція проявляється в динаміці підвищення кваліфікації персоналу: чисельність працівників, які підвищили свою кваліфікацію, знизилася з 21,6 тис. осіб у 2008 році на 33,3% до 14,4 тис. осіб у 2010 році, що становить 4% до облікової кількості штатних працівників. У порівнянні з іншими видами економічної діяльності частка працівників, які підвищили свою кваліфікацію, залишається на низькому рівні, що негативно характеризує процес планового розвитку людського капіталу в будівельній галузі (аналогічний показник за іншими видами економічної діяльності у 2010 році становив: промисловість – 13,5%, діяльність транспорту та зв'язку – 11,2%, державне управління – 9,7%, фінансова діяльність – 9,5%, освіта – 9,4% і охорона здоров'я – 8,9%). Серед працівників, які отримали підвищення кваліфікації у 2010 році, 7,6 тис. осіб, або 53,1%, удосконалювали свій професійно-кваліфікаційний рівень у навчальних закладах і 6,8 тис. осіб, або 46,9%, – безпосередньо на виробництві. За професійними групами працівники, які брали участь у програмах підвищення кваліфікації у 2010 році на підприємствах будівництва, розподілилися таким чином: переважна більшість із працівників

належали до групи робітників (64,8%, з яких, у свою чергу, 26% підвищили свій розряд), 18,3% становили професіонали, 13,2% – керівники і 3,7% – технічні службовці. Проте для забезпечення інтенсивного розвитку людського капіталу підприємств у галузі будівництва доцільним є збільшення частки підвищення професійно-кваліфікаційного рівня професіоналів з метою створення нематеріальних активів і відповідно інтелектуального капіталу.

У цілому наведені вище дані свідчать, що управління людським капіталом залишається на не досить високому рівні.

### Висновки

Підсумовуючи аналіз стану розвитку показників людського капіталу будівельних підприємств, можна зробити висновок, що управління людським капіталом залишається на не досить високому рівні. Дане твердження обумовлене такими причинами:

– більшість працівників зайняті на малих підприємствах, які мають обмежені фінансові ресурси для здійснення інвестицій у професійно-кваліфікаційний розвиток персоналу, намагаючись здійснювати процес будівництва на основі використання дешевої робочої сили;

– рівень заробітної плати по галузі залишається на недостатньо високому рівні для забезпечення відтворення людського капіталу;

– у підприємств відсутня комплексна стратегія управління людським капіталом, у термінологічному апараті управління використовується категорія «кадрова політика», яка включає

досить узагальнені положення по управлінню персоналом (основний принцип управління персоналом передбачає висування кваліфікаційних вимог і пошук працівників відповідного рівня, а не інвестування у професійний розвиток персоналу);

– у середньому по галузі підвищення кваліфікації персоналу залишається на недостатньо високому рівні: незважаючи на те, що у звітах будівельних підприємств зазначається систематичне підвищення кваліфікації і відвідування різноманітних семінарів, частка працівників по галузі, які підвищили свою кваліфікацію, залишається на низькому рівні.

### Список використаних джерел

1. Лич В.М. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / В. М. Лич (наук. ред.). – К.: КНУБА, 2009. – 224 с.

2. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

3. Ніколайчук М.В. Проблеми інвестиційного відтворення людського капіталу України / М.В. Ніколайчук // Інноваційна економіка. – 2012. – №2. – С. 165–170.

4. Пристай І.М., Лапшина І.А. Людський капітал як ключовий фактор розвитку конкурентоспроможності країни / І.М. Пристай, І.А. Лапшина // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 253–260.

5. Росецька Ю.Б. Роль людського капіталу в модернізації економіки / Ю.Б. Росецька // Академічний огляд. – 2012. – №2. – С. 57–62.

М.П. БУКОВИНСЬКА,  
д.е.н., професор, НУХТ

## Формування і розвиток особистості: соціальний аспект

*Стаття присвячена впливу соціальних факторів на формування особистості, які являються невід'ємною частиною стратегії розвитку корпорацій і держави в цілому.*

**Ключові слова:** соціальні працівники, виховання, людина, моральне удосконалення, формування і розвиток особистості, соціальне середовище.

*Статья посвящена влиянию социальных факторов на формирование личности, которые являются неотъемлемой частью стратегии развития корпораций и государства в целом.*

**Ключевые слова:** социальные работники, воспитание, человек, моральное усовершенствование, формирование и развитие личности, социальная среда.

*The article is devoted influence of social factors on forming of personality and appear inalienable part of strategy of development of corporations and state on the whole.*

**Постановка проблеми.** Згідно з першою статтею Конституції України Україна є соціальною державою. Соціальна держава являє собою свого роду ідеал, до якого люди прагнуть сотні років. Головне завдання її, створення необхідних і достатніх: політичних, соціально-економічних і духовно-моральних умов для гідного життя кожної людини та усебічного розвитку особистості.

Під гідним життям людини розуміється його матеріальне забезпечення на рівні стандартів сучасного розвитку суспільства, належна освіта, доступ до цінностей культури, гарантованість прав особистості безпеки людини, тобто людина має бути економічно незалежна і самодостатня в ринковому просторі.

Під вільним розвитком людини слід розуміти її фізичне, розумове і моральне удосконалення. Для такої держави найбільш значимим капіталом є людина з її якісними характеристиками: інтелектуальними, фізичними, психологічними

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ми, моральними, особистісними, як природженими так і набутими.

Людина народжується як індивід, як суб'єкт суспільства, з притаманними задатками, формується як особистість у системі суспільних відносин завдяки цілеспрямованому вихованню. Плутарх писав: «Якими діти народжуються, це ні від кого не залежить, але щоб вони завдяки правильному вихованню стали хорошими – це в наших силах».

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню питань по формуванню і розвитку особистості присвятили свої праці провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: Г.С. Костюк, Л.С. Виготський, В. Ядов, Я.А. Каменський, К. Роджерс, С.Л. Рубінштейн, Л. Термен, Е. Геккель, Ф. Мюллер, Й. Шванцара, А. Еліс, Г. Келі, М. Ліпман, М. Скрівен та інші.

Відомий український психолог Г.С. Костюк писав: «Розвиток – безперервний процес, що виявляється у кількісних змінах людської істоти, тобто збільшення одних і зменшення інших ознак (фізичних, фізіологічних, психічних тощо). Однак він не зводиться до кількісних змін, до зростання того, що вже є, а включає «перерви безперервності», тобто якісні зміни. Кількісні зміни зумовлюють виникнення нових якостей, тобто ознак, властивостей, які утворюються в ході самого розвитку і зникнення старих» [1]. Розвиток людини не можна зводити до засвоєння, простого накопичення нею знань, умінь та навичок з різних галузей науки і практичної діяльності. Його не слід розглядати лише з кількісного боку. Розвиток полягає передусім в якісних змінах психічної діяльності, в переходах розвитку, виховання і формування особистості від її нижчих щаблів до вищих, у виникненні нових рис пам'яті, сприймання, уявлення, мислення, волі, характеру тощо, у формуванні нових якостей особистості.

**Метою статті** є узагальнення факторів формування і розвитку особистості в Україні та їх впливу на конкурентоспроможність держави.

Особистість – це цілісність соціальних властивостей людини, продукт суспільного розвитку і включення індивіда в систему соціальних відносин за допомогою активної діяльності і спілкування (В. Ядов).

**Виклад основного матеріалу.** Мета людини – розвиватися в різноманітних видах діяльності: в праці, вихованні, сімейному житті, захопленні наукою, літературою і мистецтвом, в активній суспільній діяльності тощо. При цьому праця не самоціль, а реальна основа створення об'єктивних умов

для того, щоб проявити себе, розгорнути свої здібності, забезпечити різноманітні потреби.

На формування і розвиток особистості впливають такі фактори:

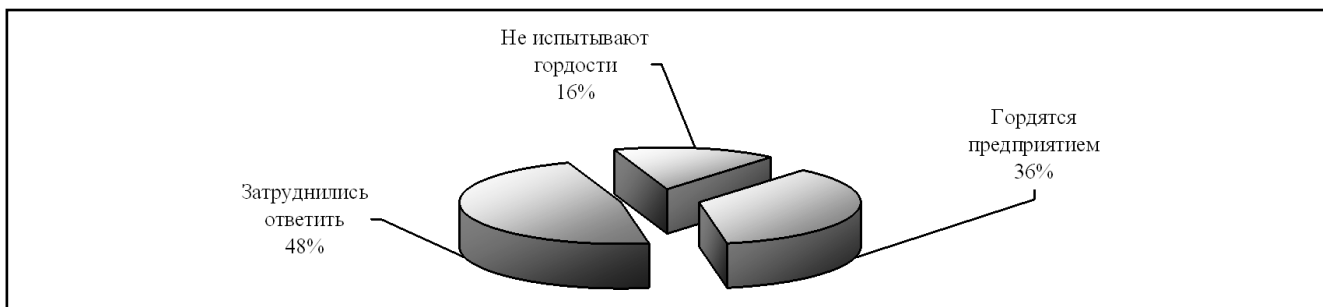
– біологічна спадковість – біологічна спадщина кожної людини являє сирі матеріали, які потім формуються різними способами в людську особу, індивіда, особистість. Біологічна спадковість не може повністю створити особистість, оскільки ані культура, ані соціальний досвід не передаються з генами. Однак біологічний фактор необхідно враховувати, оскільки завдяки біологічному фактору створюється нескінчена різноманітність темпераментів, характерів, здібностей, які роблять з кожної людської особистості індивідуальність;

– фізичне оточення – в різних умовах, фізичних та географічних, формуються різні типи особистостей, тобто фізичне оточення може впливати на культурні властивості особистості, групового та індивідуального досвіду;

– культура – певний культурний досвід є загальним для всього людства і не залежить від того, на якому ступені розвитку знаходиться те чи інше суспільство. Суспільство дає практично всім своїм членам певний особливий досвід, особливі культурні зразки, і в результаті виникає характерна особистісна конфігурація, типова для багатьох членів даного суспільства. Необхідно, щоб молодь у процесі навчання та й у самому житті не тільки «вживала» культуру, а й освоювала її, брала участь у її відтворенні в можливих для їхнього віку формах, підвищували рівень лояльності до своєї організації.

Проведене автором, дослідження лояльності працівників великих організацій Нижньгородської області (Росія) показало високий ступінь кризи ситуації у сфері регулювання відносин працівник–роботодавець [2]. Положення працівників не дозволяє їм відчувати гордість за підприємство і за свою роботу. Про наявність такої гордості відмічають тільки 36% працівників (див. рис.).

При цьому майже половина працівників (48%) не схильні давати певні відповіді на питання про ступінь задоволення роботою на підприємстві. Слід відмітити, що така значна кількість працівників, які утруднюються дати відповідь, у даному випадку може виступати індикатором скритого, не висловленого незадоволення, а відповідно – заниженої лояльності до керівництва. По відношенню всіх інших працюючих стоїть серйозна проблема підвищення їхньої лояльності до



Гордість за роботу на підприємстві, %

корпорацій, де вони працюють, а це означає, що соціальні питання вирішуються не завжди на користь людей.

Сучасні політична та економічна реформи вже диктують необхідність формування людини, насамперед із розвиненим почуттям громадської гідності. Така людина має усвідомлювати, що вона громадянин суверенної Української держави, й відчувати відповідальність за те, що відбувається з нею самою, оточуючою її дійсністю і державою в цілому. Будь-який успіх у соціально-економічних і соціально-політичних перетвореннях у нашій державі безпосередньо впливатиме на формування нової особистості – її громадянина. Певна річ, що все це буде можливим тільки тоді, коли суспільство визнає пріоритет особистості і буде ставитися до неї, як до вищої цінності.

Зважаючи на те що процес формування громадської гідності дорослих і дітей надзвичайно складний і довготривалий, необхідно погодитися з тим, що родина являється основною рушійною силою громадського розвитку в освітньому процесі та при підготовці кваліфікованих кадрів. Родина виконує виховні функції, прищеплює основні навички міжособистісного і між групового взаєморозвитку. Вона являється провідником культурного, соціального і освітнього розвитку нашого суспільства. Основа світогляду родини є призмою, через яку сприймається світ, людина і суспільство.

Проблема виховання – не приватна, а загальна проблема, яку не під силу вирішити окремо ні педагогам, ні батькам. Підхід до виховання зв'яже окремі педагогічні зусилля в загальну структуру, здібну оптимально формувати емоційно-ціннісну орієнтацію людини і конкретну систему його цінностей. Свідоме чи цілеспрямоване навчання тієї чи іншої ціннісної системи, правил поведінки, основ світогляду і тому подібне здійснюється в основному в родині, школі, і зокрема, в системі вузівського навчання. В різних родинах виховання дітей ведеться по-різному, в залежності від інтелектуального рівня батьків, розуміння ними виховних завдань, складу родини тощо. Антикультурне середовище катастрофічно негативно впливає на виховання особистості, специфіку розуміння багатьох речей і явищ, на умоглядність і психіку, на відношення до справи і до людей.

На формування сучасної людини у великій мірі впливає трудове виховання підростаючого покоління. Цінність праці молодих поколінь визначається тим, наскільки вона сприяє розвитку їхньої потреби у самореалізації. З боку суспільства зростатиме потреба в молодих високоосвічених працівниках, які добре орієнтуються і адаптуються у нових умовах праці, швидко оволодівають новими професіями та технологіями.

Важливим фактором загальнолюдських цінностей у сучасних умовах є моральне виховання підростаючих поколінь. Адже те, з чим ми зустрічаємося у повсякденному житті (нетерпимість, нечесність, жорстокість, наркоманія, злочинність, грубість тощо), викликає особливу тривогу. На жаль, причиною цього є багато в чому втрата молодими людьми віри у соціальні та моральні цінності, яким окрема особистість

не може відшукати гідну заміну. Розв'язання проблеми стане можливим, коли в суспільній практиці буде реалізована ідея пріоритету особистості перед суспільством. Лише тоді такі цінності, як самодисципліна, почуття обов'язку, совість, доброта, чесність, порядність, милосердя, терпимість, гуманність та інші, зможуть стати регулятором життя суспільства та відносин у ньому.

