

**Науково-дослідний економічний інститут**

# **ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

**Збірник наукових праць  
№10 (125)**

**Київ 2011**

---

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**  
**Вип. 10 (125) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – 220 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)*  
*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*  
*А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор*  
*М.М. ШАГОВАЛОВА, кандидат економічних наук*

***РЕЦЕНЗЕНТИ***

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

Формування ринкових відносин в Україні, 2011. Реєстраційний № КВ 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2011

# МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.П. БУТКО,  
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління, Чернігівський державний технологічний університет,  
О.І. ВОЛОТ,  
ст. викладач кафедри обліку і аудиту, Чернігівський державний технологічний університет

## Моделювання інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення

*У статті розглянуто процес моделювання як основний інструмент інформаційного забезпечення управління підприємством, визначено роль та місце інформаційного забезпечення у процесі прийняття управлінського рішення.*

**Ключові слова:** моделювання, інформаційне забезпечення, інформаційні потреби, інформаційні потоки, управлінські рішення.

*В статье рассмотрен процесс моделирования как основной инструмент информационного обеспечения управления предприятием, определены роль и место информационного обеспечения в процессе принятия управленческого решения.*

**Ключевые слова:** моделирование, информационное обеспечение, информационные потребности, информационные потоки, управленческие решения.

*In the article the process of design is considered, as a basic instrument of the informative providing of management by an enterprise, a role and place of the informative providing is certain in the process of acceptance of administrative decision.*

**Постановка проблеми.** Управління підприємством – доволі складний процес. Складність управління полягає в тому, що керівник постійно має здійснювати реалізацію політики з

упровадження нових технологій з тим, щоб забезпечувати конкурентоспроможність і прибутковість продукції, що випускається. Інновації є умовою виживання й успіху в сучасному бізнесі. Однак не завжди керівництво підприємства усвідомлено підходить до процесів перетворення, тобто існує невпевненість в тому, що зміни потрібні і будуть успішними. У зв'язку з цим найважливішим інструментом вирішення управлінських задач є модель.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення процесу моделювання як основного інструменту інформаційного забезпечення управління підприємством, формування організаційно-управлінських аспектів інформаційного забезпечення процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінських рішень для промислових підприємств визначили актуальність теми.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемам моделювання присвячені роботи таких авторів, як А. Веніков, Е.К. Гільде, В.В. Годин, М.Х. Мескон, Б.Я. Советов, Я.В. Соколов, Р. Шеннон та інші [2, 3, 7, 12]. Серед українських вчених, які в більшому або меншому ступені досліджували питання моделювання в управлінні, слід зазначити роботу С.П. Кулицького «Організація інформаційної діяльності у сфері управління» [5].

Вивченню процесу прийняття управлінських рішень присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних вчених Г. Саймона,

В.М. Колпакова, В.Ф. Ситника, Б.Г. Літвака та інших. Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа досліджували процеси моделювання прийняття управлінських рішень та розробки автоматизованих робочих місць.

Тим часом достатньо багато проблем у сфері моделювання інформаційних потреб користувачів і їх розрахунку за допомогою формування моделей залишаються невирішеними. На сьогодні наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з удосконаленням інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення процесу моделювання, як основного інструменту інформаційного забезпечення управління підприємством.

**Метою статті** є теоретичне обґрунтування процесу моделювання як основного інструменту інформаційного забезпечення управління підприємством, визначення ролі та місця інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення.

**Виклад основного матеріалу.** Моделювання можна визначити як процес формування моделей для певної мети. Моделювання – єдиний у даний час систематизований спосіб побачити варіанти майбутнього і визначити потенційні наслідки альтернативних рішень, що дозволяє їх об'єктивно порівнювати.

Зміни у внутрішньому середовищі підприємства, які пов'язані з процесом соціально-економічної трансформації (тобто зміни параметрів господарювання, таких як ціна, попит, обсяги виробництва), поставили керівництво підприємства перед необхідністю приймати рішення. При цьому «рішення – це вибір серед декількох альтернативних варіантів, який здійснюється таким чином, що вибір одного з них виключає вибір інших» [1, с. 91]. Прийняття рішень – зв'язуючий процес, необхідний для виконання будь-якої управлінської функції.

Унаслідок складності і різноманітності процесу прийняття рішень існує безліч підходів до його вивчення. Залежно від того, який підхід використовується, міняється й роль моделювання в них.

Усі існуючі підходи до вивчення процесу прийняття рішень [7] можна умовно підрозділити на такі, як:

- класичний (раціональний) підхід;
- принцип обмеженої раціональності по Г. Саймону;
- ефективне управління по Пітерсу і Уотермену;
- соціологічний, психологічний підхід;
- теорія конфігурацій і «інкременталістський підхід» по Мінцбергу, Квінту і ін.

Теорія конфігурацій стверджує, що вірною може бути будь-яка з розглянутих підходів (теорій), а вибір конкретного пояснення в кожному випадку визначається сукупністю різних чинників. Отже, теорія конфігурацій не суперечить жодному з вказаних підходів. Вона розглядає процес прийняття рішень на новому якісному рівні, пропонуючи логіку вибору того підходу, який здатний адекватно описати прийняття рішення в конкретній ситуації. Виходячи з того що теорія конфігурацій є синтезом усіх описаних вище підходів, ін-

тегрує їх в єдине ціле, нам представляється, що при моделюванні і виробленні критеріїв прийняття рішень в системі внутрішнього контролю доцільно орієнтуватися саме на теорію конфігурацій.

Теорія конфігурацій стверджує, що вибір моделі прийняття рішень залежить від конкретної ситуації і визначається сукупністю чинників, які для зручності можна розділити на три групи [9]:

- 1) зовнішнє середовище підприємства;
- 2) внутрішнє середовище підприємства і особові особливості керівника;
- 3) особливості вирішуваної задачі.

З метою створення найоптимальніших і всеосяжних критеріїв прийняття рішень сформулюємо вимоги до їх формування:

- оцінка всіх можливих наслідків схвалюваного рішення, а також оцінка його результатів;
- відповідність системі цілей і задач підприємства, а також облік специфіки вирішуваної задачі;
- можливість здійснення аналізу результатів в умовах невизначеності;
- об'єктивність, вимірність і доступність початкових даних і результатів;
- універсальність і гнучкість (тобто здатність враховувати можливі зміни зовнішнього і внутрішнього характеру);
- відповідність корпоративній культурі підприємства;
- зрозумілість і зручність у використанні;
- орієнтація на перспективу.

Сформована система вимог буде покладена в основу виділення критеріїв прийняття рішень. Аналіз різноманіття рішень дозволяє виділити напрями, які є найбільш типовими для ведення бізнесу на підприємствах. До них належать:

- рішення щодо контролю та оптимізації витрат та формування прибутку;
- рішення щодо оцінки достовірності інформації бухгалтерського обліку і фінансової звітності;
- рішення щодо збереження матеріальних і фінансових ресурсів підприємства;
- рішення щодо мінімізації ризиків бізнес-процесів;
- рішення щодо вдосконалення ресурсного, організаційного, функціонального потенціалу підприємства і ін.

Розглянемо питання, яке полягає в розгляді особливостей моделювання на етапах прийняття рішень.

Основна мета функціонування інформаційного забезпечення управління підприємством полягає у своєчасному наданні необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, які забезпечать мінімізацію ризиків бізнесу та ефективну діяльність, як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів.

Одним з напрямів досягнення цієї мети є формування основного інструментарію. Серед різноманіття інструментів інформаційного забезпечення управління підприємством (рис. 1) слід зазначити, що в основі реалізації більшої їх частини лежить моделювання. Відносно формування етапів прий-

няття рішень відзначимо, що в економічній літературі немає єдиного підходу до їх виділення. Так, одні виділяють: діагноз проблеми; формулювання обмежень і критеріїв для прийняття рішень; виявлення альтернатив; оцінка альтернатив; остаточний вибір [7, с. 203]. Інші відносять до етапів: аналіз ситуації; виявлення проблеми і визначення цілей рішення; збір і аналіз інформації; план реалізації рішення [1]. Не вдаючись у критичні роздуми з приводу етапів прийняття рішень, відзначимо, що нас вони цікавлять лише з погляду визначення особливостей моделювання в системі інформаційного забезпечення управління підприємством. На рис. 1 показано взаємозв'язок етапів прийняття рішень і інструментів інформаційного забезпечення управління підприємством.

В основу практично усіх етапів прийняття рішень стосовно інформаційного забезпечення управління підприємством може бути покладена модель. Так, наприклад, план реалізації рішень – 5 етап, може бути представлений моделлю прибутку і оптимізації витрат.

Оскільки управлінське рішення є основою управління [4, с. 19], то процес підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінських рішень є основним процесом управління.

Процес підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінських рішень на підприємстві в технологічному аспекті можна зобразити у вигляді послідовності етапів, між якими є прямі та зворотні інформаційні зв'язки.

Кожний етап даного процесу являє собою інтегровану сукупність операцій та процедур, які виконуються працівниками апарату управління на основі розподілу праці.

На рис. 2 показано роль та місце інформаційного забезпечення в процесі підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення. Аналіз схеми показує, що для здійснення всіх етапів, пов'язаних з підготовкою, вибором, прийняттям та контролем реалізації управлінського рішення, необхідне використання інформаційних потоків, що доводить інформаційну сутність як процесу прийняття управлінського рішення, так і самого управлінського рішення.

У рамках мети підприємства та залежно від виявлених завдань проводиться 1-й етап процесу прийняття управлінських рішень (ПУР) – постановка цілей, тобто формулювання головних цілей реалізації управлінського рішення та визначення їх пріоритетності. Мета прийняття управлінських рішень (УР) обумовлює інформаційні потреби особи або органу, що приймає рішення (ОПР) [10], які поступово розпізнаються або модифікуються в процесі конкретизації планування. Інформаційні потреби ОПР, у свою чергу, зумовлюють появу інформаційних бажань (тобто прагнення отримати потрібну інформацію) та визначають інформаційні ресурси, що необхідні для досягнення мети прийняття УР.

Інформаційні бажання реалізуються в інформаційні запити, які формують вимоги до інформаційних потоків, що певною мірою сприяють задоволенню інформаційних потреб ОПР.

Поняття «інформаційні потоки» в загальному розумінні є сукупністю циркулюючих на підприємстві відомостей, необхідних для підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення. Такі відомості можуть існувати у вигляді усних повідомлень та паперових або електронних

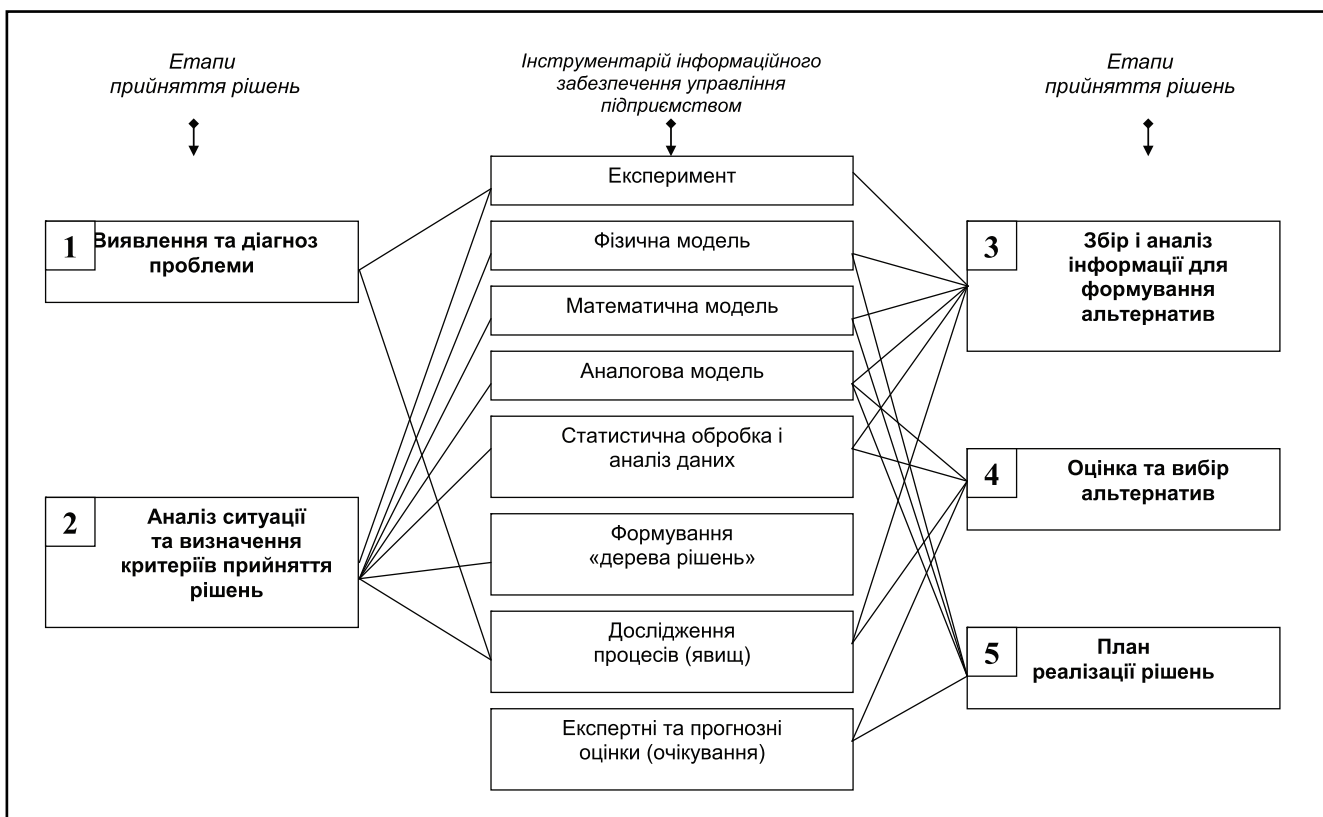
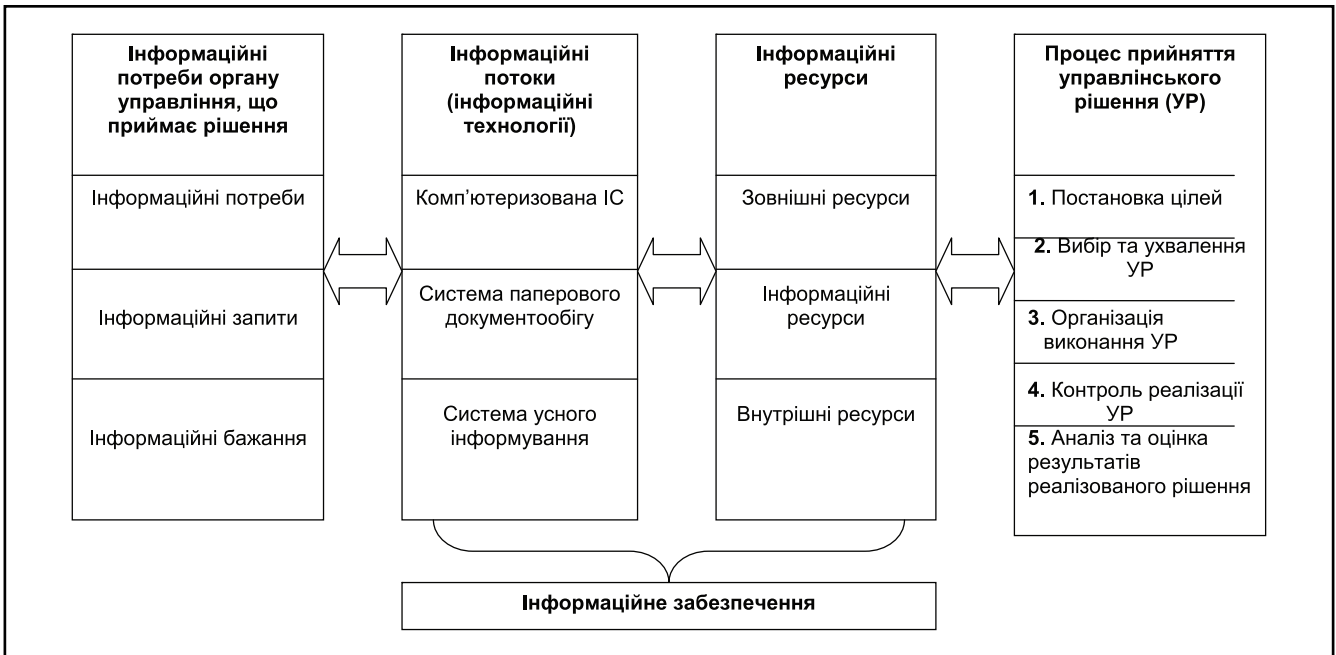