Критичним є ставлення до традиційних методів морального виховання учнів. Настанова вважається не найкращим способом формування цінностей. Так, М. Ліпман стверджує, що вчителі не повинні проповідувати власні чи загальноприйняті цінності та переконання, прийнявши які, як здається вихователям, учні б тільки виграли. Вони мають забезпечувати умови, за яких учні дійшли до цих же висновків шляхом власних міркувань. Саме це може гарантувати механізм спільнот допитливих, якої визначаються головною формою морального виховання [3]. М. Ліпман пропонує перетворити клас у спільноту допитливих, де учні можуть продумувати та обговорювати ідеї, прояснювати поняття, розвивати гіпотези, оцінювати можливі наслідки і в цілому спільно міркувати. Важливим аспектом обговорень у спільнотах є вибір проблемного запитання і розвиток критичного мислення.

Дж. Чаффі зазначає, що критично мислять ті, хто має свідомі та фундаментальні переконання, здатен самостійно аналізувати інформацію, робити власний вибір та надійно обґрунтовувати свої погляди [4, с. 5]. При цьому особливе значення надається моральній, гуманістичній, критичній оцінці ситуацій та власних дій. Дослідник виділяє такі ознаки критично мислячої людини: 1) відкритість до думок інших (здатність уважно прислухатися до поглядів інших, оцінювати різні шляхи вирішення проблеми); 2) компетентність (прагнення обґрунтовувати свою думку за допомогою реальних фактів і знання справи); 3) допитливість (вміння проникнути у сутність джерел інформації); 4) незалежність мислення (відсутність страху перед конфронтацією з групою, здатність до критичної оцінки поглядів інших людей); 5) вміння дискутувати (уважне ставлення до протилежних думок, вміння висувати ідеї, які об'єднують); 6) проникливість (здатність проникати у сутність питання, явища, інформації); 7) самокритичність (розуміння особливостей свого мислення) [4, с. 36–37].

Метою морального виховання є розвиток у людини свідомого ставлення до суспільно необхідних норм поведінки, перетворення моральних принципів на особисті переконання, які складають ядро індивідуальної свідомості, що організовує інші його елементи: знання, уявлення, погляди, почуття.

Людина стає особистістю тільки в процесі соціалізації, тобто спілкування, взаємодії з іншими людьми. Поза людським суспільством духовний, соціальний, психічний розвиток відбуватися не може. Реальна дійсність, в умовах якої відбувається розвиток особистості, називається соціальним середовищем. У сучасних умовах суспільство виступає в ролі одного з факторів соціалізації.

Надзвичайно велика роль у соціалізації особистості належить етносу – як історично створеній стійкій сукупності людей, які володіють спільними рисами та стабільними особливостями культури і психічного складу, а також усвідомленням своєї єдності та відмінностей від інших подібних сукупностей. Провідними ознаками етнічної, національної належності людини є мова, яку вона вважає рідною, а також культура, що стоїть над цією мовою.

Виховання доповнюється і завершується самовихованням. Самовиховання за формою – суб'єктивний процес обумовлене потребами суспільного розвитку. Вирішення будь-якого завдання виховання особистості неможливе без самовиховання. Процес самовиховання може бути ефективним лише за умови відповідності завданням і цілям виховання, власним бажанням особистості. Тільки в такому разі цей процес не сприймається людиною як ідейно-психологічний вантаж, не обтяжує її, а навпаки, задовольняє морально. Самовиховання – це спосіб виявлення індивідуальності людини, сугубо особистий засіб її розвитку, власного само здійснення. Без цього суб'єктивного чинника практично неможливе становлення соціально зрілої, суспільно активної особистості з життєвою позицією гуманістичної спрямованості.

Починаючи з XIX століття у психології людини почали все більше проявлятися такі негативні відчуття, як відчуття самотності, відчуття загального незадоволення своїм життям, втрата сенсу життя загальна відчуженість. Загальна відчуженість людей – це яскрава риса великих міст. Обмежене коло спілкування, замкнутість на своїх проблемах, відсторонення від життя інших – це плоди урбанізації, яка поширилась по цілому світу. Сучасна людина більше живе своїм внутрішнім світом, менше – світами інших людей [5].

На формування та розвиток особистості впливають також зовнішні фактори, до яких входять: а) засоби масової інформації та пропаганди (телебачення, радіо, преса); б) культурні інститути (театри, кіно, бібліотеки, клуби тощо); в) об'єкти духовної культури (література, художні і музичні твори та інші); г) виробниче середовище; д) предметно-просторове сере-

довище (характер населеного пункту – місто, село, особливості забудови, транспорту) тощо.

### Висновки

Отже, формування особистості це дуже складний і тривалий процес, який проходить поетапно і в якому кожна деталь має важливе значення, не залежно від того, який шлях вона вибере в житті. На формування особистості впливають: родина (мікросередовище) та суспільство; виховання та самовиховання.

У сучасній Українській державі є необхідність формування у громадян національного наукового світогляду, який би втілював у собі культурні здобутки, цінності ідеології, моралі рідного народу, а також творчо використовував би кращі досягнення світової цивілізації. Щоб оволодіти національним науковим світоглядом, кожній особистості, насамперед, необхідно включитися в активну творчу діяльність. Це основний шлях, єдино ефективний спосіб стати особистістю.

Виходячи з вищесказаного слід зазначити, що для досягнення конкурентоспроможності працівників і держави, організації повинні прийняти на себе корпоративну соціальну відповідальність у сфері освіти, профпідготовки, оплати за навчання, інвестування культурного розвитку працівників та виховних процесів, впровадження інноваційної системи безперервного навчання людини на протязі всього її життя; за активність компанії по створенню і підтримки свого бренду, який напряму залежить від рівня розвитку особистості.

### Список використаної літератури

1. <http://pedagogika/at.ua/forum/88-1286-1>
2. Буковинська М.П. Социальные технологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях / Диссертация д.е.н., М., ФГОУ ВПО «РАГС при Президенте РФ», 2008. – С. 282.
3. Липман М. Обучение с целью уменьшения насилия и развития миролюбия // Вопросы философии. – №2. – С. 110–121.
4. Chaffec J. The Thinkers Way. Steps to a Richer Life. – Boston, New York, Toronto, London: Liffle, Brown and Company, 2008. – 207 p.
5. Гарбузов В.И. Человек, жизнь, здоровье / В.И. Гарбузов – СПб.: Речь, 2005. – 217 с.

*Р.В. ФРОЛЕНКО,  
к.е.н., доцент, Тернопільський НТУ імені Івана Пулюя*

## Удосконалення взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я

*У статті досліджено об'єктивну необхідність здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я. Обґрунтовано значимість взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в*

*сфері охорони здоров'я. Систематизовано шляхи удосконалення взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я.*

**Ключові слова:** фінансовий контроль, фінансові ресурси, сфера охорони здоров'я, органи державної влади, місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання.

*В статье исследована объективная необходимость осуществления финансового контроля в сфере здравоохранения. Обоснована значимость взаимодействия органов власти в процессе осуществления финансового контроля в сфере здравоохранения. Систематизированы пути совершенствования взаимодействия органов власти в процессе осуществления финансового контроля в сфере здравоохранения.*

**Ключевые слова:** финансовый контроль, финансовые ресурсы, сфера здравоохранения, органы государственной власти, местного самоуправления, субъекты хозяйствования.

*In the article the objective need for financial control in health care. Proved the importance of cooperation between authorities in the implementation of financial control in health care. Systematized ways of improving cooperation between authorities in the implementation of financial control in health care.*

**Постановка проблеми.** Фінансовий контроль є важливою підсистемою в системі контролю держави, яка забезпечує наповнення дохідної частини бюджетів; розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів та їхнє цільове використання. Діяльність щодо здійснення фінансового контролю в Україні є малоефективною, про що свідчить значна кількість правопорушень, що вчиняються у сфері поводження з фінансовими ресурсами. Завчасне виявлення цих правопорушень вимагає узгодженої дії державних органів, які наділені контрольними повноваженнями. Це вказує на необхідність здійснення фінансового контролю, яка передбачає взаємодію усіх контролюючих державних органів та концентрацію їхніх зусиль на пріоритетних напрямках такого контролю.

Організація непрозорих тендерних закупівель ліків, оплата будівельно-ремонтних ремонт по завищених цінах будівельних матеріалів, нецільове використання бюджетних коштів, ухвалення національних і регіональних програм в інтересах зацікавлених груп, зокрема фармацевтичних компаній, зумовлюють необхідність проведення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я з боку держави. Причому такий контроль вимагає налагодження взаємодії органів влади в процесі його здійснення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням фінансового контролю присвятили свої праці такі вчені: І. Белобжецький, О. Василик, О. Кириленко, І. Стефанюк, В. Шевчук та інші.

**Метою даної статті** є обґрунтування необхідності здійснення фінансового контролю та значимості взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює необхідність розбудови підси-

стеми державного фінансового контролю, яка має забезпечувати контроль стану фінансових ресурсів з боку уповноважених на це державою органів.

Фінансовий контроль може здійснюватися з боку державних і недержавних організацій. Підтвердженням цього може слугувати таке визначення фінансового контролю: це специфічний вид діяльності, що здійснюється всіма ланками державної влади й управління, а також недержавними структурами стосовно забезпечення на основі законності відповідного рівня фінансової дисципліни, ефективного руху централізованих і децентралізованих фондів, а також пошуку шляхів удосконалення процесів розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у країні [1].

На думку І. Стефанюк, фінансовий контроль – це система активних дій, що здійснюються органами державної влади, місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та громадянами України, по стеженню за функціонуванням будь-якого об'єкта управління в частині утворення, розподілу та використання ним фінансових ресурсів з метою оцінки економічної ефективності господарської діяльності, виявлення і блокування в ній відхилень, що перешкоджають законному і ефективному використанню майна і коштів, розширеному відтворенню виробництва, задоволенню державних, колективних та приватних інтересів і потреб, та удосконалення управління економікою [2].

Взаємодія суб'єктів фінансового контролю є врегульованою фінансово-правовими та адміністративно-правовими нормами, погодженою за метою, часом і місцем діяльністю суб'єктів фінансового контролю, за якої вони чинять взаємний вплив один на одного і на суспільні відносини з метою виявлення відхилень від встановлених стандартів і порушень принципів законності, ефективності й економії використання матеріальних і фінансових ресурсів, спрямований на можливість вжиття коригуючих заходів, притягнення до відповідальності, здійснення заходів для запобігання або мінімізації таких порушень у майбутньому.

Сьогодні з метою вдосконалення координації дій при здійсненні фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання Державна фінансова інспекція України продовжує роботу щодо посилення взаємодії з податковими органами.

Співпраця органів державної контрольно-ревізійної служби з органами податкової служби здійснюється на підставі Наказу Головного контрольно-ревізійного управління України та Державної податкової адміністрації України від 22.12.2001 № 143/514 (із змінами) «Про затвердження порядку взаємного інформування органів державної контрольно-ревізійної служби України та органів державної податкової служби України про факти фінансових порушень та вжиті заходи». Цей Порядок спрямований на координацію діяльності органів державної контрольно-ревізійної та податкової служб з метою зміцнення фінансової дисципліни суб'єктів господарювання. Метою Порядку є встановлення механізму надання органами державної контрольно-реві-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

зійної служби інформації про факти виявлених за результатами ревізій (перевірок) порушень фінансової дисципліни та зворотного інформування органами державної податкової служби щодо вжитих за цими фактами заходів, що стосуються: порушень норм з регулювання обігу готівки; порушень порядку ведення бухгалтерського обліку, які свідчать про можливе заниження об'єкта та/або бази оподаткування, а також ухилення від сплати податків і зборів (обов'язкових платежів); проведення з порушенням законодавства операцій із заставленими активами [3].

З метою підвищення оперативного доступу до інформаційних ресурсів наказом Міністерства фінансів України від 17.05.2006 №469 затверджено Порядок обміну інформацією між Міністерством фінансів України та Головним контрольно-ревізійним управлінням України [4], який передбачає передачу інформації від Міністерства фінансів України та Головного контрольно-ревізійного управління України з метою забезпечення інформаційної підтримки функцій у здійсненні державного контролю за дотриманням бюджетного законодавства, реформування бюджетної системи та забезпечення погодження фінансових планів підприємств державного сектора економіки. Щомісячний обмін такою інформацією в електронному вигляді розпочато з червня 2006 року.

Необхідність вдосконалення координації дій органів Державного казначейства України і Державної контрольно-ревізійної служби України при здійсненні контролю за порядком ведення бухгалтерського обліку, складанням звітності про виконання бюджетів та кошторисів, проведенням операцій з бюджетними коштами зумовила видання Державним казначейством України та Головним контрольно-ревізійним управлінням України спільного наказу «Про окремі питання взаємодії органів Державного казначейства України та державної контрольно-ревізійної служби в Україні» від 27.12.2006 №352/420 [5], яким так звані окремі питання взаємодії, чітко не визначені, хоча в ньому повинні були знайти відображення саме форми координації, оскільки зазначається, що наказ приймався з метою вдосконалення координації дій вказаних суб'єктів, тому він потребує уточнень. Аналіз норм дає можливість говорити про такі форми взаємодії як обмін інформацією з питань, що мають взаємний інтерес. Зокрема, за результатами річних звітів органи Державної казначейської служби України надають інформацію щодо наявності небюджетних зобов'язань та вжитих заходів у розрізі розпорядників бюджетних коштів до органів Державної контрольно-ревізійної служби України. У свою чергу органи Державної контрольно-ревізійної служби України надають органам Державної казначейської служби України та Міністерству фінансів України інформацію про факти порушень бюджетного законодавства, порядку ведення бухгалтерського обліку та достовірності звітності про виконання державного та місцевого бюджетів за видатками, які допущені розпорядниками або одержувачами коштів у разі неналежного виконання контрольних функ-

цій Державною казначейською службою України або її територіальним органом. До особливої форми взаємодії відноситься взаємна допомога, прикладом якої є надання письмових роз'яснень, відповідної бази з питань проведення контрольних заходів. Спільна реалізація результатів контрольних заходів, як форма контролю, проявляється у проведенні органами Державної контрольно-ревізійної служби України та органами Державної казначейської служби України щоквартальних звірок щодо надходжень до бюджетів та бюджетних установ платежів, які стали наслідком проведених контрольних заходів органами Державної контрольно-ревізійної служби України.