Рисунок 1. Взаємозв'язок етапів прийняття рішень і інструментів інформаційного забезпечення управління підприємством



**Рисунок 2. Роль інформаційного забезпечення в процесі підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення**

документів, які на практиці формуються у систему усного інформування (у формі доповідей, засідань, нарад, бесід з підлеглими, консультантами тощо), систему паперового документообігу та комп'ютеризовану (автоматизовану) інформаційну систему відповідно. Звідси очевидно, що інформаційні потоки на підприємстві здійснюються за допомогою основних видів інформаційних технологій: усної, письмової та комп'ютеризованої (тобто комп'ютерної та телекомунікаційної технологій). Як правило, комп'ютерні інформаційні системи частково замінюють або дублюють усну та паперову систему інформування.

Інформаційні потоки процесу прийняття управлінських рішень використовують інформаційні ресурси системи управління, які накопичуються та формуються з зовнішніх та внутрішніх джерел інформації.

Суб'єкт управління здійснює вибір та ухвалення управлінського рішення, тобто виконує 2-й етап процесу ПУР. Для ефективного реалізації прийнятого рішення проводиться 3-й етап процесу ПУР – організовується виконання управлінських рішень, тобто здійснюється розроблення плану (програми) дій, розроблення системи повноважень (визначається круг обов'язків кожного посадовця), системи компетенцій (виконується підбір менеджерів та співробітників для якісного виконання посадових інструкцій) та належним чином оформлюється прийняте УР.

За виробленими планами дій на об'єкт управління здійснюється управлінський вплив (завдання доводяться до виконання). Хід реалізації управлінського рішення контролюється за допомогою інформації про реакцію об'єкта управління на 4-му етапі процесу ПУР – контролю реалізації УР: за необхідністю виявляються та коректуються відхилення, формується необхідна управлінська звітність.

Варто зауважити, що для здійснення всіх етапів процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення природно необхідне використання потоків інформації у вигляді всіх існуючих у системі управління інформаційних технологій (усної, письмової, комп'ютеризованої), але це не зображено на схемі для спрощення її сприйняття.

Після реалізації управлінського рішення проводиться 5-й, заключний, етап процесу прийняття управлінського рішення: аналіз та оцінка результатів реалізованого рішення, тобто виконується аналіз результатів розвитку ситуації після надання управлінських впливів та оцінка ефективності й результативності управлінського рішення.

У процесі вирішення управлінської ситуації та по закінченню реалізації УР належним чином формується управлінська звітність [6], яка за допомогою певних інформаційних потоків надається особі, яка приймає управлінські рішення, та накопичується у внутрішніх інформаційних ресурсах системи управління.

**Висновки**

Отже слід зазначити, що:

- завдяки моделюванню судять про господарську діяльність не по самому підприємству, а по його інформаційному зображенню;
- в основу практично усіх етапів прийняття рішень стосовно інформаційного забезпечення управління підприємством може бути покладена модель;
- інформаційне забезпечення процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві – це важлива складова даного процесу, необхідна для досягнення мети прийняття управлінського рішення. Воно створюється з метою сприяння задоволенню інформаційних потреб особи (органу), що приймає рішення, та

складається з інформаційних потоків, що використовують усну, письмову та комп'ютерні інформаційні технології та інформаційних ресурсів підприємства.

### Література

1. Белогуров В.П. Основы управления: [учеб. пособие] / Белогуров В.П. – Харьков: Консум, 2003. – 240 с.
2. Веников В.А. Теория подобия и моделирования / В.А.Веников, Г.В. Веников. – М.: Высшая школа, 1984. – 439 с.
3. Годин В.В. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В.В. Годин, И.К. Корнеев. – М.: Инфра-М, 2000. – 352 с.
4. Інформаційні системи в менеджменті [Текст]: навч. посіб. для студ. напрямів «Економіка і підприємництво», «Менеджмент» / А.Є. Батюк, З.П. Двудіт, К.М. Обельовська та ін.; відп. ред. А.Ф. Барвінський. – Л.: Інтеллект-Захід, 2004. – 520 с.
5. Кулицький С.П. Основы організації інформаційної діяльності у сфері управління / Кулицький С.П. – К.: МАУП, 2002. – 224 с.
6. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: учеб. пособие / В.М. Колпаков. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.

7. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

8. Олійниченко О.М. З'ясування потреб в інформації для формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – №31. – С. 65–66.

9. Петренко С.М. Моделювання як основа забезпечення інформаційних потреб управління / Петренко С.М. // Наукові праці КНТУ: Економічні науки. Зб. наук. праць. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – Вип. 7. Ч. 1. – С. 222–230.

10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).

11. Ситник В.Ф. Основы інформаційних систем [Текст]: навч. посіб. / В.Ф. Ситник. – Вид 2-е, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 320 с.

12. Советов Б.Я. Моделирование систем / Б.Я. Советов, С.А. Яковлев. – М.: Высшая школа, 1985. – 271 с.

13. Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту [Текст]: навч. посіб. / М.Г. Твердохліб; Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2000. – 208 с.

Т.В. БУГАЙ,

аспірант, Національний університет Державної податкової служби України

## Порівняльний аналіз бюджетного процесу в Україні та державах – членах Європейського Союзу

*У статті проаналізовано особливості організації бюджетного процесу в Україні та державах – членах Європейського Союзу, зокрема у Великобританії, Данії, Нідерландах, Німеччині, Франції та Швеції.*

**Ключові слова:** бюджет, бюджетний процес, держави – члени ЄС.

*В статье проанализированы особенности организации бюджетного процесса в Украине и государствах – членах Европейского союза, в частности в Великобритании, Дании, Нидерландах, Франции и Швеции.*

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетный процесс, государства – члены ЕС.

*The article analyzes the characteristics of the organization of the budget process in Ukraine and in the Member States of the European Union, particularly in Great Britain, Denmark, Netherlands, France and Sweden.*

**Keywords:** budget, budget process, the EU Member States.

**Постановка проблеми.** Формування ринкової економіки та демократизація суспільного розвитку визначають поси-

лення ролі бюджету як основного інструменту реалізації соціально-економічної політики держави. Однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем у процесі розвитку ринкових відносин в Україні є вдосконалення організації бюджетного процесу, адже саме ефективне використання фінансових ресурсів бюджету держави свідчить про рівень її економічного та соціального розвитку.

Зважаючи на позитивні результати, досягнуті в бюджетній сфері з прийняттям в липні 2010 року Бюджетного кодексу України у новій редакції, варто відмітити, що ряд проблем, пов'язаних із бюджетним процесом, ускладнилися, а також виникли нові проблеми, над якими потрібно буде працювати у майбутньому. До них можна віднести недостатню теоретичну базу бюджетного процесу, відсутність достатньої кількості ґрунтовних теоретичних досліджень питань зв'язку теорії та практики; недостатність і недосконалість законодавчої та нормативної бази, яка б на достатньому рівні могла забезпечити ефективну організацію бюджетного процесу; відсутність належної координації роботи учасників бюджетного процесу.

Розвиток і удосконалення бюджетного процесу в Україні неможливий без ґрунтовного вивчення національного дос-

віду та існуючої світової практики з його організації та регулювання. Всі поступальні, прогресивні та водночас суперечливі питання щодо розвитку сучасної економічної системи в цілому і організації бюджетного процесу зокрема відбиває досвід Європейської спільноти (ЄС), саме тому основним критерієм відбору для проведення порівняльного дослідження організації бюджетного процесу став рейтинг найбагатших країн, що входять в Європейський Союз [1]. Такими країнами, зокрема, є Великобританія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Франція та Швеція.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання формування і особливо вдосконалення теорії і практики бюджетного процесу займають вагоме місце в наукових дослідженнях як вчених-економістів, так і вчених-юристів. Дані проблеми розглядаються в працях таких фахівців, як В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Василик, П. Вахрін, Л. Воронова, Л. Дробозіна, Т. Жибер, О. Кириленко, І. Луніна, Ю. Ляшенко, С. Львовичкін, Ц. Огонь, С. Огородник, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Суторміна, В. Федосов, Я. Чугунов, С. Юрій та інші.

**Метою статті** є порівняння основних засад організації бюджетного процесу в Україні та в деяких країнах Європейського Союзу.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи бюджетний процес у державах – членах ЄС та в Україні, відмітимо, що фінансовий рік у Швеції, Данії, Німеччині, Нідерландах та Франції, аналогічно як і в Україні, збігається з календарним і триває з 1 січня по 31 грудня, а у Великобританії він починається 1 квітня і закінчується 31 березня.

Аналізуючи організацію бюджетного планування в державах – членах ЄС, варто відзначити, що в Швеції проект бюджету складається на плановий рік і два наступних роки, в Данії – на плановий рік і три наступні роки, а в Нідерландах – на плановий рік і наступні чотири роки.

У Німеччині бюджет складається на наступний рік у контексті п'ятирічного фінансового плану (в якому перший рік є поточним фінансовим роком). Окремі бюджетні показники плануються на 10-річний та більш тривалий період. Фінансовий план, як внутрішній документ уряду, має аналогічну структуру, що й бюджет, але подається до парламенту і публікується в агрегованому вигляді (за основними групами і функціями). Такий фінансовий план розглядається як політична заява уряду і не вимагає схвалення законодавчим органом.

У Франції бюджет складається на наступний рік, бюджетні плани – на чотири роки, включаючи наступний рік. Видатки бюджету представляються в цілому і за функціональною класифікацією. Відповідно до нового закону про планування державного бюджету (LOLF) з 2009 року у Франції було введено трирічний бюджет (на 2009–2011 роки).

У Великобританії бюджетні асигнування затверджуються щорічно терміном на рік, а бюджетні плани складаються на три роки з переглядом раз на два роки. У бюджетних документах вказуються окремо видатки, за якими встановлю-

ються трирічні ліміти (основний обсяг видатків бюджету), і видатки, які плануються на три роки, а встановлюються щорічно (соціальні платежі, виплати відсотків по боргу) [2].

Використовуючи позитивний зарубіжний досвід бюджетного планування в Україні, в редакції Бюджетного кодексу від 08.07.2010 р. введено механізм середньострокового бюджетного планування і прогнозування, орієнтований на стратегічні пріоритетні завдання. Так, відповідно до ст. 21 Бюджетного кодексу Міністерство фінансів України за участю Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, який ґрунтується на Програмі діяльності уряду, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах.

Відповідно до положень ст. 32 Бюджетного кодексу України органом виконавчої влади, що наділений повноваженнями щодо складання проекту закону про державний бюджет в Україні, є Кабінет Міністрів, зокрема організаційна і методична робота з питань складання державного бюджету покладена на Міністерства фінансів.

Повертаючись до аналізу бюджетної діяльності уповноважених органів у зарубіжних країнах, слід зазначити, що в Швеції, Данії, Німеччині та Нідерландах повноваження з підготовки державного бюджету, аналогічно як і в Україні, закріплені за Міністерством фінансів.

У Великобританії таким органом є казначейство, що наділено досить широкими повноваженнями щодо розробки, складання і виконання державного бюджету, емісії грошей, контролю над видатками, в тому числі особливими повноваженнями у сфері правового регулювання бюджетних відносин. Так, казначейство здійснює підготовку проекту бюджету, який подається на схвалення уряду. Бюджет складається на основі узгоджених в уряді фінансових агрегатів, які публікуються в рамках бюджетних документів та обговорюються (але не затверджуються) в парламенті.

У Франції повноваження з підготовки, виконання бюджету, обліку та звітності, податкової та митної політики надані Міністерству з економіки, фінансів та промисловості, що <http://www.minefi.gouv.fr/> складає не лише проект бюджету, а й передбюджетний звіт, в якому міститься оцінка стану економіки і бюджету, загальні орієнтири в економічній і бюджетній політиці.

Досліджуючи першу стадію бюджетного процесу – складання проекту державного бюджету, то в Україні на законодавчому рівні даний процес регулюється главою 6 Бюджетного кодексу України і триває з січня по вересень року, що передуює плановому.

Розглядаючи тривалість стадії складання проекту бюджету в країнах ЄС варто відмітити, що у Швеції даний процес, аналогічно як і в Україні, триває з січня по вересень. У даній країні також наявні щорічні послання, що передують річному

бюджетному процесу. В січні–березні Міністерство фінансів Швеції коригує середньострокові бюджетні плани на наступний бюджетний період на основі інформації, що надається галузевими міністерствами. При цьому галузеві міністерства визначають напрями передбачуваних заходів і майбутніх асигнувань (на наступні чотири роки), виходячи з економічних прогнозів, зроблених урядом, і результатів минулого бюджетного року. На початку лютого остаточні розрахунки майбутніх видатків по кожному відомству подаються на розгляд Міністерству фінансів. Часто міністерства подають на затвердження плани реформ, що потребують збільшення видатків, але паралельно з ними вони повинні подавати пропозиції щодо додаткових джерел надходження коштів [3, с. 77]. У середині березня Міністерство фінансів подає до уряду пропозиції щодо проекту бюджету на наступний рік і два наступних роки. У кінці березня уряд затверджує загальні ліміти розподілу коштів на три роки і на індикативні рівні – по 27 статтям видатків і більш ніж 500 їхніми одержувачами. До 15 квітня Міністерство фінансів подає до парламенту (ріксдарту) Весняний закон про фіскальну політику уряду. У квітні–травні галузеві міністерства завершують розподіл асигнувань між 27 статтями видатків. До 15 червня парламент схвалює Весняний закон про фіскальну політику уряду з поправками, а у червні–серпні завершується підготовка проекту бюджету. На початку вересня уряд затверджує проект бюджету і 20 вересня закон про бюджет направляється до парламенту [4].

Тривалість стадії складання проекту бюджету в Німеччині – близько 9 місяців – з грудня року, що передує року, в якому починається підготовка бюджету, до вересня, коли проект закону про бюджет подається до парламенту. У грудні попереднього року Міністерство фінансів розсилає департаментам циркуляр про підготовку бюджету, який включає п'ятирічний план і інструкції для підготовки бюджетів департаментами. Агентства, відповідальні за складання проектів бюджетів департаментів, подають свої проекти до Мінфіну на початку березня. Мінфін погоджує такі проекти з департаментами, складає проект бюджету та передає його канцлеру для схвалення його урядом до початку липня. Бюджетні плани департаментів надходять для оцінки у Федеральну палату аудиту. Щорічні послання та інші документи стратегічного характеру, що передують річному бюджетному процесу, в Німеччині відсутні.

У Нідерландах тривалість процесу складання проекту бюджету – близько 11 місяців – з листопада року, що передує року, в якому починається підготовка бюджету, до третього вівторка вересня, тобто Дня бюджету року, що передує початку нового фінансового року, коли міністр фінансів вносить проект бюджету до палати представників парламенту. В листопаді року, що передує року підготовки бюджету, Міністерство фінансів випускає циркуляр для галузевих міністерств, що встановлює правила підготовки їх бюджетів. У січні–березні оновлюються довгострокові бюджетні планування, мі-

ністерства готують пропозиції по видатках. У березні галузеві міністерства направляють до Міністерства фінансів листи щодо бюджетної політики (опис бюджетних пропозицій). У квітні уряд приймає рішення щодо формування бюджету. Міністерство фінансів направляє галузевим міністерствам граничні межі видатків на майбутній рік. З травня до червня тривають переговори між Міністерством фінансів і галузевими міністерствами з питань формування їхніх бюджетів. У серпні уряд приймає рішення щодо доходів бюджету і остаточно корегує видаткову частину, а третього вівторка вересня міністр фінансів подає проект бюджету до парламенту.

Процедурі внесення проекту бюджету («бюджетних пропозицій») в палату представників передує тронна промова королеви Нідерландів, в якій містяться основні характеристики нового бюджету. Водночас проголошення такої промови вважається офіційним початком щорічної сесії парламенту країни.

Найважливішим документом стратегічного характеру, що визначає напрями і навіть конкретні розміри деяких статей бюджетних видатків, є угода між політичними партіями, що увійшли до складу парламенту Нідерландів. Така угода укладається на початку кожного нового парламентського терміну, тобто кожні чотири роки.

У Франції проект бюджету подається до законодавчого органу влади до першого вівторка жовтня наступного року, тобто за три місяці до початку року. Графік роботи зі складання бюджету у виконавчих органах законодавчо не закріплений [5]. До парламенту навесні подається передбюджетний звіт. Міністр фінансів представляє щорічний бюджет у Національну асамблею Франції від імені прем'єр-міністра.

У Великобританії терміни підготовки і подання бюджету у парламент законом не встановлені. Загальним орієнтиром є встановлений регламентом палати громад термін завершення дебатов з асигнувань поточного року – 5 серпня. Казначейство встановлює графік і правила підготовки та розгляду трирічних бюджетних проектів міністерств. Як правило, спочатку уряд затверджує основні бюджетні показники, а потім відбувається узгодження проектів (влітку–восени року, що передує наступному бюджетному року). Рішення по бюджетних планах міністерств приймається урядом у листопаді, до підготовки передбюджетної доповіді. Навесні канцлер казначейства в своїй бюджетній доповіді розглядає основні напрями бюджетної політики, представляє уточнені показники макроекономічного прогнозу та основні бюджетні плани. Бюджетні документи схвалюються урядом напередодні виступу канцлера в парламенті у Бюджетний день (березень – початок квітня).

Аналізуючи форму підготовки проекту бюджету, варто відзначити, що не у всіх країнах бюджет затверджується у формі єдиного нормативно-правового акту. Так, проект бюджету Швеції розробляється у вигляді двох документів: проект закону про фіскальну політику, в якому встановлено ліміти для сукупних обсягів доходів і видатків, що предста-

вляється у парламент до 15 квітня, та Єдиний документ – проект закону про бюджет, що вноситься до 20 вересня.

У Нідерландах бюджет складається з 23 бюджетних законопроектів, які приймаються палатою представників окремо, а потім передаються на схвалення сенату.

У Великобританії річний бюджет готується у формі пакету проектів ряду бюджетних законів, до якого включаються фінансовий закон (закон про доходи), закон про видатки з консолідованого фонду та закони про видатки.

Проект бюджету в Данії, Німеччині, Франції, аналогічно як і Україні, складається у формі єдиного документу.

У країнах ЄС, аналогічно як і в Україні, наявна значна кількість документів, які роз'яснюють проект закону про державний бюджет.

Так, наприклад, у Швеції документи, що додаються до проекту закону про бюджет, складаються з 12 томів: загальний аналіз економічного розвитку і аналіз бюджету та 11 документів, що містять пропозиції по розподілу коштів за 27 статтями видатків, які, у свою чергу, поділяються на 500 індивідуальних асигнувань.

Бюджетна документація Німеччини включає: фінансовий звіт; проект закону про бюджет; узагальнені дані та окремі проекти бюджетів галузевих міністерств. Фінансовий звіт включає бюджетну інформацію, зокрема: загальну характеристику бюджету та пояснення до таблиць, середньостроковий фінансовий план, макроекономічний прогноз і податкову політику, фінансові взаємовідносини у федерації, фінансові взаємини з ЄС, державний борг і зобов'язання; федеральні цільові фонди, державні активи і приватизаційну діяльність.

Бюджети департаментів Німеччини складаються відповідно до детальної економічної та функціональної класифікації. Кожні два роки до бюджетної документації включається огляд фінансової підтримки державних організацій поза сектором державного управління, окремо для підприємств і секторів економіки. Надається також огляд податкових пільг з оцінкою недоотриманих бюджетом доходів і пропозиціями щодо ліквідації субсидій і податкових пільг.

У Франції разом із проектом річного бюджету подаються такі документи, що роз'яснюють його:

- звіт про економічний стан країни, що включає макроекономічний прогноз;

- прогнозні оцінки консолідованих державних доходів, видатків, бюджетне сальдо на наступний рік і три наступні роки; прогнозні оцінки доходів та видатків державного бюджету (видатки представляються за функціональною класифікацією) і позабюджетних фондів; пріоритети економічної та бюджетної політики;

- звіт про бюджетну стратегію, що містить перелік місій і програм, плани їх реалізації, включаючи цілі, витрати, очікувані і досягнуті в минулому результати;

- додатки, що містять прогнози втрат доходів бюджету від надання податкових пільг, гарантії по кредитах третім особам і перехід боргу третім осіб на виплату з державного бюджету;

- інші документи, зокрема аналіз впливу змін, що внесені до бюджету, графік очікуваних платежів за довгостроковими бюджетними зобов'язаннями.

У Нідерландах разом із проектом бюджету на наступний рік до палати представників також подається бюджетний меморандум, в якому роз'яснюються основні положення і напрями бюджетної політики уряду. До кожної статті бюджету надається пояснювальна записка.

Розглядаючи другу стадію бюджетного процесу – стадію розгляду і затвердження державного бюджету, варто відзначити, що в Україні вона регламентується главою 7 Бюджетного кодексу України. Зокрема, в ст. 39 зазначено, що розгляд та затвердження Державного бюджету України відбувається у Верховній Раді України за спеціальною процедурою, визначеною Регламентом Верховної Ради України [6].

Стадія розгляду і затвердження державного бюджету в Швеції триває 6–7 місяців. Бюджет розглядається в два етапи: квітень–червень і вересень–грудень. На першому етапі розглядається і приймається законопроект про фінансову політику. Такий законопроект спочатку надходить до комітету парламенту з фінансів, а потім безпосередньо розглядається законодавчим органом влади. Затверджуючи цей закон, парламент встановлює загальні величини доходів і видатків на трирічний період. На наступному етапі, у вересні, парламент розглядає законопроект про бюджет. У кінці листопада одним голосуванням затверджуються ліміти по 27 статтям видатків, а наприкінці грудня затверджується розподіл асигнувань у рамках цих статей.

Конституція Німеччини [7] встановлює, що бюджет має бути прийнятий законодавчим органом до початку наступного року. Проект закону про бюджет розглядається одночасно у двох палатах у перший тиждень вересня. Законодавчий орган влади має майже чотири місяці для розгляду і прийняття закону про бюджет. У вересні представницький орган земель ФРН – бундесрат висловлює свої позиції щодо проекту бюджету, а у жовтні проводиться перше читання по законопроекту. В листопаді в парламенті Німеччині – бундестагу проходять друге і третє читання, де проект бюджету схвалюється і передається в бундесрат. У грудні бундесрат розглядає бюджет і зазвичай ухвалює його, після чого закон підписується і публікується. У разі незгоди починається процес узгодження, але бундестаг може остаточно прийняти бюджет кваліфікованою більшістю.

У Нідерландах період, що необхідний законодавчому органу для розгляду проекту бюджету, триває близько трьох місяців – з третього вівторка вересня до середини грудня.

Законодавством Франції закріплено 70-денний період роботи над проектом бюджету в парламенті, в тому числі 40 днів в Національній асамблеї і 20 днів у сенаті. Для позабюджетних фондів встановлено період у 50 днів. Закон про бюджет має бути прийнятий до 1 січня чергового бюджетного року. Проект закону про бюджет представляється спочатку в Національну асамблею, а після завершення роботи

над ним у нижній палаті парламенту він направляє у сенат. У випадку, якщо законодавчий орган не приймає закон про бюджет у встановлений термін, у конституції передбачено прийняття виконавчими органами влади тимчасового бюджету, що ґрунтується на показниках витрачання коштів у попередньому році.

У Великобританії тривалість періоду розгляду проекту бюджету становить близько чотирьох місяців. Спочатку палата громад розглядає в трьох читаннях фінансовий закон (головним чином питання, що стосуються податків), який попередньо обговорюється у відповідному комітеті. Такий проект закону може бути прийнятий із поправками. Потім фінансовий закон направляє до палати лордів, яка проводить по ньому тільки обговорення, не затверджуючи його, оскільки він затверджується королевою.

У країнах ЄС, аналогічно як і в Україні, законодавчі органи наділені повноваженнями щодо внесення поправок до бюджету, але дана процедура в кожній країні має певні особливості.

Аналізуючи періодичність підготовки звітів про виконання бюджету, варто відзначити, що Бюджетний кодекс України закріплює такі види звітності про виконання державного бюджету:

- місячний звіт, що подається Державним казначейством України Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, Рахунковій палаті та Міністерству фінансів України не пізніше 15-го числа місяця, наступного за звітним;

- квартальний звіт, що подається Державним казначейством України Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, Рахунковій палаті та Міністерству фінансів України не пізніше 35 днів після закінчення звітного кварталу;

- річний звіт, що подається Кабінетом Міністрів України Верховній Раді України, Президенту України та Рахунковій палаті не пізніше 1 травня року, наступного за звітним.

У Швеції відомства готують щомісячні, піврічні та річні фінансові звіти про використання асигнувань. Піврічні звіти направляються в аудиторське агентство для проведення аудиту. Попередній річний звіт про виконання бюджету подається до парламенту не пізніше, ніж через чотири місяці після закінчення року, а остаточний звіт – не пізніше, ніж через дев'ять місяців.