У рамках такої співпраці Державною казначейською службою України здійснюється систематичне інформування органів Державної контрольно-ревізійної служби України про виявлені попереднім та поточним контролем факти порушень бюджетного законодавства. Для використання цієї інформації як при плануванні контрольно-ревізійної роботи, так і безпосередньо в ході контрольних заходів. Держказначейство щомісячно інформується про результати контрольних заходів, проведених органами Державної контрольно-ревізійної служби України. Між цими державними органами проводяться щоквартальні звірення щодо надходжень до бюджетів та бюджетних установ, які стали наслідком проведених контрольних заходів. Крім того, органи Державної контрольно-ревізійної служби України мають доступ до інформації баз даних автоматизованої системи «Казна».

З метою оптимізації планування контрольно-ревізійної роботи, спрямованої на забезпечення ефективності та законності використання державних ресурсів, налагоджено обмін інформацією з Фондом держмайна України, який надає Державній фінансовій інспекції України інформацію щодо державних та казенних підприємств, бюджетних установ і організацій, а також суб'єктів господарювання, що знаходяться у власності держави частково, або повністю, внесених до Єдиного реєстру об'єктів державної власності.

З метою поліпшення управління об'єктами державної власності та вдосконалення порядку передачі державного майна в оренду Головним контрольно-ревізійним управлінням України видано наказ «Про закріплення підрозділів, що проводять роботу зі створення і формування Єдиного реєстру об'єктів державної власності» від 07.09.2006 №283 [6], який передбачає інформування Фонду державного майна України про виявлені за результатами контрольних заходів об'єкти державної власності, які не внесені до реєстру.

Позитивна практика взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю, в тому числі, в сфері охорони здоров'я, супроводжується наявністю негативних тенденцій та проблем, які мають місце в роботі організацій охорони здоров'я, і вимагають їх послаблення або усунення.

Наприклад, принципи збору даних про витрати і результати у поєднанні з особливостями діяльності установ охорони здоров'я не забезпечують коректність у зіставленні цих по-

казників. Дані про витрати фінансових ресурсів, що повинні представлятися кожною медичною установою, відносяться до всієї діяльності установи і не диференціюються за її складовими. Лікувально-профілактичні заклади надають як стаціонарну, так і амбулаторно-поліклінічну допомогу. Наявні дані не дозволяють аналізувати фінансові витрати для надання стаціонарної і амбулаторно-поліклінічної допомоги окремо. Проблемним також є питання пов'язане з тим, що багатопрофільні лікарні надають стаціонарну допомогу за кількома медичними спеціальностями, залежно від витрат ресурсів у розрахунку на одного пролікованого хворого. Тому для коректних порівнянь витрат бюджетних ресурсів і результатів роботи необхідно розподілити проведені витрати не тільки між стаціонарною й амбулаторною допомогою, але й між різними видами стаціонарної допомоги. Навіть якщо припустити, що розмежування фінансових витрат за різними видами допомоги буде коректно виконане і ввійде до складу показників обов'язкової звітності, то і в цьому випадку коректність порівняння різних медичних установ за найпростішим показником витрат фінансових ресурсів у розрахунку на пролікованого хворого буде дуже уразлива для критики. Дані статистики свідчать лише про ступінь завантаженості лікарень, що є єдиним на сьогодні кількісним вимірником ефективності роботи лікувальних закладів. Витратний порядок фінансування за відсутності обліку результуючих показників, за наявності кількох джерел фінансового забезпечення і загальної нестачі коштів, створює ситуацію, у якій постановка питання щодо оцінки ефективності використання бюджетних асигнувань є проблематичною.

Для покращення ситуації із фінансовим забезпеченням охорони здоров'я, головним завданням стає контроль держави за ефективністю використання бюджетних коштів з використанням даних, наведених у звітності бюджетних установ. Враховуючи це, Державною фінансовою інспекцією України розроблено теоретико-методологічні засади здійснення в Україні аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетної установи щодо законності та ефективності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складання достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю.

Аудит ефективності використання бюджетних коштів дозволяє:

- здійснити контроль за використанням бюджетних коштів суцільним порядком (щорічно аудитор аналізує і накопичує інформацію про діяльність суб'єкта господарювання та виявляє її недоліки);
- посилити відповідальність керівництва щодо організації контролю на всіх стадіях використання бюджетних коштів, за фактами порушень, виявлених під час дослідження господарюючого суб'єкта;
- зберегти бюджетні ресурси шляхом внесення своєчасних коригувань у межі бюджетного року, спрямованих на підвищення ефективності використання державного майна,

що належить суб'єктам господарювання державного сектора економіки, збільшення надходжень до державного бюджету від здійснення ними господарської діяльності;

- забезпечити впевненість зовнішніх користувачів у достовірності інформації про використання бюджетних коштів і публічне її оприлюднення.

Існує ряд проблемних питань, які суттєво знижують ефективність державного фінансового контролю в сфері охорони здоров'я в Україні, що вимагає вдосконалення організаційного забезпечення контрольно-ревізійної роботи в сфері охорони здоров'я, зокрема, за напрямками:

- інформування органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування про результати контрольно-ревізійної роботи. Сьогодні інформування органів державної влади проводиться за двома напрямками: інформування за результатами конкретних ревізій; інформування про факти порушень фінансової дисципліни, виявлені ревізіями фінансово-господарської діяльності підприємств, установ та організацій, що знаходяться на відповідній адміністративній території, за певний період часу. Разом із тим органи Державної контрольно-ревізійної служби України повинні брати активну участь у поточній роботі органів влади через інформування місцевого керівництва про поточну роботу служби, внесення на розгляд питань, рішення яких належать до компетенції місцевих органів влади. Надання, наприклад, регіональними державними фінансовими інспекціями пропозицій по запобіганню фінансових порушень дасть можливість Державній фінансовій службі України ініціювати перед органами державної влади прийняття відповідних заходів законодавчого впливу;
- координація роботи з органами відомчого контролю. Наприклад, функції відомчого контролю і органів Державної контрольно-ревізійної служби України дуже близькі. Тому ці органи мають тісно співпрацювати за напрямками: погодження планів роботи відомчих контрольно-ревізійних підрозділів; надання органам відомчого контролю організаційно-методичної допомоги; залучення відомчих контролюючих органів до спільних ревізій;
- інформування громадськості через засоби масової інформації про результати фінансового контролю в сфері охорони здоров'я та заходи щодо забезпечення дотримання фінансової дисципліни.

### Висновки

Отже, удосконалення взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я необхідно здійснювати з метою:

- усунення паралелізму і дублювання функцій у діяльності суб'єктів фінансового контролю шляхом розмежування їх функцій;
- забезпечення координації роботи суб'єктів фінансового контролю в частині планування, організації і здійснення контрольних заходів;

- обміну інформацією між суб'єктами фінансового контролю для боротьби з взаємопов'язаними між собою фінансовими правопорушеннями в сфері охорони здоров'я;
- формування єдиних методологічних і методичних основ діяльності суб'єктів фінансового контролю в сфері охорони здоров'я;
- забезпечення ефективності роботи суб'єктів державного фінансового контролю в сфері охорони здоров'я.

### Список використаних джерел

1. Оспіщева В.І. Фінанси. Навч. посіб. / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщева та ін.; За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с
2. Стефанюк І.Б. Фінансовий контроль: визначення поняття і системи [Текст] // Економіка. Фінанси. Право. – 2007.
3. Наказ Головного контрольно-ревізійного управління України та Державної податкової адміністрації України від 22.12.2001

№143/514 (із змінами) «Про затвердження порядку взаємного інформування органів державної контрольно-ревізійної служби України та органів державної податкової служби України про факти фінансових порушень та вжиті заходи» // [Електрон. ресурс]: режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0030-02.

4. Порядок обміну інформацією між Міністерством фінансів України та Державною податковою адміністрацією України, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2006 №317 (в редакції наказу Міністерства фінансів України від 12.09.2006 №888) // [Електрон. ресурс]: режим доступу: www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\_id=322595&cat\_id=322535.

5. Наказ Державного казначейства України та Головного контрольно-ревізійного управління України «Про окремі питання взаємодії органів Державного казначейства України та державної контрольно-ревізійної служби в Україні» від 27.12.2006 №352/420 // [Електрон. ресурс]: режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0010-05

П.П. МАЗУРОК,  
д.е.н., професор, Криворізький національний університет,  
А.М. ХАРИТОНОВА,  
аспірант, Криворізький національний університет

# Окреслення взаємозв'язку понятійних категорій «економічно активне населення» та «людський потенціал»

У статті досліджено існуючі наукові позиції на зміст поняття «економічно активне населення», визначено його взаємозв'язок з економічною категорією «людський потенціал» та надано авторське бачення його змістовної характеристики з окресленням встановлених переваг.

**Ключові слова:** економічно активне населення, людський потенціал, ринок праці, робоча сила, трудовий потенціал, працездатне населення, безробіття, Міжнародна організація праці.

В статье исследованы существующие научные позиции содержания понятия «экономически активное население», определена его взаимосвязь с экономической категорией «человеческий потенциал» и представлена авторская позиция его содержательной характеристики с описанием установленных преимуществ.

**Ключевые слова:** экономически активное население, человеческий потенциал, рынок труда, рабочая сила, трудовой потенциал, трудоспособное население, безработица, Международная организация труда.

This article explores the current scientific position on the meaning of «economically active population», defined by its relationship to the economic category of «human potential» and given the author's vision of its essential features of a definition set of advantages.

**Keywords:** economically active population, human potential, labor market, labor, labor potential, working-age population, unemployment, international labor organization.

**Постановка проблеми.** Сучасна Україна потерпає від трансформаційно економічних змін розвитку суспільства, що має негативний вплив на людський потенціал. Така ситуація пояснюється суттєвими економічними коливаннями, які викликані ринковими регуляторами, що були обрані за основу розвитку країни. Як показує час, людський потенціал України досить повільно адаптується в ринковій ніші, а, як наслідок, наяву: диспропорції на ринку попиту і пропозиції робочої сили; низький рівень доступності до отримання відповідного кваліфікаційного рівня; недостатня та неврегульована законодавством соціальна захищеність населення; значний рівень міграції інтелектуальної частини нації та достатньо високий рівень зубожіння населення. Реалії сьогодення свідчать про відсутність дієвої соціально-економічної політики, здатної полишити спадщину останніх двох десятиліть розвитку людського потенціалу.

Існує нагальна проблема термінового вирішення, яка за змістом характеризується доцільністю та необхідністю переосмислення ролі людського потенціалу в Україні, можливість реалізувати його навички, вміння та досвід в тих умо-

вах, які на даний час притаманні розвитку України. Без вирішення поставленої проблеми суттєво уповільнюється достатньо якісні та змістовні реформаторські дії в Україні, знижується якісна риса функціонування ринку праці, що призводить до наявного невикористаного людського потенціалу, здатного змінити ситуацію на краще.

Ключовим напрямом вирішення поставленої проблеми, ми вважаємо, має стати активізація дій законотворчих органів у країні, політиків, науковців та фахівців соціально–економічної сфери в контексті формування дієвої наукової платформи розвитку тієї частини людського потенціалу, яка складає економічно активне населення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Чисельні наукові праці свідчать про наявний пріоритет в економічних дослідженнях проблем розвитку людського потенціалу та функціонування ринку праці з різних аспектів. На достатньому рівні активізувалися проблеми дослідження людського потенціалу, трудового потенціалу, людського ресурсу, людського фактору, проте вивчення проблем економічно активного населення як представника людського потенціалу проводилося в кращому випадку в сукупності із зазначеними категоріями даного профілю дослідження. Варто відмітити достатньо вагомих внесок у розвиток людського потенціалу та ринку праці таких науковців, як: П.П. Мазурок [1], А.В. Коровський [2], С.Г. Климко, В.М. Пригода, В.О. Сизоненко [3], А.В. Калина [4], О.А. Грішнова [5], С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко, А.Г. Ягодка [6], Л.С. Дорошенко [7], Ю.Н. Іванов, С.Е. Казарінова, Г.Л. Громишко, А.М. Воробійов [8], А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаевич, О.М. Тітьонко [12], та інших. У своїх працях вчені окреслюють ключові та нагальні питання функціонування ринку праці, відображають рольовий фактор людського потенціалу та розкривають теоретичні і прикладні аспекти формування його складових з огляду на ринкові вагелі управління. Достатньо змістовно науковці обґрунтовують доцільність та необхідність постійного перегляду напрямів формування та використання людського капіталу, особливо в умовах наявних трансформаційних економічних змін. Проте взаємозв'язок економічно активного населення та людського потенціалу досліджується досить обмежено, що обумовило обрання предмету вивчення.

**Мета статті.** Основною метою наукової розробки є дослідження існуючих наукових позицій у розрізі понятійної категорії «економічно активне населення», доведення її взаємозв'язку з категорією «людський потенціал» та надання авторського бачення її сутності.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні реалії свідчать про наявну відсутність достатньо дієвих дій з боку керівництва країни стосовно покращення ситуації як з людським потенціалом у розрізі економічно активного населення, так і на ринку праці взагалі. Достатньо велика кількість проблем накопичувалася протягом останніх десятиліть розвитку України, що призвело до практичного призупинення розвитку якісного

рівня як людського потенціалу, так і ринку праці в контексті економічно активного населення. Особливо це простежується з позиції тієї частки людського потенціалу, яка здатна реалізувати свої трудові навички, тобто економічно активного населення. Дослідження показують, саме ця частка людського потенціалу в сучасній Україні практично не має можливості реалізуватися в повній мірі на тлі відсутності достатньої кількості робочих місць відповідної кваліфікації.

Досвід розвинених країн свідчить, що зростання безробіття, відсутність пропозиції робочих місць з існуючою в країні кваліфікацією людського потенціалу вказує на негаразди як в соціальній, так і в економічній сфері. Для більш предметного розгляду поставленої проблеми варто визначити зміст понятійної категорії «економічно активне населення», зберігаючи при цьому принцип його належності до людського потенціалу.

Для дослідження змістовної характеристики обраної категорії звернемося до праць провідних науковців. Так, у своїй праці А.В. Калина [4, с. 10] стверджує, економічно активне населення представляє собою частку населення, яка працює або пропонує свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. При цьому, висвітлюючи алгоритм визначення рівня економічно активного населення, науковець зауважує «...це є частка населення обох статей, яка задовольняє попит на робочу силу для виробництва товарів та послуг». До складових алгоритму визначення рівня економічно активного населення А.В. Калина [4, с. 10] пропонує залучати інформацію по загальній чисельності населення країни або регіону.

З позиції професора О.А. Грішнкової [5] «...економічно активне населення, або робоча сила, відповідно до методики МОП, – це населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили на ринку праці». При цьому науковець уточнює «...кількісно економічно активне населення складається з чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, до яких за цією методикою належать чітко визначені групи людей» [5].

Стає зрозумілим, що економічно активне населення країни – це населення, яке має працездатний вік, тобто період активної трудової діяльності людини. З цього приводу А.Г. Ягодка [6, с. 279] зауважує «...працездатне населення – це населення, здатне до трудової діяльності без урахування віку, тобто та його частина, яка потенційно має необхідний фізичний розвиток, інтелект та знання для виконання роботи. Разом із тим звертає увагу на наявність трьох сфер зайнятості, які базуються на певних понятійних категоріях ринку праці. З позиції зайнятості економічно активного населення А.Г. Ягодка [6, с. 280] констатує те, що це сфера вивчення понятійної категорії «робоча сила».

У свою чергу, Л.С. Дорошенко [7, с. 10] розкриває категорію «економічно активне населення» як частину самодіяльного населення, що має доходи від особистої участі у виробництві матеріальних, соціальних і духовних благ. Крім того,

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Л.С. Дорошенко [7, с. 11] стверджує: «...частка економічно активного населення в загальній його чисельності залежить від чисельності населення у працездатному віці і ступеня зайнятості в окремих вікових групах», а також звертає увагу на той факт, що «...до економічно активному населенню міжнародна статистика відносить і безробітних» [7, с. 10].

А.Н. Воробйов [8, с. 85] розглядає понятійну категорію «економічно активне населення» як частину населення, яка пропонує свою працю для виробництва товарів і послуг. У свою чергу, вивчаючи зміст категорії «трудова потенціал», І.М. Сочинська-Сибірцева [9] схиляється до думки, що її потрібно розглядати як економічно активне населення, тобто всіх тих, хто працює або активно шукає роботу (зайняті і безробітні), включаючи осіб працездатного віку і старше працездатного віку.

Зокрема, вітчизняними вченими С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріною [10, с. 245] констатується той факт, що «...за визначенням міжнародної організації праці економічно активне населення складається з населення обох статей старше встановленого віку, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили для ринкового виробництва товарів та послуг та деяких видів неринкового виробництва, що входять до системи національних рахунків та балансів (СНР) та є економічною діяльністю».

Крім того, науковці вважають, що «...до складу економічно активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які здійснювали економічну діяльність, або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» та «безробітні» (у визначенні МОН) [10, с. 246].

Як показують дослідження, категорія «економічно активне населення», на думку окремих науковців, є не чим іншим як робочою силою. З цього приводу А.Т. Мармоза [11, с. 379] пропонує під робочою силою розуміти людей, фактично зайнятих працею в народному господарстві. На думку науковця, «...робоча сила є основою, найбільш активною частиною трудових ресурсів». Стає зрозумілим, що автори відокремлюють активну частину трудових ресурсів, зберігаючи нішу для іншої складової в категорії «робоча сила». При врахуванні їхньої позиції робоча сила, або, як зазначають деякі науковці, економічно активне населення, має розглядатися в контексті рекомендацій міжнародної організації праці (МОН).

Деяко по-іншому досліджують вказану проблему А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаевич та О.М. Тітьонко. На їхню думку, на ринку праці, як і на інших ринках, мають місце пропозиція (рівень заробітної плати, освіти, профспілкового захисту, релігії, податковою системою тощо – фактори) і попит на робочу силу, який визначається потребою підприємців мати необхідну кількість та якість найманої робочої сили для випуску продукції та технічну оснащеність виробництва» [12, с. 244]. Тобто науковці додержуються думки, що ринок праці є невід'ємною частиною функціонування робочої сили. Якщо брати до уваги факт взаємототожності цієї категорії з поняттям «економічно активне населення», то цікавим в їх-

ньому твердженні є розкриття змісту, пропозиції, а саме деталізовану сферу реалізації можливостей цієї складової людського потенціалу.

Провівши дослідження окремих наукових точок зору на понятійну категорію «економічно активне населення», ми вважаємо за доцільне провести уточнення її змістовної характеристики з позиції людського потенціалу. На наш погляд, категорія «економічно активне населення» представляє собою дієву частку людського потенціалу, який активно впливає на зміни ринку праці, є учасником економічних процесів у країні та володіє комплексом навичок, знань і умінь відповідного профілю.

Ми вважаємо, пропонований зміст категорії «економічно активне населення» має ряд переваг:

– по-перше, понятійний апарат, у сфері дослідження людини, є достатньо розгалужений, проте людський потенціал можна вважати комплексним поняттям, яке охоплює інтелектуальний, трудовий, соціальний та інші потенціали, що свідчить про адекватність його використання при характеристиці категорії «економічно активне населення», яке, у свою чергу, часто обирається науковцями при уточненні окремих видів людського потенціалу;

– по-друге, витримано взаємозв'язок між ринком праці та економічно активним населенням як з позиції економічної категорії, так і з позиції одночасних змін у разі їхнього взаємозв'язку;

– по-третє, наяву вплив обраної частки людського потенціалу на протікання економічних процесів у країні із обов'язковим володінням ним комплексом навичок, знань і умінь відповідного профілю, що свідчить про забезпечення більш предметної змістовності даної понятійної категорії. На наш погляд, не є доцільним згадування при трактуванні категорії «економічно активне населення» ринкових умов розвитку суспільства або констатувати наявні трансформаційно-економічні зміни, що має забезпечити більш широкий спектр її використання. При цьому включення до характеристики даної категорії обов'язкового володіння комплексом навичок, знань і умінь відповідного профілю обраної частки людського потенціалу підкреслює його тотожність з економічно активним населенням, яке виступає основою ринку попиту і пропозиції робочої сили.

### Висновки

Вищенаведене дослідження показало, що існує тісний взаємозв'язок між категоріями «економічно активне населення» та «людський потенціал». Від якісного розвитку людського потенціалу залежить активність участі працездатного населення на ринку попиту і пропозиції робочої сили так, як їх кваліфікаційний рівень відповідатиме висунутим вимогам. Ми вважаємо, що економічно активне населення не має права відокремлюватися зі складу людського потенціалу, а навпроти, впливати на його якісні позиції у розрізі рівня освіченості, інтелектуалізації, креативності, творчості та

інших позитивних рис, які мають характеризувати особистість сучасного суспільства.

Подальшим напрямом дослідження має стати оцінювання впливу інноваційної складової на якісний рівень людського капіталу та на зміну позитивних характеристик економічно активного населення. На наш погляд, нагальною та сучасною є проблема активізації інноваційних підходів до формування такої складової людського потенціалу, як економічно активне населення, з огляду на існуючий перебіг подій у соціально-економічній сфері України.

#### Список використаних джерел

1. Мазурок П.П. Соціально-інституціональні основи формування ринку праці в Україні: [монографія] / П.П. Мазурок. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 426 с.
2. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: [монографія] / А.В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.
3. Климко С.Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна: [монографія] / С.Г. Климко, В.М. Пригода, В.О. Сизоненко. – К.: Основа, 2006. – 224 с.
4. Калина А.В. Економіка праці: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.

5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносин: [підручник] / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/12211027/ekonomika/ekonomichno\\_aktivne\\_naselennya](http://pidruchniki.ws/12211027/ekonomika/ekonomichno_aktivne_naselennya)

6. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко, А.Г. Ягодка та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

7. Дорошенко Л.С. Управление трудовыми ресурсами: [уч. пособие] / Л.С. Дорошенко. – К.: МАУП, 1997. – 60 с.

8. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика: [учебник] / Ю.Н. Иванов, С.Е. Казаринова, Г.Л. Громишко, А.М. Воробьев и др. – [под ред. Ю.Н. Иванова]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.

9. Сочинська-Сибірцева І.М. Пріоритети розвитку трудового потенціалу Кіровоградської області [Електрон. ресурс] / І.М. Сочинська-Сибірцева. – Режим доступу: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d023.pdf>.

10. Герасименко С.С. Статистика: [підручник] / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін. – [за ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.

11. Мармоза А.Т. Практикум із статистики: [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / А.Т. Мармоза. – К.: Кондор, 2005. – 512 с.

12. Савченко А.Г. Макроекономіка: [підручник] / А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонко. – К.: Либідь, 1999. – 288 с.

К.О. ЛЮБИМОВА,  
асистент, Національний технічний університет України «КПІ»

## Навчально-мотивуюча компонента в практиці розвитку персоналу підприємств

*У статті розвинуто теоретичні положення формування експертизи персоналу підприємств. Систематизовано основні методи практичного оволодіння вміннями та формування навиків. Виділено види розривів, які можуть виникати на підприємствах через динамічність знань. Обґрунтовано науково-методичні підходи до адаптації провідного досвіду професійного розвитку різних категорій персоналу.*

**Ключові слова:** розвиток персоналу, експертиза персоналу, професійний розвиток різних категорій персоналу, види розривів.

*В статье нашли дальнейшее развитие теоретические положения формирования экспертизы персонала предприятий. Систематизированы основные методы практического овладения умениями и формирования навыков. Выделены виды разрывов, которые могут возникать на предприятиях из-за динамичности знаний. Обоснованы научно-методические подходы к адаптации ведущего опыта профессионального развития разных категорий персонала.*

**Ключевые слова:** развитие персонала, экспертиза персонала, профессиональное развитие разных категорий персонала, виды разрывов.

*In the article theoretical items of personnel expertise formation have found the further development. The main methods of obtaining skills and forming abilities in practical conditions are systemized. Types of gaps which could arise at enterprises because of knowledge dynamics are assigned. Scientific and methodological approaches for adaptation of leading experience in professional development of different personnel categories are substantiated.*

**Keywords:** personnel development, personnel expertise, professional development of different personnel categories, types of gaps.

**Постановка проблеми.** При формуванні відносин у країнах з ринковою економікою актуалізується питання управління персоналом з позицій розвитку та навчання. При цьому реальною основою економіки країни вважають національний

пул талантів та експертизи менеджменту, а реальною основою підприємства – портфель його можливостей і здібностей. Тому в розвинутих країнах при формуванні багатства націй [1] частка нематеріального капіталу, до складу якого входить людський капітал, перевищує вже 80%. В Україні – перевищує лише 50%. Глобальна конкурентоспроможність [2] провідних країн базується в тому числі на осяжності/ розмірі навчання штату. За цим індикатором Україна має незадовільну динаміку, займаючи вже 117-те місце з 142. Отже, вітчизняна практика розвитку персоналу та існуючі підходи свідчать про значне відставання від світових тенденцій.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Розвиток персоналу відбувається через навчання. Під навчанням розуміють [3] комплексний процес засвоєння знань, понять, навичок і цінностей, що допомагають адаптуватися в навколишньому середовищі, навчальну активність, спрямовану на безпосереднє засвоєння специфічних знань та формування навичок, необхідних для професійної діяльності.