У Німеччині Мінфін подає до парламенту щомісячні звіти про виконання бюджету, але законодавчий орган влади має право в будь-який час вимагати надання інформації або звіту з певних питань. Річна фінансова звітність передається у Федеральну аудиторську палату на початку квітня після закінчення звітного року. Річний звіт про виконання федерального бюджету з аудиторським висновком подається до парламенту не пізніше ніж через дев'ять місяців після закінчення фінансового року [8].

У Нідерландах Закон про рахунки уряду передбачає такі види річної звітності про виконання бюджету:

- попередній річний звіт, що направляє міністром фінансів до парламенту до 1 березня року, наступного за звітним;

- звіти міністерств та висновки відділів внутрішнього аудиту, що направляються в Генеральну рахункову палату (Court of Audit) не пізніше 31 березня;

- річний звіт про виконання бюджету центрального уряду і висновок аудиторської служби Мінфіну, що направляються міністром фінансів до Генеральної рахункової палати не пізніше 21 квітня. Генеральна рахункова палата затверджує звіт і висновок аудиторської служби перш ніж їх буде представлено на розгляд парламенту;

- національний річний фінансовий звіт, що пройшов аудит, разом із висновком Генеральної рахункової палати представляється міністром фінансів до парламенту в третю середу травня. На початку червня Національний річний фінансовий звіт і остаточні звіти по бюджетах всіх міністерств мають бути затверджені у формі законів. Прийняття таких законів означає закінчення бюджетного циклу в Нідерландах [9].

Цікавим є досвід Франції, де законодавство не вимагає представляти в парламент або публікувати щомісячні та щоквартальні звіти про виконання бюджету, втім Мінфін публікує таку звітність. До парламенту подаються щомісячні звіти про видаткові зобов'язання бюджету (не фактично здійснені видатки), річний звіт про видаткові зобов'язання бюджету за звітний рік (подається до 30 квітня поточного року), річний звіт про виконання бюджету з висновками Генеральної рахункової палати (подається до початку обговорення бюджету).

У Великобританії казначейство та Управління національної статистики Великобританії складають зведену щомісячну звітність на основі даних, що подаються відомствами. Вона включає в себе дані про доходи та видатки державного бюджету, обсяг запозичення та борг центральних і місцевих органів влади. Відповідно до закону терміни подання річної бюджетної звітності встановлює казначейство. Бюджетна звітність, що супроводжується висновком вищого органу державного зовнішнього аудиту, подається до парламенту не пізніше ніж через 10 місяців після завершення звітного року [10].

### Висновки

У результаті проведеного дослідження виявлено, що бюджетний процес у зарубіжних країнах характеризується своїми особливостями, обумовленими формою державного устрою, формою правління, рівнем економічного розвитку країни та історичними традиціями. В бюджетному процесі держав – членів ЄС дається ознаки насамперед його демократизм, підзвітність і підконтрольність здійснення перед народом.

Порівняльний аналіз бюджетного процесу в Україні і в ряді зарубіжних країн дозволяє зробити висновок про те, що, незважаючи на особливості організації бюджетного процесу, практично в кожній з досліджуваних країн його стадії співпадають. Зокрема, складання проекту бюджету, розгляд і затвердження, виконання та затвердження звіту про виконання бюджету. Хоча такі стадії відрізняються своїми учасниками, строками, процедурою розгляду і затвердження бюджетів та здійснення контролю за виконанням бюджетів.

Варто відзначити, що бюджетне реформування, яке проводиться в Україні, здійснюється інколи без ретельного вивчення дійсності та при повному нехтуванні знаннями, що пропонує вітчизняна та зарубіжна фінансова наука, право, економіка. Тому при реформуванні бюджетного процесу необхідно враховувати позитивний досвід інших країн, що мали аналогічні проблеми з бюджетоутворенням та успішно подолали економічну і бюджетну кризу. Таким чином, для вдосконалення бюджетного процесу в Україні доцільно перейняти досвід держав – членів ЄС у частині: зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів; посилення відповідальності учасників бюджетного процесу; підвищення рівня прозорості на всіх стадіях бюджетного процесу; розвитку середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу. Слід зазначити, що запровадження програмно-цільового методу в бюджетному процесі з 2002 року і подальший його розвиток у 2010 році набирає надзвичайної актуальності в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, оскільки підготовка бюджету на кількарічній основі є однією з вимог до країн – учасниць ЄС та кандидатів для вступу до ЄС.

#### Література

1. GDP per inhabitant in the Member States varied between 41% and 268% of the EU27 average/ – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rb.ru/dop\\_upload/file\\_2010-06-22\\_17.21.20\\_21062010.pdf](http://www.rb.ru/dop_upload/file_2010-06-22_17.21.20_21062010.pdf)

2. Сайт казначейства у Великобританії. [Електронний ресурс] – Режим доступу: United Kingdom HM Treasury <http://www.hm-treasury.gov.uk/>

3. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: [монографія] / Павлюк К.В. – К.: НДФІ, 2006 – 586 с.

4. Сайт міністерства Фінансів Швеції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Department of Finance of Sweden <http://www.hhs.se/Finance/>

5. Сайт Міністерства з економіки, фінансів та промисловості Франції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Ministry of Economics, Finance and Industry of France <http://www.finances.gouv.fr>

6. Про Регламент Верховної Ради України: Закон України від 10.02.2010 р. №1861-VIО / Відомості Верховної Ради України від 16.04.2010. – 2010 р., №14, / №14–15; №16–17 /, стор. 412, стаття 133.

7. Конституція Німеччини від 23 травня 1949 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gg/gesamt.pdf>

8. Сайт Міністерства фінансів Німеччини. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Federal Ministry of Finance of Germany [http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF\\_Startseite/node.html?\\_nnn=true](http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/BMF_Startseite/node.html?_nnn=true)

9. Сайт Міністерства фінансів в Нідерландах. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Ministry of Finance of Netherlands <http://www.minfin.nl/>

10. Сайт казначейства у Великобританії. [Електронний ресурс] – Режим доступу: United Kingdom HM Treasury <http://www.hm-treasury.gov.uk/>

С.М. ШВЕЦЬ,  
доцент кафедри економіки і підприємництва, НТУУ «КПІ»

## Дослідження факторів економічного зростання України

*Запропоновано підхід до визначення факторів економічного зростання на середньострокову перспективу шляхом побудови виробничої функції класичного типу за допомогою інструментів економетричного моделювання. На основі побудови виробничої функції розвитку економіки України на середньостроковий період визначено та проведено аналіз динаміки зміни факторів економічного зростання за 2005–2010 роки.*

**Ключові слова:** економічне зростання, макроекономічне моделювання, економетричні методи.

*Предложен подход к определению факторов экономического роста на среднесрочную перспективу на основе построения производственной функции классического типа с помощью использования инструментов эконометрического моделирования. На основании использования построенной производственной функции развития экономики Украины на среднесрочный период*

*определен и проведен анализ динамики изменения факторов экономического роста за 2005–2010 годы.*

**Ключевые слова:** экономический рост, макроэкономическое моделирование, эконометрические методы.

*The new approach to determine keys to economic growth on a midterm period by means of the classical type of production function formation using econometrics modeling are worked out. The dynamics of growth factors range on 2005–2010 are analyzed assisted by determining production function of Ukrainian economy development on a midterm period.*

**Keywords:** economic growth, macroeconomic modeling, econometrics methods.

**Постановка проблеми.** Прийняття рішень щодо коригування економічної політики лежить у площині пошуку дієвих механізмів створення умов для економічного зростання

країни, що, в свою чергу, ґрунтується на факторах процесу відтворення національного господарства. Від визначення та чіткого усвідомлення взаємозв'язку цих факторів із вихідними показниками розробки економічної політики залежить успішність та продуктивність управлінських рішень в умовах швидко змінного економічного середовища країни. Стабільність та поступальний розвиток економіки потребують розробки таких інструментів впливу на фактори економічного зростання, практичне застосування яких, дає можливість ефективно управляти агрегованими показниками розвитку народного господарства на макро- і мікрорівнях. Результати прийняття рішень у частині зміни тих або інших цільових параметрів розвитку країни неможливо оцінити без реалізації ймовірних сценаріїв економічної політики, постановка та використання яких неможливі без такого інструменту дослідження, яким є моделювання. Одним із практичних методів дослідження економічного зростання є використання виробничих функцій, що встановлюють взаємозв'язок між результатами виробництва і факторами (ресурсами), необхідними для його започаткування.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідження економічного зростання за допомогою використання виробничої функції має півторасторічну історію вивчення і охоплює широке коло відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких можна виділити таких економістів, як С. Мілль, Х. Гроссман, Е. Домар, П. Дуглас, Дж. Кейнс, Ч. Кобб, В. Леонтьєв, Р. Лукас, Г. Менк'ю, Дж. Робінсон, П. Ромер, Р. Солоу, Я. Тінберген, Р. Харрод, Дж. Хікс, Й. Шумпетер, О. Білорус, В. Бессонов, В. Геєць, Б. Грабовецький, Б. Кваснюк, Ю. Кіндзерський, С. Кіреєв, О. Лапко, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, С. Сіденко, М. Скрипніченко, А. Сухоруков, С. Соколенко, А. Філіпченко, А. Чухно та інші.

Факторами виробництва (від лат. factor – той, що робить; той, що виробляє) називають блага природного і штучного походження, що використовуються для виробництва товарів і послуг. Перші згадки про спроби встановлення залежності між випуском продукції і ресурсами, необхідними для його забезпечення датуються 1840 роком, коли німецький учений Йоган Генріх фон Тюнен представив модель виробничої системи на прикладі ізольованої сільськогосподарської держави [10]. Алгебраїчне співвідношення між ресурсами та результатами виробництва уперше спромігся встановити англійський економіст Філіп Вікстід у 1894 році.

Класичний вигляд виробничої функції вперше з'являється в роботах С. Мілля, де як виробничі ресурси виступають капітал, праця і земля. Пізніше, провівши аналіз статистичної інформації розвитку промисловості США протягом 1892–1922 років, економісти Чарльз Кобб і Пол Дуглас побудували регресійну залежність між обсягами виробництва і двома факторами – працею і капіталом [7]. Усі подальші наукові дослідження у площині пошуку найоптимальнішого співвідношення між економічними результатами і ресур-

сами виробництва зводяться до трансформації класичної формалізації Кобба – Дугласа та оперування додатковою ресурсною базою в якості залучення нових незалежних змінних – факторів виробництва.

Як показує практика дослідження економічного зростання, набір факторів, що фігурують у рівнянні виробничої функції, може бути різним залежно не тільки від особливих умов господарювання, які властиві тій або іншій країні. Джерела ресурсів виробництва підвладні змінам економічного середовища, політичним викликам, природнім катаклізмам тощо. Навіть часовий інтервал зведення інформації з окремою періодичністю також впливає на вибір факторів виробництва та силу їх впливу на результати економічної діяльності [5]. Тому дослідження, які проводяться у площині пошуку чинників економічного зростання в умовах, коли економічна ситуація в країні зазнає постійних змін, вимагає постійного коригування джерел ресурсного потенціалу економічного зростання країни, особливо на перехідному етапі розвитку. Таким умовам повністю відповідає Україна, яка починаючи з кінця 2010 року увійшла у період запровадження цілої низки реформ суспільного характеру, а саме: податкової, пенсійної, судової, земельної тощо. Успішність запровадження в життя означених реформ залежить від спроможності використання максимально можливого ресурсного потенціалу економіки країни, ефективність розвитку якої неможливо оцінити без визначення факторів економічного зростання.

Отже, **метою статті** є встановлення дієвих ресурсів розвитку економіки України, пропонується за допомогою економетричних інструментів моделювання визначити і дослідити характер прояву та вплив факторів економічного зростання на ВВП у середньостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу.** Фактори виробництва, як і споживчі товари, є численними й різноманітними. Проте вже наприкінці XVIII – початку XIX ст. економісти почали вирізняти такі три групи, як земля, праця і капітал. Пізніше, наприкінці XIX ст., економісти виділили четвертий фактор виробництва – підприємництво, тобто діяльність з ефективного сполучання ресурсів землі, капіталу і праці у процесі виготовлення товару, яка пов'язана з прийняттям на себе ризику і відповідальності за економічні результати [3]. У другій половині XX ст. з розвитком комп'ютеризації життя суспільства економістами було визначено ще один фактор виробництва – інформацію, що являє собою знання про підприємство, як про економічну систему і середовище її функціонування – ринки, конкурентів, покупців, законодавчі акти тощо.

Адекватне відображення реальних співвідношень витрат ресурсів і випуску розподіляється на два взаємозалежні завдання [2]:

- специфікація виробничої функції, тобто виокремлення факторів і визначення функціональної залежності;
- розрахунок чисельних значень параметрів виробничої функції на основі систематизованих фактичних даних за допомогою регресійного аналізу.

Одночасне вирішення обох вищевказаних завдань можливо провести за допомогою інструментарію економетричного моделювання. Для встановлення функціональної залежності між показниками та розрахунку постійних коефіцієнтів регресії автором використано найпоширеніший економетричний інструмент – метод найменших квадратів, як найбільш прийнятний при проведенні початкового відбору показників. Математичні розрахунки постійних коефіцієнтів регресії та аналіз економетричних параметрів регресійних рівнянь проводилися з використанням комп'ютерної програми GRETЛ.

Залежною змінною рівняння виробничої функції обрано агрегований показник економічного зростання – обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП). Відбір факторів економічного зростання – незалежних змінних економетричного рівняння – проводився на основі використання виробничої функції класичного типу. Вимірювання показників відбувалося у середньоквартальних цінах базового періоду шляхом перерахунку місячних даних із використанням відповідних цінових індексів. Такий підхід до визначення факторів економічного зростання дає можливість зменшити можливі помилки зведення статистичної бази Держкомстату України, яка формується на основі зведення показників у цінах поточного періоду, а реальні дані отримуються шляхом дефлювання номінальних значень. Крім того, використання результатів дослідження факторів економічного зростання, проведеного на основі показників квартального зрізу у часі, дає можливість оперативно коригувати напрямки розвитку країни у середньостроковій перспективі.

Часовий термін використання ретроспективи обстеження обмежено починаючи з 2005 року, приймаючи до уваги наявну статистику Державного бюджету України із квартальною періодичністю. Результати пошуку ресурсів економічного зростання на середньострокову перспективу шляхом економетричного моделювання виробничої функції дали змогу окреслити коло найбільш дієвих факторів впливу на результати виробництва на макrorівні, якими стали витрати праці, капіталу і сектору загальнодержавного управління:

$$GDP = WageWork^{0.553} \times Invest^{0.207} \times BudgetCons^{0.111} \quad (1)$$

2.100                      5.243                      1.162

$$R^2 = 0.854; Durbin-Watson = 1.873$$

$$WageWork = WageAver1 \times Worker1570$$

де *GDP* – приріст обсягу ВВП у середньоквартальних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

*WageWork* – приріст обсягу потенційного фонду заробітної плати в середньоквартальних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

*WageAver1* – приріст заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в середньому за період в середньоквартальних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

*Workers1570* – приріст чисельності зайнятого населення у віці 15–70 років у середньому за період до попереднього кварталу;

*Invest* – приріст обсягу валового нагромадження за системою національних рахунків в середньоквартальних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу;

*BudgetExp* – приріст обсягу кінцевих споживчих витрат сектору загальнодержавного управління за системою національних рахунків в середньоквартальних цінах базового 2007 року до попереднього кварталу.

Безпосередньо під рівнянням (1) показано значення *t*-статистики для кожної із незалежних змінних регресії, коефіцієнта детермінації і статистики Дарбіна – Уотсона. Наведені економетричні характеристики вказують на високу вірогідність регресійного рівняння, що підтверджує правильність відібраних факторів виробництва. Сума значень постійних коефіцієнтів регресії становить 0,87, що вказує на ознаки екстенсивної форми відтворення економіки (спадна віддача від масштабу), тобто ефективність використання ресурсів виробництва не достатня і має резерви до підвищення. Отримане рівняння відноситься до класу виробничих функцій ендогенного зростання. На відміну від теорії екзогенного зростання, де ресурсний потенціал розвитку економіки зосереджено на факторах, які є зовнішніми по відношенню до об'єкта моделювання, для економіки України все більше приділяється уваги пошуку ефективних шляхів використання внутрішніх ресурсів розвитку [4]. Підвищення уваги вітчизняних науковців до макромоделей ендогенного зростання пов'язано із встановленням природи формування чинників економічного розвитку в умовах перехідного періоду, які знаходяться під впливом обмежених зовнішніх ресурсів відтворення, результат дії яких не може вирішити увесь комплекс накопичених проблем української економіки.

Слід окремо зупинитися на аналізі кожного показника, який увійшов як ресурсний параметр у рівняння виробничої функції. Заробітна плата і чисельність працівників, добуток яких у рівнянні (1) формує потенційний фонд заробітної плати економіки в цілому, відносяться до класичного набору факторів виробництва. При цьому показник чисельності працівників враховує не тільки офіційно зареєстровану кількість штатників, а, натомість, включає увесь робітничий потенціал населення України віком від 15 до 70 років. Така форма розрахунку виробничого ресурсу «праця» дає можливість врахувати приховану зайнятість та самозайнятість населення, які мають місце на ринку праці і вносять окремий вклад у загальний результат виробництва. Усереднення показника «заробітна плата» в розрахунку на одного штатного працівника та в межах квартального часового виміру нівелює розбіжності між рівнем оплати праці в економіці, а також згладжує прояв негативних наслідків явища її затримки. Аналіз динаміки зміни реальних значень заробітної плати і чисельності зайнятих у віці 15–70 років вказує на формування спадної тенденції до зростання (рис. 1). Якщо простежити характер зміни вказаних показників протягом 2006–2010 років, виявляється, що динаміка приросту реальних значень середньої заробітної плати в розрахунку на

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

одного штатного працівника за тенденцією подібна до зміни обсягу чисельності зайнятих у віці 15–70 років. Таким чином, зростання реальної заробітної плати відбувається разом із зростанням чисельності працівників. Зазвичай в умовах кризи підвищенню заробітної плати передують скорочення 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 упродовж останніх п'яти років. На фоні стабільних темпів зниження населення України протягом 2009–2010 років із темпом 0,4% в рік чисельність потенційних зайнятих в економіці майже не змінюється. При цьому загальна спадна тенденція зростання чисельності працівників співіснує із зворотнім процесом висхідної тенденції зниження темпів приросту населення країни.

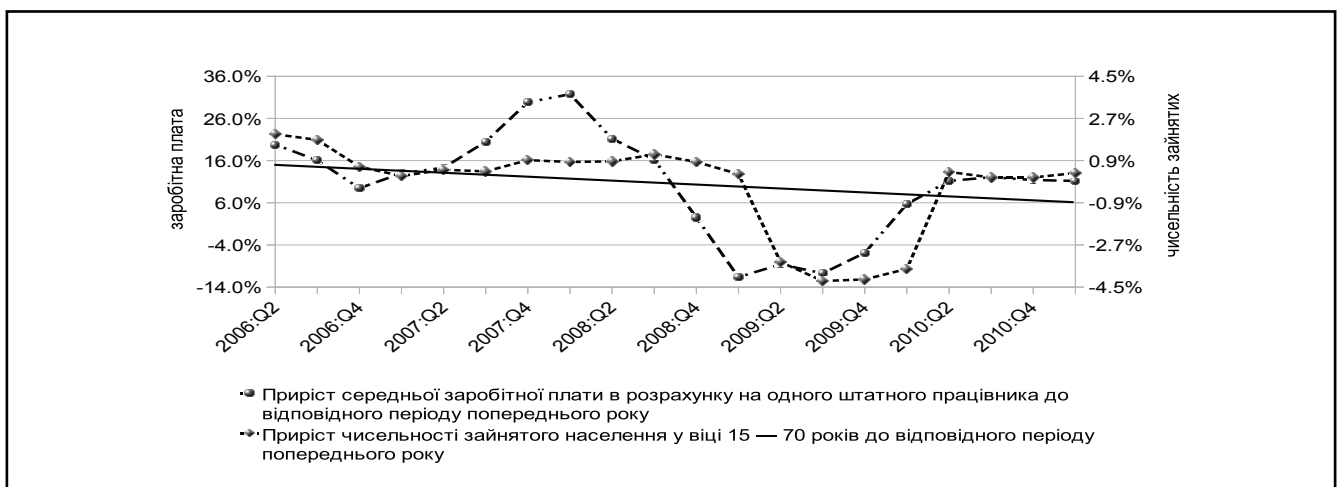
Джерелом наповнення ринку праці є робоча сила, яка формується під впливом багатьох факторів, у тому числі і ресурсного потенціалу населення країни. Якщо чисельність населення з часом скорочується, це має призводити і до скорочення чисельності зайнятих в економіці. На практиці спостерігається зворотна картина. 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 існуванням самозайнятих. 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 року (1,1%), що не сприяє підвищенню стимулів виходу робочої сили із неофіційної частини економіки. Тобто фактор фонду заробітної плати у виробничій функції (1) не має стимулів до підвищення ефективності його використання в економіці України, що в кінцевому підсумку разом із скороченням населення України може призвести до скорочення темпів економічного зростання вже протягом найближчих років (середньострокова перспектива).

Ресурсний фактор капіталу, що присутній у рівнянні (1) у вигляді валового нагромадження, зведеного за системою національних рахунків, представляє класичну складову виробничої функції. Показник ступеня при змінній фактору виробництва, що описує капітал, майже у 2,5 раза менший від аналогічного значення фактору, що описує працю. Даний факт підтверджує характеристику побудованої виробничої функції, яка описує економічний процес середньострокового періоду розвитку економіки, при якому на економічне зростання більше впливають фактори, що мають здатність до відтворення протягом короткого періоду часу. В даному випадку таким короткотерміновим ресурсом віддачі у виробничій функції (1) виступає фонд заробітної плати.

Наявність у виробничій функції показника витрат державного бюджету потребує особливого обґрунтування. Державні витрати як окремий фактор виробництва при дослідженні природи економічного зростання є предметом вивчення науковців різних країн починаючи з кінця минулого століття. Використання державних витрат як ендогенного виробничого ресурсу вперше з'являється в роботах П. Ромера (1986), С. Ребело (1987), Р. Лукаса (1988), Г. Бекера (1988) і Р. Барро (1990) [6].

Наявність державних витрат як окремого ресурсу виробничої функції пояснюється здатністю бюджету впливати на величину доходу, отриманого інституційними одиницями, а також безпосередньою участю у його розподілі. Державні витрати спершу класифікуються дослідниками як обсяг послуг, наданих сектором загальнодержавного управління іншим інституційним одиницям. Фактор державних послуг у



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

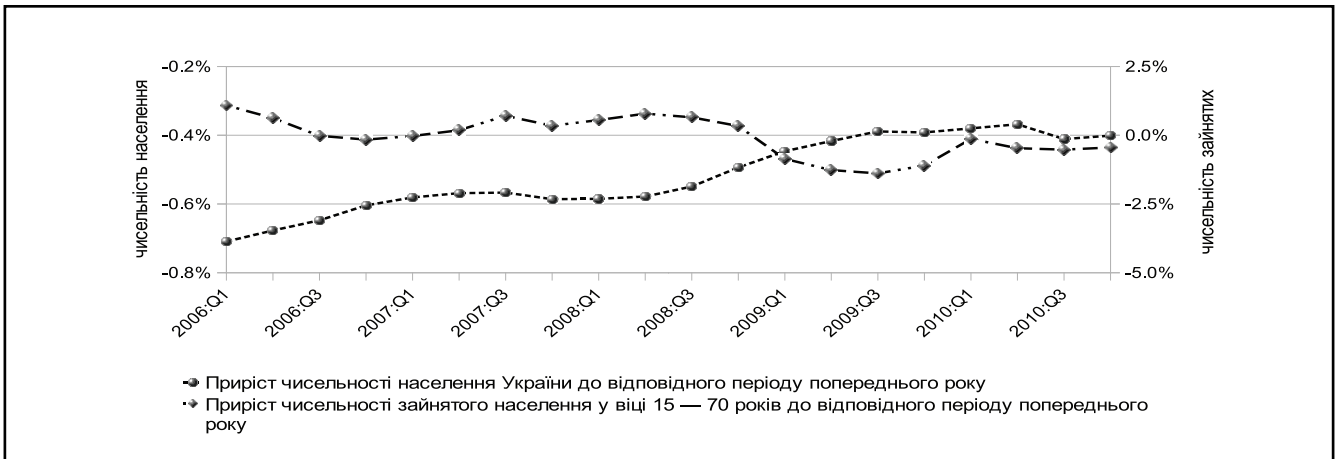


Рисунок 2. Порівняльна характеристика динаміки зміни чисельності населення і зайнятих в Україні

моделі Р. Барро приймається таким, що не має здатності до накопичення. Пізніше, К. Футагамі у 1993 році розглянув економічне зростання з урахуванням державних витрат в якості капітального ресурсу із здатністю до накопичення [8]. Об'єднання двох вищевказаних підходів до оцінки економічного зростання шляхом урахування у класичній виробничій функції додаткового ресурсу як державних витрат широко висвітлюється у сучасних роботах інших зарубіжних авторів, наприклад Т. Конг (2011), С. Гош (2011) [12, 9]. Результати економічних досліджень, проведених вказаними авторами, зводяться до визначення ролі та оптимального обсягу сектору загальнодержавного управління у площині досягнення сталих темпів економічного зростання з можливістю впливу на характер виробничого процесу на макрорівні.

Автором було проведено дослідження впливу обсягів реальних значень кінцевих споживчих витрат сектору загальнодержавного управління на реальний ВВП. Отримані результати економетричного моделювання сформовано у регресійну залежність лінійного типу:

$$GDP_r = GDP_{r-4} \times 0.435 - \frac{BudgetCons_r}{GDP_r} \times 462930 + 185396 \quad (2)$$

$$3.137 \quad -3.635 \quad 4.510$$

$$R^2 = 0.721; \quad Durbin-Watson = 1.761$$

де  $GDP_r$  – ВВП у середньоквартальних цінах базового 2007 року, млн. грн.;

$GDP_{r-4}$  – ВВП у середньоквартальних цінах базового 2007 року із лагом запізнення чотири квартали, млн. грн.;

$BudgetCons_r$  – кінцеві споживчі витрати сектору загальнодержавного управління у середньоквартальних цінах базового 2007 року, млн. грн.

Результати економетричного моделювання дають можливість сформулювати одночасно два висновки. По-перше, це факт перевищення темпів зростання кінцевих споживчих витрат сектору загальнодержавного управління по відношенню до темпів зростання ВВП (рис. 3). По-друге, зростання питомої ваги обсягу споживання державного сектору по відношенню до ВВП має негативний вплив на економічне зростання в цілому. Так, згідно з рівнянням (2) збільшення питомої ваги кінцевих споживчих витрат у структурі ВВП на 1% при незмінних інших факторах призводить до зниження темпів економічного зростання приблизно на 0,7% у межах квартального часового виміру. Сформована тенденція до збільшення державних витрат не тільки не є поштовхом до використання даного ресурсу як фактору економічного зростання, а навпаки, радше сприяє сповільненню потенційних можливостей зростання економіки України у середньостроковій перспективі.