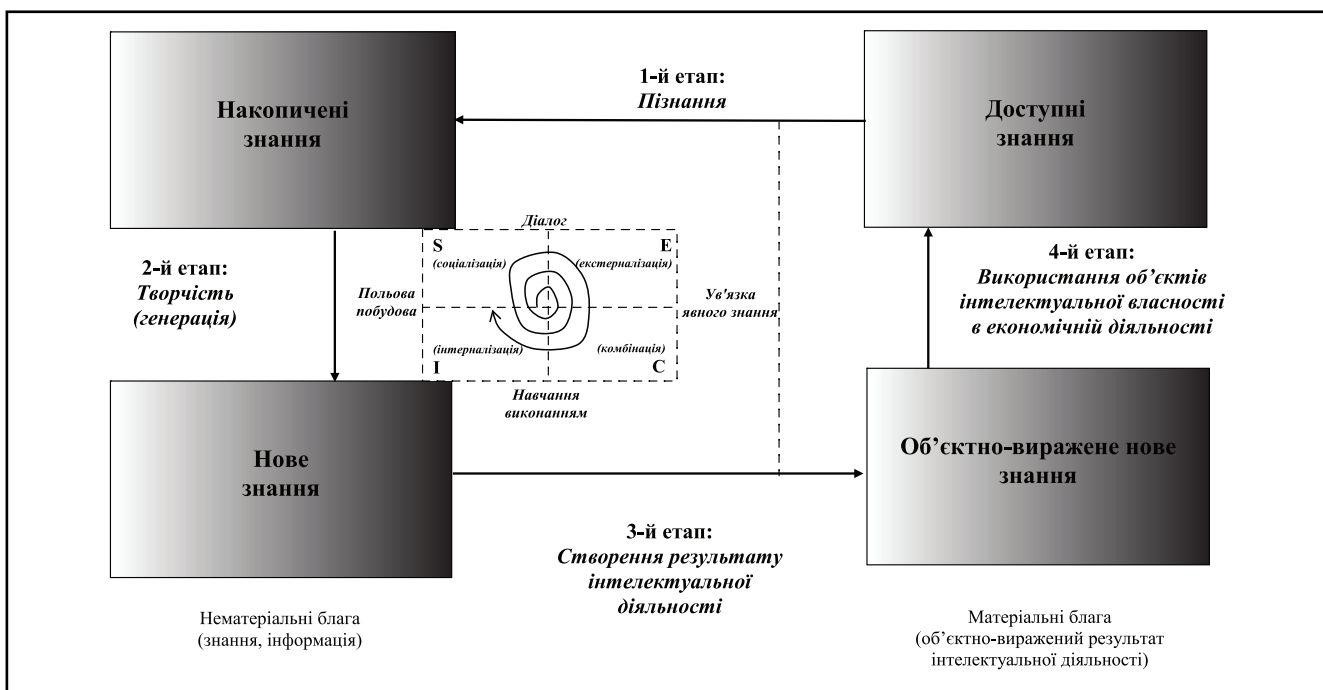
Як неперервний всеосяжний систематичний процес, навчання є єдиним способом формування та освоєння нових концепцій, принципів, систем, методів. Якщо загальне навчання є переважно селективним, то професійне – спрямоване на отримання продуктивних компетенцій, які переростають від «знати» до «знати як бути». З огляду на зазначене професійне навчання персоналу підприємств визначаємо як процес постійного надання та удосконалення професійних знань, умінь, навичок, необхідних для забезпечення й підтримки розвитку працівників, насамперед як особистостей, що забезпечуватиме в подальшому розвиток підприємств та суспільства в цілому. На відміну від визначення, яке міститься в Законі України «Про професійний розвиток пра-

цівників» [4], вважаємо, що професійне навчання не обмежується первинною професійною підготовкою, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва, адже серед ключових причин управлінських невдач фігурують, крім нездатності до навчання, зростання, адаптування та використання досвіду з вигодою.

**Мета статті** полягає у визначенні ролі навчально-мотивуючої компоненти в розвитку персоналу підприємств. Для досягнення мети сформульовано такі основні завдання: розглянути теоретичні положення формування експертизи персоналу підприємств; виділити види розривів, які можуть виникати на підприємствах; систематизувати основні методи практичного оволодіння вміннями та формування навичок; обґрунтувати науково-методичні підходи до адаптації провідного досвіду професійного розвитку різних категорій персоналу.

**Виклад основного матеріалу.** Акумуляований запас знань, умінь, навичок, якими володіють працівники, підприємство протягом певного часу вибудовує в ідентифіковану експертизу [5, 6]. Процес інтелектуальної діяльності й побудови ідентифікованої експертизи складається з чотирьох етапів: пізнавального, творчо-генеративного, результуючого, відтворюючого, що характеризується трансформацією доступного через накопичення в нове, об'єктивно-виражене знання (рис. 1).

На етапі пізнання доступне знання персоналу підприємства трансформується в накопичене, яке на другому етапі завдяки творчій діяльності набуває форми нематеріального блага. На етапі створення результату інтелектуальної діяльності нове знання набуває матеріальної форми, перетворюючись в об'єктивно-виражене знання, яке на етапі використання в економічній діяльності становиться доступним.



**Рисунок 1. Побудова ідентифікованої експертизи персоналу підприємств**  
 Джерело: розвинуто автором на основі ідей, викладених в [5–7].

Накопичення знань й створення нового знання відбувається за спіраллю знань згідно з моделлю SECI, запропонованою І. Нонака, Х. Такеучі [7]. Проходячи чотири стадії, знання перетворюються від симпатизованих, через концептуальні та систематичні, в операційні. На стадії соціалізації (неявне – неявне знання) відбувається поділ знань у результаті соціальної взаємодії та наставництва. На стадії екстерналізації (неявне – явне знання) неявне знання набуває видимої форми та перетворюється в явне знання у вигляді метафор, аналогій, концепцій, гіпотез, моделей. На стадії комбінації (явне – явне знання) поліпшується накопичений матеріал, відбувається процес рекомбінації дискретних частин явного знання в нову форму. На стадії інтерналізації (явне – неявне знання) завдяки дифузії та впровадженню явного знання відбувається конвертація або інтеграція спільного/індивідуального досвіду й знань в індивідуальні ментальні моделі з формуванням нового неформалізованого акумульованого й консолідованого знання.

Багатонаправленість практичного досвіду (експертизи) персоналу підприємств характеризується когнітивністю знань, операційністю умінь, соціальністю поведінки, функціональністю навиків і компетенцій, що знайшло подальший розвиток у формуванні нами адаптованої інтегрованої компетентності, зазначеної на рис. 2.

Знання, як розуміння когнітивних аспектів успішного виконання роботи, підкріплюються науковими, технічними, професійними предметами, відповідними практиками і специфічними процедурами. Таким чином, факти або ідеї, що відповідають обсягу досягнутої та зрозумілої інформації, отримані з практики досвіду або в результаті вивчення, дослідження і спостереження, переходять в уміння, під якими розуміємо операційні здатності (діяльність, техніки), які використовуються з відносною легкістю стосовно виконання порівняно простих завдань. Соціальність поведінки проявляється в системі цінностей, звичках та інших психологіч-

них особливостях, що персоналізують працівників, тобто в діях емоційного контексту, які відповідають їх ставленню, відношенню в процесі соціалізації. Функціональність навиків – це соціальна поведінка та операційні уміння доведені до функціонального рівня відпрацьованості. Досвід використання зазначених складових дозволяє вибудовувати потрібний вектор при функціоналізації індивіда як члена спільноти на рівні робочої групи, організації та суспільства.

Беручи до уваги динамічність знань, швидку зміну станів «інноваційне знання – базове знання», рівень бізнес-компетентності компанії, що навчається, залежатиме від стратегічного розриву та розриву знань, які Я.Г. Гольдштейн трактує в [12] як стратегічний пролом та пролом знань. Пролом знань визначається ним як різниця між тим, що знає компанія за конкурентного середовища, й тим, що вона повинна знати; стратегічний пролом – як різниця між тим, що компанія може робити, та тим, що вона повинна робити в таких умовах. З нашої точки зору, за встановленими стратегічними цілями компанія вибудовує низку стратегічних завдань й аналізує, що їй потрібно знати для досягнення існуючих стратегічних цілей (рис. 3).

За результатами проведення відповідної діагностики компанія з'ясує, якими знаннями вона володіє на поточний момент та чи має місце розрив у знаннях, тобто розрив знань (або знанневий розрив). Наявність інформаційно-інноваційного розриву свідчатиме про доступність знань для компанії, як наслідок – про ступінь досягнення встановлених нею стратегічних цілей. Існування стратегічного розриву говоритиме про відповідність й адекватність існуючих стратегічних цілей в компанії, тобто про правильність обраного стратегічного напрямку розвитку в сучасному конкурентному середовищі. Проведення подвійного аналізу розривів дозволяє компанії, ліквідувавши внутрішні розриви знань, підвищити власний рівень бізнес-компетентності, ліквідувавши зовнішні розриви знань – захистити власні позиції на

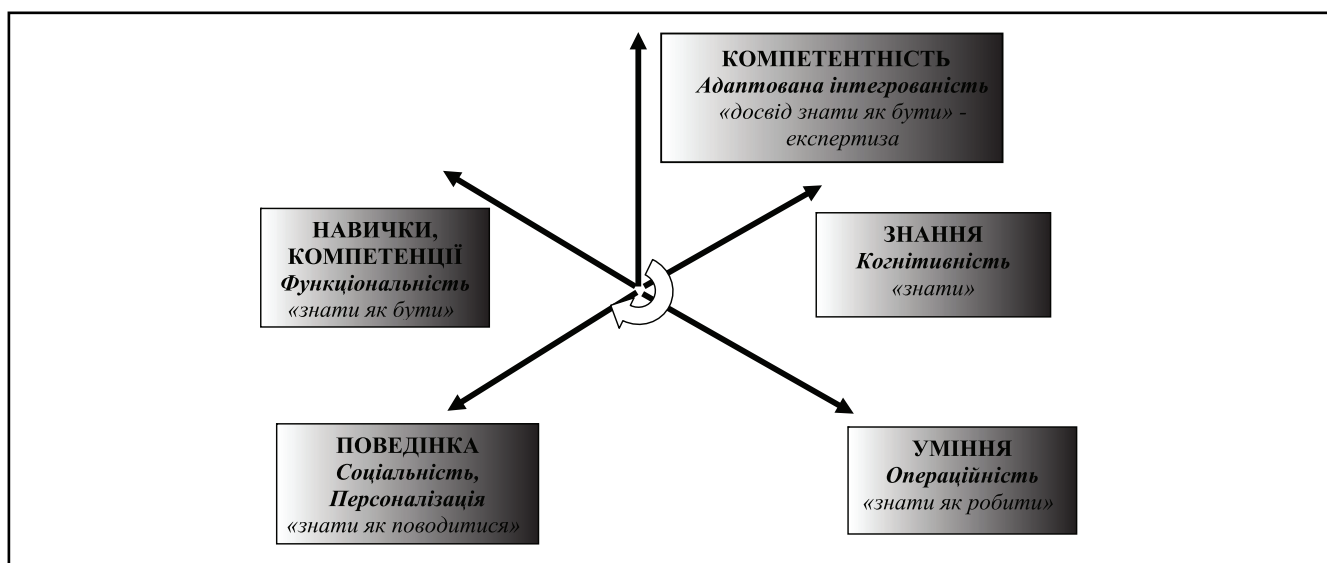
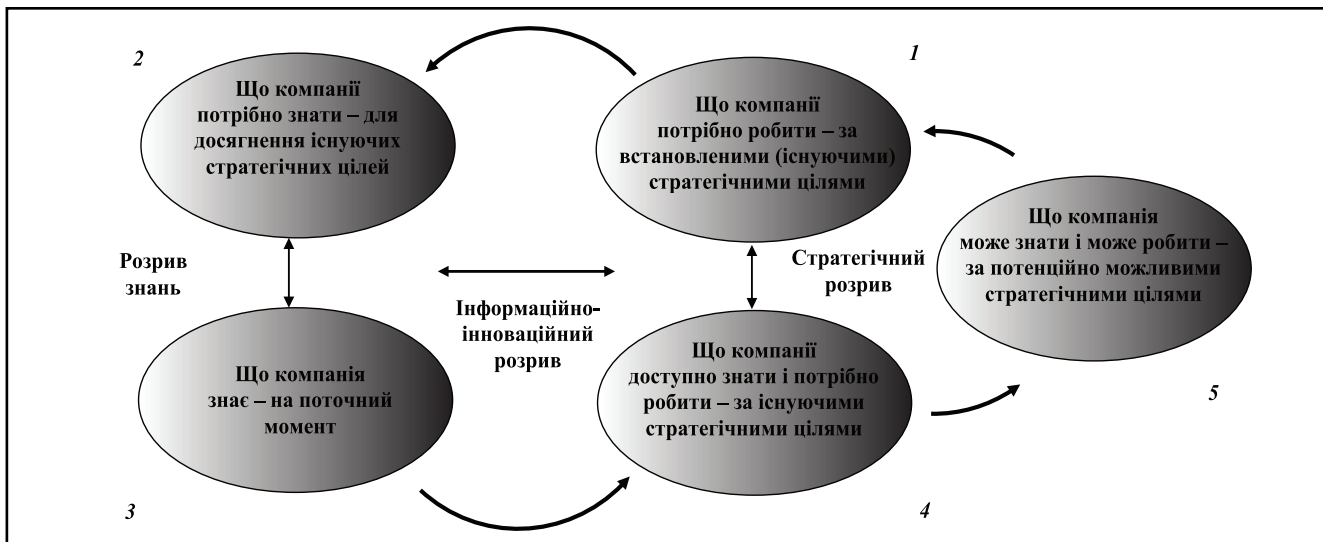


Рисунок 2. Багатонаправленість експертизи персоналу підприємств

Джерело: розвинуто автором на основі ідей, викладених у [8–11].



**Рисунок 3. Взаємозв'язок між розривом знань та стратегічним розривом**

Джерело: розроблено автором на основі ідей, викладених у [12].

ринку, а у випадку виявлення стратегічних невідповідностей – посилити та закріпити власні позиції на ринку.

Стимулювання компаній у ринкових умовах до подолання існуючих розривів у знаннях та в їх стратегічному прояві зведено в матрицю «Основні ділові якості – ринок» (рис. 4). Наявні компетенції на існуючому ринку призводять до руху ідей та навиків всередині компанії з метою пошуку шляхів заповнення пробілів та поліпшення діяльності на існуючих ринках. Ліквідація білих плям має місце у випадку передачі компаніями знань своїм структурним підрозділам, дочірнім компаніям, що пов'язано з виходом та роботою на нових ринках. Нові ділові якості відкривають компаніям конкурентні переваги: за існуючого ринку в поєднанні з новими джерелами знань є змістовною частиною основних компетенцій, за нового ринку – надають мегаможливості та найпривбливіші умови функціонування / оперування.

Однак складність навчального процесу полягає в тому, щоб навчити думати, мислити, використовувати отримувані знання. Слід пам'ятати, що працівники шукають в роботі мо-

жливості реалізуватися, самоствердитися, знайти самоповагу та встановити самооцінку, вимагають принципів вільної особистості і справедливості. Задоволеність роботою, захопленість нею та відданість організації є ключовими елементами ефективного управління персоналом та його розвитком, встановлення доброзичливих відносин в колективі, що відображається на результатах діяльності підприємства. Отже, успіх працівників від успіху підприємства знаходиться в емоційній площині, що проявляється через внутрішнє відчуття надмірного мотиваційного імпульсу до поліпшення та розвитку як власного інтелектуального потенціалу, так і потенціалу підприємства, в якому вони працюють.