**Висновки**

Таким чином, отримані результати економетричного моделювання виробничої функції середньострокового періоду розвитку економіки України вказують на існування трьох дієвих ресурсів виробництва, якими є витрати праці, капіталу і сектору загальнодержавного управління. Використання

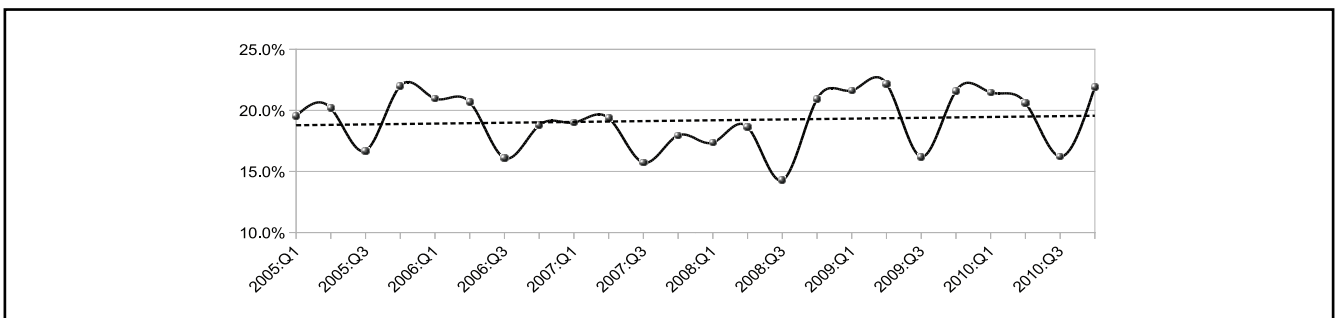


Рисунок 3. Динаміка зміни питомої ваги кінцевих споживчих витрат сектору загальнодержавного управління по відношенню до ВВП

визначених факторів виробництва має екстенсивний характер впливу на економічне зростання в цілому. Науковою новизною дослідження є підхід до встановлення факторів економічного зростання на середньострокову перспективу, використовуючи статистичні дані показників із середньоквартальним зрізом відстеження у часі. Такий метод у співставленні із дослідженнями, що базуються на річних даних, дає можливість більш точного встановлення ресурсів виробництва та їх впливу на економічний розвиток з можливістю оперативного коригування економічної політики, враховуючи зменшення помилок при використанні розрахункових середньоквартальних значень.

Проведений аналіз динаміки зміни факторів економічного зростання протягом 2005–2010 років дав можливість отримати інформацію про існування зворотних тенденцій протидії економічній природі наповнення виробничих ресурсів у народному господарстві, які мають нетривку короткотермінову стратегію розвитку країни. Визначена загальна тенденція до скорочення чисельності населення країни не спроможна протягом тривалого часу компенсуватися використанням додаткової частини працівників неофіційної сфери економіки в умовах стримування зростання реальної заробітної плати.

Нарощення обсягів державних витрат, яке відбувається більш швидкими темпами, ніж зростання обсягів ВВП країни, не впливає позитивно на спроможність економіки до нарощення темпів відтворення. Навпаки, захоплення використанням кінцевих споживчих витрат сектору загальнодержавного управління для запобігання кризовим явищам в економіці України не дає очікуваного результату, призводячи до скорочення темпів економічного зростання.

Подальші дослідження з обраної тематики слід зосередити на пошуку чинників формування отриманих факторів виробництва з метою коригування їх впливу на сукупні макроекономічні результати розвитку України на довгострокову перспективу. Важливим залишається також питання оптимального співвідношення величини сектору загальнодержавного управління по відношенню до економіки в цілому.

## Література

1. Бессонов В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике / В.А. Бессонов, С.В. Цухло // Анализ динамики российской переходной экономики. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. – С. 5–89.
2. Грабовецкий Б.Е. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом: монографія / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця: УНІВЕРСИУМ, 2006. – 137 с.
3. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
4. Модели эндогенного зростання економіки України / [В.М. Геєць, М.І. Скрипниченко, С.С. Шумська та ін.]; за ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 576 с. (НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування»).
5. Шумська С.С. Інструмент виробничої функції в дослідженні української економіки / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2007. – №4. – С. 104–123.
6. 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.
7. Cobb C. W. A Theory of Production / C. W. Cobb, P. M. Douglas // American Economic Review, Supplement. – 1928. – March. – P. 139 – 165.
8. Futagami K. Dynamic analysis of an endogenous growth model with public capital / K. Futagami, Y. Morita, A. Shibata // Scandinavian Journal of Economics. – 1993. – №95. – P. 607 – 625.
9. Ghosh S. Optimal Growth with Public Capital and Public Services / S. Ghosh, U. Roy // Economics of Planning. – 2002. – №35. – P. 271 – 292.
10. Mishra S.K. A Brief History of Production Functions / S.K. Mishra // MPRA Paper. – University Library of Munich, Germany. – 2007. – №5254. – 23 p.
11. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Держкомстат України, 1998. – 2011. – Режим доступу до інф: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Kong T.S. Governance Quality and Economic Growth [Електронний ресурс] / T.S. Kong // ANUCBE School of Economics Working Papers. – Australian National University, College of Business and Economics, School of Economics. – 2011. – №537 – 28 p. – Режим доступу до журн.: <http://econpapers.repec.org/paper/acbcbeeco/2011-537.htm>

Н.М. ГРУЩИНСЬКА,  
к.е.н., доцент, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

# Інноваційно-інформаційний напрям розвитку нових індустріальних країн Азії: велика стратегія Китаю як досвід для України

У статті розкриваються особливості економічного розвитку провідних економік Азії з особливим акцентом на

стрімких реформах Китаю, що може бути використано як досвід для розвитку економіки України.

**Ключові слова:** економічна стратегія, спеціалізація, економічний потенціал, інновації, інвестиції.

*В статье раскрываются особенности экономического развития ведущих экономик Азии с особым акцентом на стремительных реформах Китая, что может быть использовано как опыт для развития экономики Украины.*

**Ключевые слова:** экономическая стратегия, специализация, экономический потенциал, инновации, инвестиции.

*In the article features of economic development leading Asian economies, with special emphasis on rapid reforms in China that can be used as experience for Ukraine's economy.*

**Keywords:** economic strategy, specialization, economic potential, innovation, investment.

**Постановка проблеми.** На початку XXI століття у світовій торгівлі відбуваються тенденції до підвищення питомої ваги країн Азії. Провідна роль в експорті азіатських держав належить невеликій групі нових індустріальних країн, які за останні 30 років перетворилися на великих експортерів промислових товарів. Група нових індустріальних країн Азії неоднорідна за своїм складом. Її ядро складають так звані нові індустріальні країни першого покоління – Південна Корея, Сянган (колишній Гонконг), Тайвань і Сінгапур, які встали на шлях експортноорієнтованого зростання в 60-х роках. Бурхливий розвиток експорту до цієї групи держав спирався на стійкі та високі темпи внутрішнього економічного зростання (7% на рік у середньому за останнє десятиріччя). Структурні зрушення у внутрішній економіці в процесі індустріалізації обумовлювали прогресивні зміни в товарній структурі експорту. Так, якщо в 1955 році 80% експорту Південної Кореї становили сировинні товари, то в 1994 році основними статтями її експорту були продукція електромашинобудування (20,8%), текстиль, одяг та взуття (22,7%), автомобілі (6,6%), продукція хімічної та фармацевтичної промисловості (7,1%), комп'ютери та оргтехніка (4%), засоби зв'язку (6,7%), судна (5%). У цілому до початку 90-х років у структурі доходів від експорту НІК Азії першого покоління більше половини припадало на високотехнологічну продукцію, вироблену з використанням кваліфікованої робочої сили [8].

У 70–80-ті роки почала формуватися група нових індустріальних країн другого покоління, що включає Індонезію, Малайзію, Філіппіни і Таїланд. Ці країни в останнє десятиліття досягли щорічного 6% середнього темпу зростання економіки, на тлі якого змінилася структура їхнього експорту: якщо в середині 60-х років переважала сировина, то в 90-х роках на нього припадало лише 1/3 сукупних експортних доходів. Особливість 90-х років – більш швидке зростання торгівлі між країнами, що розвиваються, ніж між промислово розвиненими державами. Особливе місце в дослідженні питання економічного розвитку країн Азії посідає саме Китай та його «велика стратегія».

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемами українсько–китайських відносин, розвитком зовнішньої торгівлі між державами, питаннями економічного розвитку азіатських держав та безпосередньо Китаю присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виокремити роботи А. Гончарук, Н. Королюка, А. Кун, О. Лукаш, Ю. Пахомова, О. Шевчука, Цзян Чанбін, Хе Вей, Лю Дун, Лі Син Хай, Лі Фень та ін.

Але разом із тим у науковій літературі недостатньо вивченими залишаються також питання щодо подальшого розвитку взаємної торгівлі, трансформації торговельних відносин КНР та України в умовах глобалізації світової економіки, використання досвіду китайських реформ для економіки України.

**Мета статті.** Розкрити особливості економічного розвитку провідних економік Азії, а саме на прикладі проведення стрімких реформ Китаю, що може бути використано як досвід для розвитку економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** Під «великою стратегією» у широкому сенсі розуміється стратегія, яка передбачає використання всіх ресурсів нації і держави для досягнення головних національних цілей. Як зазначено в роботі Якова Бергера «Большая стратегия Китая в оценках американских и китайских исследователей», велика стратегія Китаю спрямована на вирішення трьох взаємопов'язаних завдань. Це, по–перше, збереження порядку і благополуччя всередині країни перед обличчям різного соціальних негараздів, по–друге, захист національного суверенітету і територіальної цілісності від перманентної зовнішньої загрози і, по–третє, набуття та утримання геополітичного впливу Китаю як однієї з провідних, а можливо, і головної держави у світі [6].

Сучасну політику китайського керівництва можна охарактеризувати як «розважливу». Основу її складають такі компоненти: а) деїдеологізована орієнтація на ведений ринком економічне зростання і підтримання дружніх відносин з усіма країнами, особливо з головними державами; б) утримання від застосування сили у поєднанні із зусиллями щодо модернізації збройних сил; в) включення в регіональні і глобальні міждержавні зв'язки та багатосторонні міжнародні форуми з метою отримати «асиметричні вигоди».

Збереження «розважливої» стратегії, на переконання М. Свейн і Е. Телліс, диктується потребою Китаю в зовнішніх ринках, інвестиціях і технологіях, що забезпечують експортноорієнтовану спрямованість зростання [6].

Процеси модернізації, інтелектуалізації та інформатизації Китаю присутні в розвитку країни в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Розвиток економіки знань може бути забезпечений тільки шляхом збільшення інвестицій у людський капітал. Китай бачить свої стратегічні переваги не тільки у своєму сприятливому геополітичному положенні на азіатському континенті і не тільки у швидко зростаючій економіці, а й у розвитку багатостороннього співробітництва зі Східною Азією, яка стрімко розвивається.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економіка КНР в останні 30 років постійно зростає, в 2009 році вона займала третє місце в світі за величиною номінального ВВП (після США і Японії), ВВП дорівнював \$5020 млрд. [7]. За даними 2010 року, Китай випередив Японію за цим показником [8]. На початковому етапі індустріалізації в азіатських країнах зовнішньоекономічна співпраця мала велике значення, адже слугувала своєрідним каналом для отримання необхідних технологій. Тому починаючи з 50-х років у країнах регіону проводили заміщення імпорту, що змінювало його структуру: замість споживчих товарів вже до кінця 50-х років країни імпортували виробниче обладнання, сировину та напівфабрикати. Експорт переважної більшості азіатських країн до 70-х років був сировинним зі зростаючою часткою трудомісткої промислової продукції.

Політика реформ та відкритості, що почала проводитись з 70-х років ХХ ст., дала неочікуваний результат. Поступове і послідовне відкриття економіки, державне регулювання макроекономічних процесів привели до перетворення Китаю з відсталої аграрної країни на розвинуту державу та потенційного світового лідера. Так, іноземні кошти, що залучалися, склалися із зовнішніх позик та прямих іноземних інвестицій. Помірковане використання іноземних інвестицій дозволило країні подолати проблеми в будівництві, прискорити освоєння енергоресурсів, розвиток транспортної інфраструктури, зв'язку та сировинної промисловості. Залучення іноземного капіталу стало в період реформ однією з основних форм здійснення відкритої зовнішньоекономічної політики Китаю.

Наприкінці 1970-х відбулося похвалення процесу створення спільних підприємств. Цьому посприяло введення податкових та митних пільг та виділення районів пільгового інвестування. Поступово з'являлися та швидко прогресували нові форми зовнішньоекономічних зв'язків: імпорт (експорт) капіталу та послуг, торгівля технологіями, промислова кооперація, науково-технічне співробітництво, електронна торгівля та ін.

Проте зовнішня торгівля залишається головною формою співпраці для всіх країн регіону в цілому та для КНР зокрема. Наведені у табл. 1 дані наглядно демонструють значний приріст експорту КНР за період 1970–2009 років.

На середину ХХ ст. для розвитку КНР не була характерна ринкова економіка в тому вигляді, в якому вона вже існувала, а саме синтез двох систем – командно-планової та ринкової. Так, система зовнішньоекономічного співробітництва, яка склалася в КНР в 1978 році, складалася з таких основних компонентів: план, бюджетне фінансування, адміністратив-

но-управлінський механізм, специфіка ціноутворення, система розподілу, валютне регулювання та валютний контроль.

Така система зовнішньоекономічного співробітництва, заснована на адміністративному управлінні з боку державних органів, призвела до розриву між внутрішніми та зовнішніми ринками, що були відділені один від одного. На кшталт СРСР існувала велика прірва між цінами на ідентичну продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому така ситуація призвела до того, що в кінці 70-х років виготовляти продукцію на експорт стало не вигідно та власне структура зовнішньої торгівлі стала нерациональною.

Усе вищезгадане і змусило керівництво КНР приступити до розробки та впровадження реформ, які би допомогли перетворити економіку країни на ту, що відповідає лозунгу «відкритості зовнішньому світові». Китайські вчені виділяють чотири етапи у реформуванні системи зовнішньоекономічного співробітництва країни:

1) передача обмежених прав на господарське самоуправління суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності (1979–1987);

2) перехід підприємств, що займаються зовнішньою торгівлею, на систему виробничої відповідальності (1987–1993);

3) перехід підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю на принципи роботи, які відповідають вимогам ринкової економіки і міжнародним правилам торгівлі (1994–2001);

4) перехід вищезгаданих підприємств на вимоги СОТ (з 2001).