Результати систематизації основних методів практичного оволодіння уміннями та формування навиків, до яких відносяться тренінг та менторство, наведено в таблиці.

Під час адаптації провідного досвіду професійного розвитку персоналу підприємств, яка відбувалася в рамках реалізації проектів міжнародного науково-технічного співробітництва за участю Київської торгово-промислової па-

		Ринок	
		Існуючий	Новий
Основні ділові якості	Нові	<p><b>Основні компетенції + нові джерела знань</b></p> <p>Які нові ділові якості будуть необхідні на існуючих ринках?</p>	<p><b>Мега - можливості (нові компетенції на новому ринку)</b></p> <p>Які нові основні компетенції будуть необхідні для найпривабливіших ринків в майбутньому?</p>
	Наявні	<p><b>Заповнення пробілів (наявні компетенції на існуючому ринку: рух ідей та навичок всередині компанії)</b></p> <p>Які можливості поліпшення діяльності на існуючих ринках завдяки ефективнішому використанню наявних компетенцій?</p>	<p><b>Білі плями (наявні компетенції на новому ринку: передача своїх умінь дочірнім компаніям)</b></p> <p>Які нові товари будуть створені за наявності ділових якостей?</p>

**Рисунок 4. Матриця «Основні ділові якості – ринок»**

Джерело: зведено автором.

## Основні методи практичного оволодіння уміннями та формування навиків\*

Метод	Особливості
<b>Тренінг</b> короткостроковий навчальний курс або вид діяльності на освітанському ринку, що розкриває загальні закономірності і базові знання з проблемного питання	Інформаційна (лекційна) складова тренінгу – до 10–20% часу; підвищує практичні уміння відразу до застосування на посаді
<b>Тренінг сенситивності</b> тренінг, який передбачає участь суб'єкта учіння в групі задля підвищення індивідуального сприйняття й удосконалення умінь взаємодії з оточуючим середовищем	Проводиться за участю психолога або відповідного консультанта
<b>Учнівство (копіювання)</b> оволодіння професійними уміннями і навиками в результаті копіювання суб'єктами учіння дій майстрів або кваліфікованих фахівців	Проводиться за участю майстрів або кваліфікованих фахівців
<b>Компаньйонаж (або братерство [8])</b> різновид учнівства, одна з найстаріших існуючих організацій робітників в Європі, що спрямована на самотрансформацію, тобто набуття здатності самостійно змінюватися та розвиватися. Школи компаньйонажу пропонують професійну освіту та навчання за 23 спеціальностями в сфері інженерії, будівництва, пекарської та кондитерської справ. Організація компаньйонів та їх управління належить виключно членам, без існування роботодавців	Трьохрічне навчання за 8–тижневим циклом + 2 тижні навчання + стажування (тур по Франції або по світу, умови: змінити двічі за рік дім компаньйонажу) + кваліфікаційний тест; кожний компаньйон є відповідальним за допомогу молодшим членам, а його уміння є полівалентними, що дозволяє працювати в суміжних професіях
<b>Наставництво</b> Заняття досвідченого працівника з суб'єктом учіння в ході виконання щоденної роботи відносно професійної майстерності, передових досягнень, творчої думки тощо	Присутність чіткої яви про необхідні знання для передачі, наявність навиків спілкування, системне планування заходів з наставництва
<b>Вікарне навчання [13]</b> симбіоз учнівства та наставництва, в результаті якого відбувається ідентифікація та відображення дій керівника	Проводиться через спостереження та переймання способів вирішення проблемних ситуацій від керівників та досвідчених працівників
<b>Навчання за принципом «роби як я»</b> підсилений варіант вікарного навчання, при якому демонструється важливість обраних технік в показовому виступі та підкреслюються вимоги до наставника, його соціальна сміливість, відсутність страху помилитися перед підлеглими, знання власної справи	Крім спостереження, передбачається аналіз роботи керівником з розподілом процесу на складові блоки
<b>Екстремальне навчання</b> найжорсткіший варіант вікарного навчання, сутність якого полягає у створенні наставником для підлеглого чітко планованої та контрольованої екстремальної ситуації, від успіху вирішення якої буде залежати його майбутнє	Створення контрольованої екстремальної ситуації
<b>Індивідуально–курсове навчання [14]</b> поєднання елементів учнівства й наставництва, навчання робітників на виробництві в Україні, що характеризується двома послідовними етапами – теоретичним курсом та виробничим навчанням	1) теоретичний курс (навчання індивідуальне самостійне + консультаційне у викладачів теоретичного навчання (т. н.) або навчання курсове по 5–30 осіб); 2) виробниче навчання (в.н.) (навчання індивідуальне на оснащених робочих місцях під керівництвом інструктора в.н. або навчання колективне з попереднім теоретичним блоком на 5–15 осіб під керівництвом викладача т. н. з числа фахівців підприємства (інструктора) або майстра в. н. на спеціально–створеній навчально–виробничій базі та наступним індивідуальним блоком на робочих місцях під керівництвом не звільненого від основної роботи кваліфікованого робітника – інструктора в.н.
<b>Менторство</b> різновид наставництва, що покладається на вже здобуті знання, сформовані професійні уміння та навички наставника або ментора, який передає їх своїм підопічним суб'єктам навчання. За Е. Маллен [16], це відносини один на один між досвідченішим членом (ментором) та менш досвідченим членом (протее) організації або професії. Близько 60% респондентів використовують різні форми менторства як спосіб трансферу знань, в той час як близько половини організацій – документарно–знаннєві депозитарії (сховища) як засіб акумулювання та збереження знань [18]	Ментор – це досвідчений, впливовий член організації, він, за Р. Майером [15], є відповідальною особою за розвиток нових талантів та прищеплювання власного неявного знання новим працівникам у стилі неформального наставництва. Як зазначає Б. Реджинс [17], неформальне менторство пов'язане з допомогою ментором протее у життєвих питаннях, а формальне – у робочих
Японська практика менторства набуває форм відносин семпай–кохай (відповідно старшого і молодшого), пояснюючись культурою татешакаї – вертикальною структурованістю суспільства	
<b>Коучинг</b> спрямування, консультування, надання фактів коучем, що не вчить, а допомагає вчитися, розкриваючи потенціал людини з метою максимального підвищення її ефективності. За Дж. Уйтмором, коучинг – це новий стиль менеджменту, за яким емпатійний, порядний й безпристрасний менеджер (такий менеджер може бути одночасно і коучем, незважаючи на парадокс) бачить майбутні можливості підлеглих, а не їх минулі справи й показники роботи, підсилюючи усвідомленість працівників в певній сфері, робить їх роботу ефективнішою, досягаючи нових результатів, коли на одного працівника у рік припадає 250 днів безпосереднього виконання посадових обов'язків і 250 днів особистого розвитку [19]	Взаємна підтримка тренера–коуча, використовувани засоби і стиль спілкування, направлені на пошук його підопічним власного вирішення проблемного питання, долаючи існуючі обмеження; коуч не практикує надання нових знань, він допомагає повірити підопічному в себе, почати використовувати власні резерви за новою схемою задля досягнення встановлених цілей, беручи повну відповідальність за прийняті рішення

\* Сформовано автором.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

лати, нами було встановлено, що застосування тренінг-конференційного підходу є доцільним для всіх категорій персоналу. В загальній сукупності навчальні заходи відвідали 279 осіб, з яких близько 40% були представниками промислових підприємств, 17% – машинобудівних підприємств. У тренінг-семінарах із 29 представників промисловості взяли участь 10 представників машинобудування, що становило майже 35%. У конференціях – 36 із 81, або близько 45%. Результати проведених досліджень, особливо що стосувалося питання оцінки ефективності розвитку персоналу, було висвітлено в [20]. Отримані значення відповідають ефективності навчання на рівні 94,6% і 91,6% для тренінг-семінарів і конференцій відповідно.

Доцільність застосування менторського підходу обґрунтовано для вищої ланки менеджменту. Участь промислових підприємств у проєкті була на рівні майже 47% від загальної кількості. Машинобудування було представлено на рівні майже 30% від загальної кількості, або 64% від промислових підприємств. Застосування концепції менторства в практичних умовах навчання вищої управлінської ланки показало її адаптивність і значимість. Оцінка учасниками доповідачів і навчальних заходів у середньому по групах становила 5,01 і 4,86, а результативності навчальних заходів – 4,93 і 4,78 (при макс. значенні 6). Таким чином, ефективність навчання за оцінкою учасниками доповідачів і навчальних заходів виявилася на рівні 83,5% і 81%, за результативністю – на рівні 82,17% і 79,67%. Кореляційний аналіз показав, що для учасників проєкту дійсно існував сильний взаємозв'язок між доповідачем та навчальним заходом (понад 90%), у той час як для кожного окремого учасника взаємозв'язок між доповідачем/навчальним заходом та результативністю навчального заходу був на рівні 50–60%.

Отже, підходи до розвитку та навчання вищої ланки менеджменту в сучасних умовах набули сенсу у форматі формування мережі зв'язків й невимушеної обстановки обміну досвідом з відчуттям клубної приналежності. Функціонування проєктних груп відбувалося за участю запрошених галузевих та/або профільних експертів для проведення навчальних сесій (забезпечення доповіді за визначеною тематикою), кількість яких на один навчальний захід обмежувалася до двох осіб, а також організаторів проєкту, обов'язковою функцією одного з яких було відстеження й дотримання часового розкладу перебігання запланованих видів діяльності. Слід зазначити, що світові тенденції розвитку економіки та їх наслідки для економіки України, мали своє віддзеркалення в адаптації вищезазначених тем, особливо після третьої серії навчальних заходів, щодо актуалізації їх структури й змісту.

### Висновки

У статті визначено роль навчально-мотивуючої компоненти в розвитку персоналу підприємств. Отже, успіх працівників від успіху підприємства знаходиться в емоційній площині, що проявляється через внутрішнє відчуття надмір-

ного мотиваційного імпульсу до поліпшення та розвитку, де останній відбувається виключно через навчання. Як результат, вважаємо перспективним при управлінні розвитком персоналу підприємств у систему управління навчанням персоналу, з метою удосконалення, включати аналіз розривів, виділяючи три види, що можуть виникати на підприємствах через динамічність знань: знанневий (розрив знань), інформаційно-інноваційний, стратегічний. Дістали подальшого розвитку теоретичні положення формування експертизи персоналу підприємств на основі побудови ідентифікованої експертизи, багатонаправленість якої описуємо адаптованою інтегрованою компетентності, що характеризується когнітивністю знань, операційністю умінь, соціальною поведінкою та функціональністю навиків і компетенцій. Систематизовано основні методи практичного оволодіння уміннями та формування навиків, до яких відносяться тренінг та менторство. Під час адаптації провідного досвіду професійного розвитку персоналу підприємств обґрунтовано доцільність застосування тренінг-конференційного підходу для всіх категорій персоналу, а менторського підходу – для вищої ланки менеджменту.

### Список використаних джерел

1. The changing wealth of nations: Total and per capita wealth of nations [Electronic resource]. – The World Bank, 2011. – Wealth of nations (XLS 655 KB). – Access mode: <http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations>.
2. The Global Competitiveness Report 2011–2012 / Klaus Schwab (ed.) // World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2011. – 527 p.
3. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях / Джеральд Коул; [пер. с англ. Н.Г. Владимировой, ред. В.И. Ярных, А.Г. Старовик]. – М.: Вершина, 2004. – 352 с.
4. Закон України «Про професійний розвиток працівників» [Електрон. ресурс]: станом на 12 січня 2012 р. // Президент України, м. Київ, 12 січня 2012 р., №4312-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Shen J. Training and management development in Chinese multinational enterprises / Jie Shen, Roger Darby // Employee Relations. – 2005. – Vol. 28, # 4. – P. 342–362.
6. Kamoche K. Strategic human resource management with a resource-capability view of the firm / Ken Kamoche // Journal of Management Studies. – 1996. – Vol. 33, # 2. – P. 213–236.
7. Nonaka I. The knowledge – creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation / Ikujiro Nonaka, Hirota-ka Takeuchi. – Oxford University Press, 1995. – 304 p.
8. Les Compagnons du Devoir: a French Compagnonnage as a HRD system / [Hedley Malloch, Birgit Kleymann, Jacques Angot, Tom Redman]. // Personnel Review. – 2007. – Vol. 36, # 4. – P. 603–622.
9. Nelson R. R. An evolutionary theory of economic change / Richard R. Nelson, Sidney G. Winter. – [6th ed.]. – Harvard University Press, 1982. – 437 p.
10. Rychen D. S. Definition and selection of key competencies / Dominique S. Rychen, Laura H. Salganik. – [The INES Compendium: Contribu-

tions from the INES Networks and Working Groups. Fourth General Assembly of the OECD Education Indicator Programme, OECD, 11–13 Sept. 2000, Tokyo, Japan. – GA(2000)12. – 271 p.] – P. 61–73.

11. Winterton J. Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype / Jonathan Winterton, Françoise Delamare. – Le Deist, Emma Stringfellow. – (Res. report elab. on behalf of Cedefop/Thessaloniki: Final draft, CEDEFOP Project, No.RP/B/BS/Credit Transfer/005/04). – Centre for European Research on Employment and HR Groupe ESC Toulouse, 26 Jan. 2005. – 108 p.

12. Гольдштейн Г. Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент (рабочие материалы) [Электрон. ресурс] / Г.Я. Гольдштейн. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m61/>

13. Рысев Н. Правильные управленческие решения: поиск и принятие / Н. Рысев. – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.

14. Положення про професійне навчання кадрів на виробництві: станом на 30 березня 2008 р. // Міністерство праці та соціальної політики України, Міністерство освіти і науки України. – Наказ № 127/151 від 26.03.2001. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>

15. Maier R. Knowledge management systems: information and communication technologies for knowledge management / Ronald Maier. – [2nd ed.]. – Springer-Verlag, 2004. – 635 p.

16. Mullen E. J. Vocational and psychosocial mentoring functions: identifying mentors who serve both / Ellen J. Mullen // Human Resource Development Quarterly. – 1998. – Vol. 9, # 4. – P. 319–331.

17. Ragins B. R. Understanding diversified mentoring relationships: definitions, challenges and strategies. – [Mentoring and diversity: an international perspective / [Ed. by David Clutterbuck, Belle R. Ragins]. – Butterworth-Heinemann, 2002. – 320 p.] – P. 23–53.

18. Closing the generational divide: shifting workforce demographics and the learning function // Human capital management. IBM Institute for business value. IBM global business services in association with ASTD. – June–July 2006. – 15 p.

19. Уитмор Дж. Коучинг високої ефективності: новий стиль менеджмента, розвиток людей, висока ефективність / Джон Уитмор; [пер. с англ., науч. ред. С.Ю. Чумакова]. – [3-е изд.]. – М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с.

20. Любимова К.О. Особливості оцінки навчання персоналу підприємств на рівні реакції цільової аудиторії [Електрон. ресурс] / К.О. Любимова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2011. – №4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

В.К. ЗБАРСЬКИЙ,

д.е.н, професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України

## Структура джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери

*У статті аналізується структура джерел фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Розглядається система економічних важелів державного регулювання інвестиційної діяльності та процес фінансування підприємств галузі в умовах вступу України до СОТ.*

*В статье анализируется структура источников финансирования инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Рассматривается система экономических рычагов государственного регулирования инвестиционной деятельности и процесс финансирования предприятий отрасли в условиях вступления Украины в ВТО.*

*The structure of funding sources of agricultural enterprises investment activity is analyzed in the article. The system of economic levers of investment activity government control as well as the process of financing the enterprises under conditions of Ukraine's WTO joining are considered.*

**Постановка проблеми.** Надзвичайна важливість залучення інвестицій, зростання їх значення в світогосподарсько-

му процесі пов'язана з тим, що вони являються ключовим чинником економічного зростання національних економік країн світу. Перехід розвинутих країн на інноваційно-інвестиційну модель розвитку посилив необхідність активізації інвестиційної діяльності на державному рівні з метою розвитку сучасного реального сектора економіки, відпрацювання ефективних моделей участі великих капіталів, іноземних інвесторів в інвестиційних процесах інноваційного характеру. Це також пов'язано з тим, що зниження інвестиційної активності в будь-якій країні трактується як серйозна загроза національній безпеці. Саме динамічно зростаючі інвестиції із матеріалізованими у них інноваціями, трансформуючись у створення нових технологій і конкурентоспроможних виробництв, є не тільки рушійною силою розвитку виробництва, але здатні забезпечувати динамічні темпи та якість економічного зростання, високий рівень добробуту суспільства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання розвитку інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: І. О. Бланка, Л. Гітмана, В. П. Горьового, М. І. Кі-

сіля, М. Ю. Коденської, А. С. Музиченка, Г. М. Підлісецького, П. Т. Саблука, В. І. Ульянова та інших.

**Метою статті** є аналіз джерел надходження інвестиційних ресурсів у аграрний сектор економіки, розкриття ролі державної підтримки інвестиційної діяльності й бюджетного фінансування підприємств галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Складна ситуація у сільському господарстві, яке є центральною ланкою в єдиному технологічному ланцюгу АПК, впливає на результати фінансово-господарської діяльності всіх його організацій. Сільське господарство займає особливе місце у соціально-економічній політиці держави. Але, при цьому, особливості аграрного сектору ускладнюють рівноправну участь сільського господарства у міжгалузевій конкуренції і багато в чому визначають низьку інвестиційну привабливість власне сільськогосподарської діяльності. Світова практика показує, що прибуток сільськогосподарських підприємств в цілому нижчий, ніж в інших галузях. Проте, в практиці ринкової економіки існує ряд механізмів залучення інвестицій в аграрний сектор, які значною мірою відповідають специфіці сільськогосподарського виробництва.

Останніми роками в Україні значне зниження участі держави у процесі відтворення, дефіцит довгострокових ресурсів на ринку капіталу і недоступність для більшості товаровиробників позикових засобів через їх високу «вартість» призвели до того, що основним джерелом фінансування інвестицій стали власні кошти (амортизаційні відрахування, прибуток) [1].

Встановлено, що у країнах із розвинутою ринковою економікою найважливішим джерелом інвестиційного фінансування є амортизаційні відрахування і на них доводиться близько 40% загального обсягу поточних та капітальних витрат підприємств, здійснюваних з позабюджетних джерел. В Україні нині за рахунок амортизаційних відрахувань фінансується 20 – 30% інвестицій в основний капітал аграрного сектору. Пояснюється це тим, що досі відсутній дієвий механізм державного контролю за цільовим використанням амортизаційних засобів [2]. І не тільки справа в цьому. Нестабільність господарського процесу і фінансового стану, примушує до нецільового використання амортизаційних відрахувань. Разом з тим в Україні за рахунок прибутку фінансується близько 17 – 20% витрат, тоді як у розвинутих країнах за рахунок прибутку фінансується приблизно 30% всіх поточних та капітальних витрат підприємств. Важке фінансове становище значної частини українських підприємств обмежує їх можливість для інвестування за рахунок прибутку.

На даному етапі зростає необхідність використовувати систему економічних важелів регулювання інвестиційної діяльності довгострокового характеру, насамперед, грошово-кредитну, цінову, митну політику, різноманітного роду дотації та субсидії. В основу державного регулювання інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі України мають бути покладені принципи активно-пасивного державно-

го регулювання, вираженого в основному у державній фінансовій підтримці підприємств сільського господарства і машинобудування для аграрної сфери, ціновій, антимонопольній, амортизаційній політиці, розвитку інфраструктури аграрного ринку, становленні іпотечних відносин тощо [3]. Загальну основу та практичну успішність наслідків державного регулювання залучення інвестицій в аграрну сферу спроможний забезпечити сприятливий інвестиційний клімат.

Для покращення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України необхідно: забезпечити прогнозованість, гарантованість і доступність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами; дотримуватися вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності тощо; створювати інтегровані агропромислові підприємства і кооперативні об'єднання у сільській місцевості з метою зміни відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу на вільному ринку, на відносини, сформовані при розподілі між ними доходів від реалізації продукції кінцевого споживання; продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, запровадити ефективний механізм амортизації основних фондів; підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції; посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава впливала б на кредитний ринок і кредитні відносини у галузі агропромислового виробництва; спрямовувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення, як основного первинного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення продуктивності їх праці тощо.

На даному етапі склалася ситуація, коли державної підтримки і бюджетного фінансування інвестиційної діяльності уже недостатньо для ефективного розвитку аграрного сектора. В Україні традиційно на першому місці стояли внутрішньонаціональні джерела, за рахунок яких традиційно здійснювалося фінансування інвестицій. Наразі можна відзначити певну зміну в структурі джерел фінансування – знижується частка власних засобів підприємств при зростанні питомої ваги кредитів банків. Динаміка змін у структурі інвестицій у основний капітал за джерелами інвестування наведена у рис. 1.



Рисунок 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, % до загального обсягу

Державна підтримка аграрного сектора в країнах з перехідною економікою і, зокрема в Україні, характеризується недосконалістю та обмеженістю фінансування галузі. У цих умовах особливої уваги потребує дослідження бюджетного фінансування аграрного сектора, як одного з напрямів державного регулювання. Необхідність державного регулювання аграрного сектора більшість науковців пов'язують, насамперед, із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також із істотним впливом природнокліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва.

Процес фінансування сільського господарства України з обмежених коштів Державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу. Варто у цьому контексті звернути увагу на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р., в додатку до якої зазначено показники надання державної підтримки для забезпечення розвитку сільських територій, сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Цим документом передбачено виділення коштів на зазначені вище цілі впродовж 2008 – 2015 рр. в обсязі понад 120 млрд. грн. Якщо врахувати, що за два із семи років виконання програми цей обсяг становить за 2009 – 2010 рр. 9 і 4 млрд грн відповідно, то можна зробити висновок, що зараз спостерігається явне недофінансування аграрного сектора України.

Крім того, за цих умов уся сума бюджетного фінансування нівелюється за рахунок диспаритету цін. За розрахунками М. Я. Дем'яненка та Ф. В. Іваниної, для розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції обсяги підтримки сільського господарства мають зрости до 20 млрд грн (10 млрд грн для досягнення паритетності у міжгалузевому товарообміні плюс 10 млрд. грн. для створення умов забезпечення прибутко-

вості галузі та формування власних фінансових ресурсів, здатних здійснювати розширене відтворення). Враховуючи те, що міжгалузеві диспропорції стали причиною переливання прибутку з сільського господарства у посередницькі структури, то державна підтримка повинна здійснюватись таким чином, щоб фінансові ресурси могли надходити безпосередньо до суб'єктів господарювання [4], безпосередньо до виробників сільгосппродукції. Через відсталість інфраструктурного забезпечення галузі та посередників останні втрачають майже до половини прибутку.

Після вступу України до СОТ, окрім зазначеної вище Державної цільової програми, бюджетна підтримка сільського господарства України регулюється Угодою про сільське господарство України укладеною під час Уругвайського раунду, яка покладає зобов'язання щодо: узгодження граничного рівня сукупного виміру підтримки (СВП) сільського господарства відносно програм «жовтої скриньки»; надання непродуктової підтримки в межах рівня «de minimis» («de minimis» – мінімальні рівні підтримки, які не належать до СВП. Для розвинутих країн вони становлять 5% від загальної вартості окремого виду продукції, виробленої у відповідному році, та 5% від загальної вартості всієї сільськогосподарської продукції, виробленої у відповідному році. Для країн, що розвиваються, ці рівні становлять відповідно 10%); надання продуктової підтримки в межах рівня «de minimis»; необмежене використання заходів «зеленої скриньки», які здебільшого реалізуються через урядові програми бюджетної підтримки, результатом яких не може бути надання цінової підтримки виробникам, що не впливає на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції [5].

Тому на сьогодні Україна не має зобов'язань перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, що надається через «жовті програми». Поступове скорочення програм «жовтої скриньки» та перехід до програм «зеленої скриньки», фінан-



Рисунок 2. Динаміка рівнів державної підтримки сільського господарства України, млн. грн.

сування якої не передбачає обмежень з боку СОТ, характеризується не лише для країн ЄС. Це стосується і інших розвинених країн. Так, наприклад, частка державного фінансування, що входить до «зелених» програм розвитку становить в Австралії 91% від загальної суми, а у США – 77%. У країнах ЄС, Бразилії, Канаді частка цих програм перебуває в межах 50 – 60% від загальної підтримки, тоді як в Україні – 75% від загальної підтримки – це «жовті» програми підтримки, і лише 25% – «зелені». Разом із тим спостерігається тенденція до зростання «зеленої скриньки» (рис. 2).

#### Висновки

Отже, у перспективі варто очікувати збільшення фінансування розвитку соціальної і ринкової інфраструктури, дорадництва, професійної освіти, науково-дослідних робіт, селекції в рослинництві та тваринництві, охорони земель та екологічної безпеки, розвиток депресивних територій тощо.

Таким чином, основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери є власні кошти – амортизаційні відрахування, прибуток. Зростає необхідність використовувати систему економічних важелів регулювання інвестиційної діяльності довгострокового характеру: грошово-кредитну; цінову; митну політику; різноманітно-

го роду дотації та субсидії. Зважаючи на зобов'язання, що Україна має перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки потрібно поступово скорочувати програми «жовтої скриньки» з переходом до програм «зеленої скриньки».

#### Список використаних джерел

1. Калюжна Ю.П. Внутрішні та зовнішні джерела фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю.П. Калюжна // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С.235–239.
2. Євстаф'єва А.Г. Особливості інвестиційної діяльності в АПК України / А.Г. Євстаф'єва // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 134–137.
3. Ковальов В.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкового розвитку аграрної сфери: [дис. канд. екон. наук: 08.01.01] / В.В. Ковальов; Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Д., 2005. – 232 арк.
4. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.
5. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [М.В. Присяжнюк та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка [та ін.]; ННЦ «Ін-т аграр. економіки». – К.: [ННЦ ІАЕ], 2011. – 1008 с.

С.М. НИКОЛАЄНКО,  
асистент, Національний університет харчових технологій

## Кластеризація економіки як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності галузі

В статті автором розглядаються ефективні механізми підвищення конкурентоспроможності галузі, запропоновано створення кластеру, як одного із таких механізмів.

Автор розглядає кластер як стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб який може мати потенціал, що перевищує про-

сту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів протягом тривалого періоду, поєднання кооперації і конкуренції.

В статті проаналізовані різні сценарії побудови кластера та визначено найбільш сприятливі для сучасного ста-

ну економіки України і запропоновано можливі механізми фінансування створення кластеру.