Розглянемо кожен з цих етапів більш детально. Перший характеризується заснуванням спеціальних експортно-імпорتنих компаній у багатьох галузях промисловості, таких як металургія, електронна, нафтохімічна, машинобудівна та ін. На другому етапі Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і зовнішньої торгівлі КНР почало переводити компанії, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, на систему підяду, яка пізніше була запроваджена в усій системі зовнішньої торгівлі Китаю. Загалом, на даному етапі відбулися помітні успіхи, що пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності підприємств, проте втручання місцевої влади не дозволило повною мірою розкрити потенціал компаній, а нові умови підяду створювали нерівні умови конкуренції між компаніями.

Головна річ, що характеризувала наступний, третій, етап, – це зближення китайського та міжнародного законодавства в сфері зовнішньоекономічної діяльності. В результаті ки-

Таблиця 1. Обсяги експорту Китаю в 1970–2005 роках

Роки	Експорт, \$ млрд.
1970	2,3
1980	18,1
1990	62,1
2000	249,2
2005	762,0
2009	1194

Джерело: Потапов М.А. *Економіка сучасної Азії: учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Мировая экономика»* / М.А. Потапов, А.И. Салицкий, А.В. Шахматов. – М.: Международные отношения, 2008. – С. 171.

тайські підприємства стали головними суб'єктами в системі управління зовнішньоекономічними зв'язками та ринкової конкуренції. Економічні показники за цей період значно виросли. Так, порівняно з 1978 роком станом на 2001 рік обсяг зовнішньої торгівлі зріс більш ніж в 25 разів (табл. 2).

З табл. 2 помітно, що заходи, яких вживали в КНР, були надзвичайно ефективні, що й забезпечило країні значний успіх у сфері зовнішньоекономічної діяльності вже за перші 20 років.

Останній етап реформування зовнішньоекономічного розвитку можна охарактеризувати через призму вступу Китаю до СОТ. Адже в такому разі відбувалася перебудова діяльності суб'єктів ЗЕД у відповідність до вимог СОТ. Варто зазначити, що саме в цей період Китай отримав значні поступки від організації з огляду на статус країни, що розвивається, та складності, пов'язані з переходом від командно-планової до ринкової економіки, і вже в листопаді 2001 року Китай разом із Тайванем стали членами СОТ.

Після вступу до СОТ Китай почав втілювати в життя іншу стратегію, яка має назву «вихід назвни». Це зумовило значне зростання експорту та імпорту в країні за останні десять років (табл. 3).

Таким чином, на практиці вийшло, що стрімке нарощування виробництва всередині країни привело до нарощування експорту китайських товарів та вивело країну на передові позиції в світі за цим показником (див. рис.). У середині 1980-х років значно посилилася роль держави в регулюванні іноземних інвестицій, були зроблені кроки по вибіркового обмеженню і заохоченню стосовно галузевої, територіальної та технологічної структури, йшов процес адаптації національного законодавства до світових норм.

У результаті починаючи з другої половини 80-х років у КНР намітився перехід від кількісного нарощування зовнішніх ресурсів внаслідок лібералізації інвестиційного клімату до багатобічної системи заохочення іноземних капіталовкладень з врахуванням їх якісних характеристик.

Початок 90-х років став для Китаю «золотим періодом» у залученні зарубіжного підприємницького капіталу. В результаті ще в 1993 році КНР вийшла на перше місце в світі

серед країн, що розвиваються, і на друге після США по обсягах іноземного капіталу, що залучається.

Таке різке збільшення обсягів інвестицій у країну пояснюється тим, що в країні панувала стабільність, наявність великого внутрішнього ринку, поступальне економічне зростання та реформи.

На початку XXI століття економіка Китаю країни зберігає свою багатокладність. При високій частці іноземних інвестицій майже 80% всіх іноземних інвесторів в економіку КНР – це етнічні китайці (хуацяо), які проживають за кордоном. Щоб сприяти структурним змінам, Китай розвиває власну систему освіти, навчання студентів за кордоном (особливо в США і Японії), заохочує імпорт технологій, що дозволяють розвивати такі прогресивні сектори економіки, як виробництво програмного забезпечення, нових матеріалів, телекомунікаційну індустрію, біотехнології, охорону здоров'я. У КНР понад 384 млн. користувачів Інтернету, країна також лідирує у світі за кількістю користувачів мобільного телефонного зв'язку (487 300 000 користувачів на кінець 2007 року). Інтенсифікація виробництва приносить і побічні результати: рівень прихованого безробіття в сільській місцевості приблизно вдвічі перевищує офіційні показники (4,6%). Китай негласно заохочує еміграцію [7].

Китай є космічною і ядерною державою, лідирує у світі з видобутку вугілля, залізних, марганцевих, свинцево-цинкових, сурм'яних і вольфрамових руд, а також деревини; є найбільшим у світі виробником коксу, чавуну, сталі та сталевих труб, алюмінію, цинку, олова, нікелю, телевізорів, радіоприймачів і мобільних телефонів, пральних і швейних машин, велосипедів і мотоциклів, годинників і фотоапаратів, добрив, бавовняних і шовкових тканин, цементу, взуття, м'яса, пшениці, рису, сорго, картоплі, бавовни, яблук, тютюну, овочів, шовковичних коконів; має найбільші в світі поголів'я птиці, свиней, овець, кіз, коней і яків. Крім того, КНР входить в трійку найбільших світових автовиробників (7,2 млн. у 2006 році) після Японії та США. На території КНР ведеться видобуток нафти, газу, рідкоземельних металів (молібден, ванадій, сурма), урану.

**Таблиця 2. Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР станом та кінець третього періоду (2001), \$ млрд.**

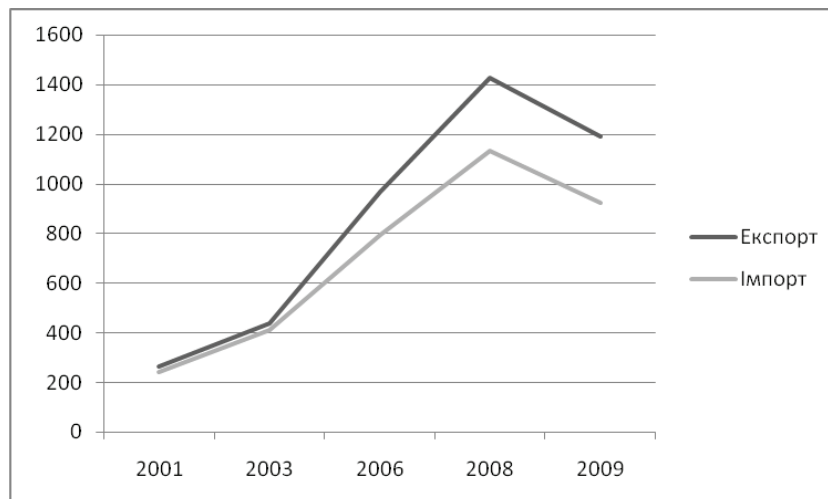
Рік	Обсяг	Експорт	Імпорт
1978	20,64	9,75	10,89
1987	82,65	39,44	43,21
1994	236,62	121,01	115,61
2001	509,77	266,10	243,55

Джерело: Островський А.В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / РАН. Институт Дальнего Востока. – М.: Институт Дальнего Востока, 2007. – С. 126.

**Таблиця 3. Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР у 2001–2009 роках, \$ млрд.**

Роки	Експорт	Імпорт
2001	266,1	243,5
2003	438,2	412,8
2006	969,1	791,6
2008	1429	1,131
2009	1194	921,5

Побудовано автором за даними CIA, <http://www.nationmaster.com/index.php>



### Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР у 2001–2009 роках

Побудовано автором за даними CIA, <http://www.nationmaster.com/index.php>

Характерна риса сучасної китайської економіки – залежність її від зовнішнього ринку. За обсягом експорту КНР займає перше місце в світі. Експорт дає 80% валютних доходів держави. В експортних галузях зайнято близько 20 млн. осіб. На зовнішній ринок вивозиться 20% валової продукції промисловості і сільського господарства. Номенклатура експорту налічує 50 тис. позицій.

КНР підтримує торговельно-економічні відносини з 182 країнами і районами світу. Основними торговельними партнерами Китаю є розвинуті капіталістичні країни, перш за все Японія, США, західноєвропейські держави, на які припадає 55% зовнішньоторговельного обороту [7].

Досвід китайських економічних реформ становить особливий інтерес з точки зору дослідження економічної стратегії держави щодо стабілізації економічної системи. За підрахунками МБРР, у 1980–1992 роках економіка Китаю зростала середніми темпами 9,1% на рік, що втричі вище за середньосвітовий показник. Цей процес мав під собою реальне підґрунтя, оскільки у країні норма нагромадження у цей період становила близько 40% [8]. Сьогодні Китай розглядають як нову індустріальну країну нової, четвертої «хвилі». При цьому керівництво країни проголошує вірність принципам соціалізму, зберігаючи соціальну орієнтацію економіки, що значною мірою сприяє підтримці національної злагоди та легітимності державної політики на тлі напівтоталітарного політичного режиму.

На відміну від країн Центральної та Східної Європи у Китаї економічна трансформація спиралася на збалансовану стратегію структурних перетворень, завдяки чому за перші 10 років реформ (1979–1988) середні темпи приросту ВВП становили близько 8,8% на рік, на 3% на рік зростала зайнятість, майже у 3 рази збільшилися доходи селян. Було створено понад 10 млн. приватних підприємств. У 1991 році частка держсектору скоротилася до 50%. У 1996 році на держпідприємствах вироблялося 48,3% промислової продукції.

Поєднати швидке економічне зростання з невисокими темпами інфляції дозволяє також потужна експортна орієнтація виробництва. Сьогодні експортери користуються першочерговим правом на отримання пільгових кредитів, паливних та енергетичних ресурсів, бюджетних коштів та іноземних кредитів. Існує система повернення експортеру прямих та непрямих податків. Одночасно до 90-х років діяла система високого імпортного тарифу, середньозважена величина якого у 1992 році становила 31%, і лише у 1996 році скоротилася до 20%.

На сьогодні частка КНР у світовому експорті наблизилася до 10%. Вихід цієї країни на лідируючі позиції в регіоні та світі означає подальше і значне розширення сфери дії цінової конкуренції на світовому ринку. Вона тепер розповсюджується не лише на трудомісткі товари традиційних галузей промисловості, а й на побутову та промислову електроніку, споживчі товари довгострокового використання та виробниче обладнання.

Сучасна політична та економічна динаміка розвитку Азійсько-Тихоокеанського регіону засвідчує потужне нарощування Китаєм національного потенціалу, що створює відповідні умови для забезпечення домінуючих позицій як на регіональному, так і на міждержавному рівні.

Особливе місце в питанні залучення іноземних інвестицій займає створення особливих економічних районів – вільних економічних зон зі сприятливим кліматом для залучення зарубіжних капіталів. Такі райони відігравали та відіграють роль «локомотивів» технологічного та інституційного розвитку. З метою поширення позитивного ефекту від створення вільних економічних зон на всю економіку заохочувалося наладження господарських зв'язків з іншими китайськими виробництвами. Підприємства, що здійснювали інвестування прибутку в розвиток інфраструктури «особливих економічних районів», було звільнено від податку на прибуток.

Таким чином, іноземний капітал відіграв дуже важливу роль у зростанні економіки Китаю. За даними ЮНКТАД, ли-

ше за 1995 рік країна отримала \$37,5 млрд. прямих зарубіжних інвестицій. Сьогодні китайський уряд здійснює поступове зменшення пільг для іноземних інвесторів та переведення їх у режим національних. За підрахунками експертів Світового банку, протягом 1985–1994 років ВВП Китаю зростав із середніми темпами 10,2% на рік, дві третини цього зростання відбувалося за рахунок нагромадження капіталу. Бурхливий інвестиційний процес та незначну інфляцію можна пояснити низькими стандартами споживання, високим ступенем контролю за спрямуванням отриманих доходів в інтересах стабільності й економічного зростання.

Дослідники виділяють чотири етапи у китайських економічних реформах, що розпочалися наприкінці 70-х років.

Протягом першого етапу (1978–1983) було проведено сільськогосподарську реформу, підвищено закупівельні ціни, розпочато створення вільних економічних зон, лібералізовано систему матеріального постачання та дозволено операції держпідприємств на вільному ринку. Однак основні ресурси залишилися під державним контролем. Другий етап (1984–1988) характеризувався посиленою лібералізацією цін, запровадженням подвійних цін, поширенням приватизації управління (оренди). Відкритість економіки була обмежена з метою захисту національних підприємств. Цей етап завершився збільшенням інфляційних чинників, через що було вжито заходи монетарної стабілізації. Тому на третьому етапі (1989–1990) було здійснено тимчасове повернення до прямих засобів економічного регулювання. Вжито активні заходи щодо стимулювання експорту та обмеження внутрішнього попиту. Розпочалося зближення регульованих та ринкових цін. З 1991 року розпочався наступний етап, посилення ринкової спрямованості економіки та послідовної економічної лібералізації.

Стратегія економічної стабілізації на поточному етапі включала врегулювання пропорцій між реформуванням, розвитком і стабільністю, темпами зростання та його ефективністю, розвитком ринкової системи та державним макроекономічним регулюванням, інтересами держави, підприємств та особи, вирішення суперечностей між регіонами країни, формами власності, секторами економіки. З цієї метою стратегічними завданнями держави було поставлено сприяння розвитку приватного підприємництва, особливо у визначених пріоритетних секторах, регулювання інвестиційного процесу, «відкритості» регіонів, обмеження внутрішнього попиту та контроль за лібералізацією цін.