**Ключові слова:** кластер, механізм, конкурентоспроможність, інтеграція, фінансування, моделі, моніторинг

*В статье автором рассматриваются эффективные механизмы повышения конкурентоспособности отрасли, предложено создание кластера, как одного из таких механизмов.*

*Автор рассматривает кластер как стойкое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных личностей, который может иметь потенциал, превышающий простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Этот прирост возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров на длительном периоде, сочетания кооперации и конкуренции.*

*В статье проанализированные разные сценарии построения кластера и определено наиболее благоприятные для современной экономики Украины и предложены возможные механизмы финансирования создания кластеру.*

**Ключевые слова:** кластер, механизм, конкурентоспособность, интеграция, финансирование, модели, мониторинг

*In the article an author is examine the effective mechanisms of increase of competitiveness of industry, creation to the cluster is offered, as one of such mechanisms.*

*An author examines a cluster as proof partnership of associate enterprises, establishments, organizations, individuals can have potential that exceeds the simple sum of potentials of separate constituents. This increase arises up as a result of collaboration and effective use of possibilities of partners on the protracted period, combination of co-operation and competition.*

*In the article the different scenarios of construction of cluster are analysed and certainly most favorable for modern the economies of Ukraine of it are offered possible mechanisms of financing of creation to the cluster.*

**Keywords:** cluster, mechanism, competitiveness, integration, financing, models, monitoring

**Постановка проблеми.** Україна повинна зайняти гідне місце в світовій спільноті. Необхідна умова цього – розвиток нової української економіки, підвищення ефективності і конкурентоспроможності українських підприємств. В умовах жорстокої конкуренції на світових ринках співпраця і спільний пошук оптимального шляхів розвитку є єдино можливими для українських підприємств.

У цих умовах перед національною промисловістю стоять непрості завдання: треба забезпечити конкурентоспроможність як в боротьбі за вітчизняного споживача, так і за нові світові сегменти ринку. Для вітчизняного виробника ситуація посилюється багатьма українськими проблемами об'єктивного і суб'єктивного характеру. Наприклад, має місце ви-

переджаюче зростання тарифів на енергоносії, заробітної плати і інших чинників, що визначають витрати, по відношенню до продуктивності праці. У цих умовах для багатьох компаній знижується і без того невисока рентабельність.

Сьогодні в економіці України і її регіонів, в окремих компаніях необхідно знаходити ефективні рішення, що забезпечують підвищення продуктивності. Природними заходами по забезпеченню належної конкурентоспроможності є прийняття інноваційних стратегій на всіх рівнях – державному, регіональному, галузевому, на рівні компанії і підприємств.

**Аналіз досліджень та публікації з проблеми.** Над проблемою дослідження окремих питань розвитку ефективного механізму підвищення конкурентоспроможності галузі у вітчизняній науці працювало низка вчених, окремі питання створення кластера розглядалися у працях Войнаренко М.П., Геєць В.М., Семиноженко В.П., Соколенко С.І.

**Мета статті** полягає у всебічному осмисленні, висвітленні кластеру, як ефективного механізму підвищення конкурентоспроможності галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Зростання консолідації виробників і постачальників, глобалізація виробництва і логістики, підвищення вимог до якості, логістики організації виробництва, застосування сучасних виробничих і управлінських технологій – все це змушує шукати нові форми взаємодії і підштовхує суб'єкти бізнесу до активного включення в сучасні інтеграційні процеси.

Кластер – інструмент підвищення конкурентоспроможності Світовий досвід дає приклади підвищення конкурентоспроможності територій і виробничих комплексів шляхом реалізації орієнтованої для кластера регіональної політики. Тобто під кластером слід розуміти територіально-галузеве партнерство підприємств і організацій, об'єднане інноваційною програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових і управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластера.

При цьому треба враховувати, що кожен з учасників вирішує свої характерні завдання, що визначаються його статутними, програмними, нормативними документами. Але в межах регіону влада, бізнес і суспільство можуть знайти коло загальних завдань.

Кластер як стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб може мати потенціал, який перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів протягом тривалого періоду, поєднання кооперації і конкуренції.

Компанії вииграють, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи одні і ті ж послуги і постачальників. Учасниками кластерів є виробники і постачальники, інжинірингові і консалтингові фірми, науково-дослідні організації і ВНЗ, кредитні організації і банки, інфраструктура адміністрації регіонів і професійні і суспільні організації. Постійна взаємодія сприяє фор-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мальному і неформальному обміну знаннями, співпраці між організаціями з взаємодоповнюючими активами і професійними навиками. Утворення так званої «критичної маси» компаній в кластері служить стимулом-реакцією для подальшого залучення в кластер нових компаній, інвестицій, послуг і постачальників, а також підтримує процеси формування власних професійних кадрів.

У багатьох розвинених країнах галузеві кластери стали звичною формою організації бізнесу-співтовариств. Як характерні приклади можна назвати автомобільний (Північний Рейн-Вестфалія, Німеччина), хімічний (Сінгапур), біотехнологічний (Швеція), продуктовий (Арізона, США), телекомунікацій (Італія), аерокосмічний (Іспанія) кластери.[2]

Як правило, кластери спрямовані на досягнення наступних цілей:

- підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок впровадження нових технологій;
- зниження витрат і підвищення ефективності відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії і уніфікації підходів в логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях, менеджменті якості і т.д.;
- забезпечення зайнятості в умовах реформування крупних підприємств і аутсорсинга;
- консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.[3]

Проведені дослідження показують, що кластери стимулюють значне підвищення продуктивності і впровадження інновацій.

Серед чинників, що мотивують інтеграцію різних форм і організацій в галузевий кластер, можна відзначити наступні:

- погоджені вимоги головних партнерів до своїх постачальників і дилерів;
- зниження витрат на впровадження нових технологій за рахунок ефекту масштабу;
- ефективніший характер колективних інновацій в наукомістких галузях, включаючи ко-дизайн при вертикальній інтеграції і горизонтальну кооперацію при аутсортингу;
- збільшення потенційного ринку інжинірингових і консалтингових послуг, у тому числі для малих підприємств, за рахунок впровадження субконтракту при виконанні комплексних проектів і програм;
- розширення доступу до інформації про потреби ринку і просування продукції і послуг малого бізнесу на ринок крупних підприємств;
- підвищення можливості підприємств, у тому числі малих, до залучення інвестицій і грантів;
- ефективніша система виходу на зарубіжних партнерів і нові ринки.

Існуючі кластери характеризуються різними моделями моніторингу і механізмами ухвалення рішення.

Побудова кластера може здійснюватися в трьох сценаріях:

- «зверху до низу», тобто з першочерговим утворенням органів дорадчої координації і моніторингу, визначенням стратегії кластера в цілому і його ресурсною підтримкою;

– «від низу до верху», тобто вибудовування окремих проектів і програм, інтегруючих потенційних учасників кластера;

– змішаний варіант, коли паралельно в часі поєднуються обидва підходи. Третій сценарій представляється найбільш прийнятним для справжнього етапу розвитку економіки України.

Природно україн важливими є механізми фінансування кластера.

Серед найбільш значимих статей витрат на діяльність кластера слід зазначити:

- витрати на створення кластера;
- витрати на розвиток інфраструктури і її підтримку;
- витрати на окремі проекти і програми кластера.[5]

Фінансування створення кластера, як правило, ведеться на основі бюджетних ресурсів або крупного спонсора (це можуть бути, наприклад, кореневі підприємства кластера).

Фінансування інфраструктури і окремих проектів в кластерах здійснюється як на основі змішаного фінансування – внески підприємств – учасників кластерів (або відповідних проектів) і бюджетного фінансування (Німеччина), так і у відсутності або з мінімальною участю бюджетних ресурсів (Великобританія).

Для України можливий варіант інтеграції ресурсів за рахунок вкладів учасників і фінансування із засобів різних спеціалізованих програм і фондів. Можна зробити висновок, що кластеризація економіки – один з ефективних засобів вирішення тих масштабних завдань, які стоять перед Україною.

### Висновки

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, слід зазначити: практичне значення досліджень полягає у використанні кластерного підходу для: сприяння росту зайнятості; зростання інвестування промислових підприємств; упровадження інновацій; підвищення рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів.

Процес кластеризації супроводжується реалізацією загальнодержавної політики, спрямованої на підтримку науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку країни, проведенням фінансово-економічних, адміністративних, регуляторних реформ, розробкою загальнонаціональних та регіональних стратегій розвитку території. Світовий досвід кластеризації може стати в нагоді Україні – для її подальшого економічного розвитку.

### Список використаних джерел

1. Портер М «Міжнародна конкуренція : пер з англ./М.Портер: під редакцією В.Д.Щетиніна. М.:Міжнародні відносини,1993.901с.
2. Сіразетдинов Р.Т.,Бражкіна А.А. «Універсальна структурна модель типового економічного кластера» Управління великими системами, випуск 29.
3. Мицюк С. «Розвиток кластерів в національній економіці,як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності» Вісник київського національного університету імені Т.Шевченка.123/2011.
4. Сіразетдинов Т.К.,Родіонов В.В. Сіразетдинов Р.Т., «Динамічне моделювання економіки регіону.–Казань,Вид-во «Фен», 2005–320с.
5. Г.Р. Хасаєв, Ю.В. Михеев «Кластеры:Через партнерство к будущему».

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

СОЛОДКИЙ М.О., ГНИЛЯК В.О. Розвиток світового біржового ринку деривативів	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Особливості інституційної структури України: суспільство малих тіньових груп	8
ЧУКАЄВА І.К. Закордонний досвід та фактори формування і функціонування економічного механізму модернізації виробничої інфраструктури	14
ЧУБУКОВА О.Ю., РУБАН В.Я., ГЕСЕЛЕВА Н.В., ПИСАНЕЦЬ К.К. Інструментарій запобігання інформаційним загрозам	17
КОРЕНЬ Н.В. Концептуальні засади формування системи державного фінансового контролю в умовах економічних реформ	21
ШВЕЦЬ С.М. Дослідження факторів впливу на обсяг сукупних видатків Державного бюджету України	25
ТИЩЕНКО В.М., ДОРОШЕНКО Л.С. Концептуальні проблеми платного водокористування	32
АЛЕКСАНДРОВА М.М. Модифікація інструментів фіскальної політики в умовах кризи	35
БІЛЯК Т.О. Екологізація економічної діяльності як передумова забезпечення екологічної безпеки	41
БУЯНОВА Н.А. Концепція створення ефективного механізму захисту конкуренції	45
ГВОЗДЬ В.С. Пропозиції щодо зменшення негативного впливу зовнішніх шоків на економіку України	48
ШЕВЧУК Н.В. Рекомендації щодо визначення та оцінки продуктивності праці та капіталу	53
МУСІНА Л.А. Глобальна технологічна трансформація початку XXI століття та перспективи науково-технологічного розвитку України	58

## Інноваційно-інвестиційна політика

ДИКИЙ О.В. Сучасна парадигма організаційно-економічного механізму функціонування державно-приватного партнерства	66
ЛЕЦЦІЙ Л.А. Оцінка інноваційної інфраструктури як складова аналізу інноваційної діяльності підприємства	70
БОХАН А.В. Економічна безпека в інноваційних імперативах інтеграції	73
ПАЛЬЧЕВИЧ Г.Т. Активізація методів фінансово-кредитного регулювання інноваційної діяльності	77

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРЧЕНКО В.М. Оцінка здатності та готовності корпорацій до злиттів та поглинань	82
НОСОВА Є.А. Альтернативні методи оцінки вартості бізнесу	86
ОЛЕЙНИКОВА Л.Г., ЧОРНОЛУЦЬКА А.О. Особливості оподаткування нерезидентів у сучасних умовах	90
ГОВОРУШКО Т.А., СИТНИК І.П., УГРАК О.М. Теоретичні аспекти впливу фінансових інструментів на ефективність діяльності підприємств	93
БУГРОВ О.В., БУГРОВА О.О. Профілювання контрактів відповідно до цілей будівельних проектів	97
ЦАРИК І.М. Передумови виокремлення соціальної відповідальності бізнесу та її роль в економічній системі	102
ДЯКОН Л.Л. Проблеми побудови системи контролінгу в банківських установах України	107
ВЕЛИЧКО О.В. Ефективність виробництва та використання кормів	111
ПАСТЕРНАК А.Л., ПАСТЕРНАК Є.Л. Розрахунок економічної ефективності маркетингової діяльності ТОВ «Біличанка»	115
ПРІБ К.А. Забезпечення фінансової стійкості як складова антикризового управління сільськогосподарським підприємством	120
БОДЮК А.В. Показники потреб у геологічному вивченні надр і надрових ресурсах	124
ДАНИЛЮК Є.Ю. Продуктова політика як одна з ключових складових маркетингової політики банку	127
ГЛУЩЕНКО О.М. Дослідження кон'юнктури ринку автомобілебудування в Україні	131
КРАСІКОВА С.І. Застосування маркетингу в сфері послуг	137
КУРГІНА Л.Г. Податковий контроль у системі управління прибутком на підприємствах	142
СОЛОВЙОВ Д.І. Закордонні туристичні представництва як важлива складова державного регулювання туристичної сфери	146

## Розвиток регіональної економіки

БІЛИК М.Д., СЕНЬКО Н.В. Аналіз енергоспоживання регіонів України за допомогою статичних методів кластеризації	150
ПІРАШВІЛІ О.Б. Формування системи регіонального стратегічного управління: теоретико-методичний аспект	155
ГАВРИЛЕНКО А.С. Моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації	162

## Соціально-трудові проблеми

ЛИЧ В.М., ЮРЧЕНКО Ю.О. Діагностика стану розвитку людського капіталу будівельних підприємств	166
БУКОВИНСЬКА М.П. Формування і розвиток особистості: соціальний аспект	172
ФРОЛЕНКО Р.В. Удосконалення взаємодії органів влади в процесі здійснення фінансового контролю в сфері охорони здоров'я	175
МАЗУРОК П.П., ХАРИТОНОВА А.М. Окреслення взаємозв'язку понятійних категорій «економічно активне населення» та «людський потенціал»	179
ЛЮБИМОВА К.О. Навчально-мотивуюча компонента в практиці розвитку персоналу підприємств	182
ЗБАРСЬКИЙ В.К. Структура джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери	188
НИКОЛАЄНКО С.М. Кластеризація економіки як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності галузі	191

# До авторів збірника

## Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
  - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
  - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
  - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
  - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
  - формування цілей статті (постановка завдання);
  - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
  - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

*Редакційна колегія*

**Науково–дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№8 (135) 2012 р.  
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28  
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар  
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.07.2012 р.  
Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Ум. друк. аркушів 22,79.  
Наклад — 300 прим.