## Висновки

Використання позитивного китайського досвіду реформ, що поєднують державне регулювання та ринкові відносини на шляху перетворення економіки країни, завдяки чому сьогодні Китай має прями та опосередковані механізми контролю економічних процесів, є цікавим для України. Проте пряме застосування їх є неможливим через національне небажання поступового впровадження реформ, а націленість на

отримання швидкого позитивного результату. Процеси, що відбувалися і відбуваються в Китаї, проходять повільними обґрунтованими кроками, а для національної економіки України характерні спонтанні стрімкі рішення, іноді без дослідження їх наслідків. Загальні положення стратегій розвитку Китаю схожі з цілями України. Нарощування національного економічного потенціалу має відбуватися завдяки послідовному державному курсу, спрямованому на постійне створення конкурентних переваг українськими товаровиробникам проти зарубіжних конкурентів.

Спираючись на наявну в Україні економічну, науково-дослідну та освітню базу, національна модель спеціалізації країни має включати три етапи. Перший етап, на якому основні зусилля відповідних державних органів мають концентруватися на законодавчому вирішенні питань аграрного сектору економіки, а саме надання державної підтримки для проведення заходів зі створення європейського рівня виробничої і соціальної інфраструктури в сільській місцевості; вирішення питань продажу землі. Необхідним є законодавче виокремлення у структурі народногосподарського комплексу високотехнологічного сектору економіки, який має включати три компоненти: біотехнології та генна інженерія; нанотехнології; інформаційні технології, а саме таких напрямів, що здатні у найближчі роки забезпечити прогрес у сільському господарстві, розв'язати цілу низку проблем паливно-енергетичного комплексу, охорони здоров'я та охорони довкілля, а також модернізувати сферу послуг та традиційні галузі промисловості.

На цьому етапі також необхідно реструктуризувати зовнішньоекономічну сферу через підвищення частки в експорті сільськогосподарської сировини та виробів з неї, суттєво посилити науково-виробничу кооперацію з іноземними партнерами в аерокосмічній галузі, машинобудуванні, літакобудуванні, суднобудуванні, інформаційно-комунікаційній галузі, галузі будівельних матеріалів та комунального машинобудування.

При цьому основні зусилля державних органів управління мають концентруватися на розвитку інституційної структури підтримки українського експорту та впровадженні всіх можливих механізмів його стимулювання та підтримки.

Другий етап має включати заходи щодо завершення формування інноваційної системи через створення регіональних систем та промислових високотехнологічних кластерів у пріоритетних галузях економіки. Це розробка великомасштабних проектів з видобутку власних паливних ресурсів та масове впровадження альтернативних джерел енергії з одночасним застосуванням енергоощадних технологій у виробництві, на транспорті та у побуті.

Головним пріоритетом державної політики на цьому етапі має бути всебічне сприяння розвитку та підтримка ефективних та конкурентоспроможних експортноорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей, які стануть локомотивом для сталого розвитку країни.

Третій етап передбачає виведення України як рівноправного партнера на міжнародні ринки з висококонкурентною продукцією аграрного сектору (екологічно чистою і натуральною), біотехнологічної галузі, програмними продуктами, новітніми матеріалами, новими технологічними виробами та медичними засобами.

Проте самим головним, першочерговим завданням впровадження Національної моделі спеціалізації країни є створення умов політичної стабільності, інформаційно-ідеологічної підтримки, координації і жорсткого контролю з боку держави за її виконанням.

#### Література

1. Котловска М.В. Китайско-американские отношения в контексте стратегии экономической безопасности КНР // Канада. Экономика, политика, культура, №7, Июль 2007. – С. 67–74.

2. Островський А.В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / РАН. Институт Дальнего Востока. – М.: Институт Дальнего Востока, 2007. – С. 126.

3. Пахомов Ю.М. Выбранные творы у трьох томах: Том 1. 624 с. укр., рос. 2010.

4. Потапов М.А. Экономика современной Азии: учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Мировая экономика» / М.А. Потапов, А.И. Салицкий, А.В. Шахматов. – М.: Международные отношения, 2008. – С. 171.

5. Степанянц М.Т. Восточные сценарии глобального мира // Вопросы философии, №7, Июль 2009. – С. 35–43.

Яков Бергер. Большая стратегия Китая в оценках американских и китайских исследователей // «Проблемы Дальнего Востока» 2006, №1 <http://www.globalization.su>

World Statistics, CIA, <http://www.nationmaster.com/index.php>

8. Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации <http://www.gks.ru>

Н.П. КАРАЧИНА,  
к.е.н., Вінницький національний технічний університет,  
А.В. ВІТЮК,  
магістрант, Вінницький національний технічний університет

## Організаційно-економічний механізм: проблематика термінології

*У статті розглянуто та узагальнено сучасні підходи до трактування сутності організаційно-економічного механізму та його значення в діяльності підприємства, досліджено фактори формування організаційно-економічного механізму, сформовано авторське трактування категорії «організаційно-економічний механізм».*

**Ключові слова:** організаційно-економічний механізм, важіль, система, організація, функціонування.

*В статье рассмотрены и обобщены современные подходы к трактовке сути организационно-экономического механизма и его значения в деятельности предприятия, исследованы факторы формирования организационно-экономического механизма, сформирована авторская трактовка категории «организационно-экономический механизм».*

**Ключевые слова:** организационно-экономический механизм, рычаг, система, организация, функционирование.

*The paper considers a range of modern approaches for explanation of content organizational and economic mechanism and its significance in caring out of enterprise, factors of formation of organizational and economic mechanism, own explanation of organizational and economic mechanism is made.*

**Постановка проблеми.** Дослідження теоретико-методологічних аспектів трактування науковцями категорії «організа-

ційно-економічний механізм» та формування цілісного підходу щодо визначення сутності організаційно-економічного механізму як чинника організації ефективної діяльності підприємства з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Особливістю сучасних досліджень понятійно-категоріального апарату організаційно-економічного механізму є аналіз даного питання або стосовно конкретної галузі, або окремих його складових частин. Відсутність єдиного цілісного бачення суті, структури і спрямованості дій організаційно-економічного механізму управління, а також розрізненість теоретичного матеріалу по даній темі перешкоджають формуванню й ефективному функціонуванню на практиці цього механізму. Вказані причини обумовлюють необхідність уточнення суті, цілей і складу категорії організаційно-економічного механізму для ефективного його використання на практиці.

**Метою статті** є розкриття сутнісних підходів до трактування категорії «організаційно-економічний механізм» та формування авторського визначення цієї категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Стабільний розвиток виробничо-господарської діяльності підприємств у довготроковому періоді забезпечується шляхом побудови ефективної структури механізму управління. З переходом до ринкової економіки умови господарювання кардинально змінилися, що обумовлює необхідність формування на підприємствах ефективного механізму управління всім господарським процесом.

Проблема сталого розвитку економіки України та розробка організаційно-економічних методів управління всіма галузями на сучасному етапі є особливо актуальними. Пріоритетним інструментом в організації розвитку бізнесу є комплексний підхід до управління, що реалізується у формі організаційно-економічного механізму.

У науковій літературі та сучасній економічній теорії термін «механізм» прийнято розуміти як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети [1, с. 25]. Набув поширення підхід, що трактує категорію «механізм» як систему, сукупність дій чи способів, що визначає порядок, послідовність виду діяльності чи процесу деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [2, с. 355]. Словник іншомовних слів це поняття подає таким чином: «Механізм – це сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ» [3, с. 431]. Перелік термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України, не включає такого терміну, однак механізм управління підприємством – це складова системи державного управління. Н. Нижник, Г. Леліков, С. Мосов розглядають поняття механізму в декількох значеннях, однак для економіки є характерним їх розуміння механізму як сукупності станів і процесів, з яких складається певне економічне явище, яке викликає певні рухи решти тіл системи [4].

За визначенням І. Моргачова, як економічне явище «механізм» застосовується в таких значеннях:

- 1) як сукупність цілеспрямованих впливів;
- 2) як взаємозв'язок і взаємодія сукупності факторів;
- 3) як комплекс послідовних заходів;
- 4) як сукупність закономірних зв'язків і відносин [5, с. 38].

Далі автор узагальнює визначення організаційно-економічного механізму як сукупності цілеспрямованих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему чи на процес з метою підвищення ефективності процесу (системи) або досягнення певного результату [5, с. 39].

Аналіз робіт таких авторів, як О.І. Амоша, Г.Д. Ковальов, В.А. Колоколов, Л.Н. Матросова, А.В. Савчук, показує, що суть «організаційно-економічного механізму» розглядається по-різному. Так, в одному випадку вони розглядають його як систему забезпечення взаємозв'язаної діяльності функціональних підрозділів проекту в рамках встановленої організаційної структури управління, ефективного планування програми діяльності і оптимальний розподіл ресурсів відповідно до вибраного критерію оптимальності. В іншому випадку – це економічні форми і методи організації і стимулювання виробництва, на основі яких здійснюється діяльність підприємства і дія на їх розвиток [6].

Т.Г. Парвина тлумачить організаційно-економічний механізм як сукупність організаційних форм і економічних важелів, взаємодія яких дозволить забезпечувати здійснення процесу, що циклічно повторюється та який направлений на

успішне проведення діяльності підприємства з метою виробництва продукту, що користується попитом у споживачів.

Виходячи із запропонованого визначення основною метою організаційно-економічного механізму є забезпечення сприятливих організаційних і економічних умов для успішного функціонування підприємства. Для якісного виконання вказаної мети необхідно визначити склад організаційно-економічного механізму управління, що є суперечливим питанням, на думку різних авторів. Так, аналіз організаційно-економічного механізму управління дає можливість виділити дві його основні складові (елементи), пов'язані з організаційними і економічними аспектами. Необхідним та логічним є розгляд суті і функцій, що вони виконують.

Організаційна складова механізму передбачає виконання таких функцій, як вибір і обґрунтування методів організації і регулювання діяльності на конкретному підприємстві, а також впровадження прогресивних форм організації праці і ефективної системи мотивації діяльності.

Елемент, пов'язаний з економічними аспектами реалізації механізму управління інноваційною діяльністю, відповідає за фінансове забезпечення розробки і реалізації проектів підприємства, сприяє розвитку трудових ресурсів і нарощуванню інтелектуального потенціалу, а також контроль і оцінку ефективності господарської діяльності.

Вказані складові частини організаційно-економічного механізму, виконуючи певні функції, доповнюють і накладаються при здійсненні управління, тим самим утворюючи комплексний організаційно-економічний механізм. Таким чином, успішне формування розглянутих елементів і в цілому організаційно-економічного механізму на практиці сприятиме результативнішому управлінню діяльністю на підприємстві [7].

Інструментом управління, що є сукупністю управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети, є організаційно-економічний механізм для Г. Козаченко [6, с. 107–111].

У загальному вигляді організаційно-економічний механізм є досить складною системою впливу на інтереси та різні сторони діяльності підприємств. Організаційно-економічний механізм є сукупністю організаційних, економічних і соціально-правових методів і засобів впливу на зростання виробництва та підвищення його ефективності, що забезпечують при даних конкретних умовах отримання кінцевого результату діяльності – максимальне задоволення потреб населення в конкурентоспроможній продукції з мінімальними затратами всіх видів ресурсів. Організаційно-економічний механізм безпосередньо впливає на виробництво, стимулюючи чи навпаки стримуючи його зростання. Ефективність дії організаційно-економічного механізму залежить від цілеспрямованого вибору інструментів, важелів (стимулів й санкцій) та дієвості їхнього впливу на розвиток підприємства. Зміна структурних

частин, обраних інструментів та важелів впливу автоматично викликає зміну в організаційно-економічному механізмі та зміну наслідків його дії [8, с. 108–111].

В економічній науці поняття «господарський механізм» та «економічний механізм» часто ототожнюють. Проте хоча вони і взаємозв'язані, проте не є синонімічними. Лише за умови трактування змісту господарського механізму суворо в межах свідомого віддзеркалення економічних законів і форм їх прояву необхідно говорити про економічний механізм. Економічний механізм, як і організаційно-економічний, є складовою, структурною ланкою господарського механізму і включає організаційні та економічні важелі, за допомогою яких можна впливати на виробництво, трудові колективи і т.д. [9, с. 124].

Під організаційно-економічним механізмом регулювання діяльності О.М. Шкільнюк [10] розуміє систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, методів та інструментів, які формують і впливають на порядок її здійснення з метою досягнення очікуваних соціально-економічних та інших результатів.

За визначенням А. Соколової, організаційно-економічний механізм – це цілеспрямована та керована відкрита система організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення діяльності в економіці України, що сприятиме досягненню очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів. Це система взаємодії елементів і методів впливу на економічний сектор взагалі та на окремі напрями з метою забезпечення максимально ефективного функціонування його ресурсів і підсистем шляхом використання економічних, соціальних, організаційних і адміністративних засобів управління [11, с. 89].

Як організаційно-економічний механізм Т.Л. Безрукова пропонує розглядати комплексну систему управління, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних та економічних важелів, що впливають на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [12, с. 146].

Ю.А. Плугіна притримується думки про висвітлення організаційно-економічного механізму через трактування сутності окремо організаційного та економічного механізмів. Організаційний механізм є системою взаємопов'язаних, взаємозалежних та чітко упорядкованих організаційно-розпорядчих дій, що забезпечують реалізацію прийнятих програм розвитку та досягнення поставлених цілей. Економічний механізм – система взаємопов'язаних, взаємозалежних та чітко упорядкованих економічних дій, що реалізуються за допомогою економічних методів, важелів та стимулів, направлені на забезпечення виконання економічної сторони розвитку підприємства. Взаємодоповнення цих механізмів автор визначає через систему забезпечення (рис. 1) [13, с. 212].

На думку А.А. Малицького, організаційно-економічний механізм це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [14].

Механізм управління містить в собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки. В структурі організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

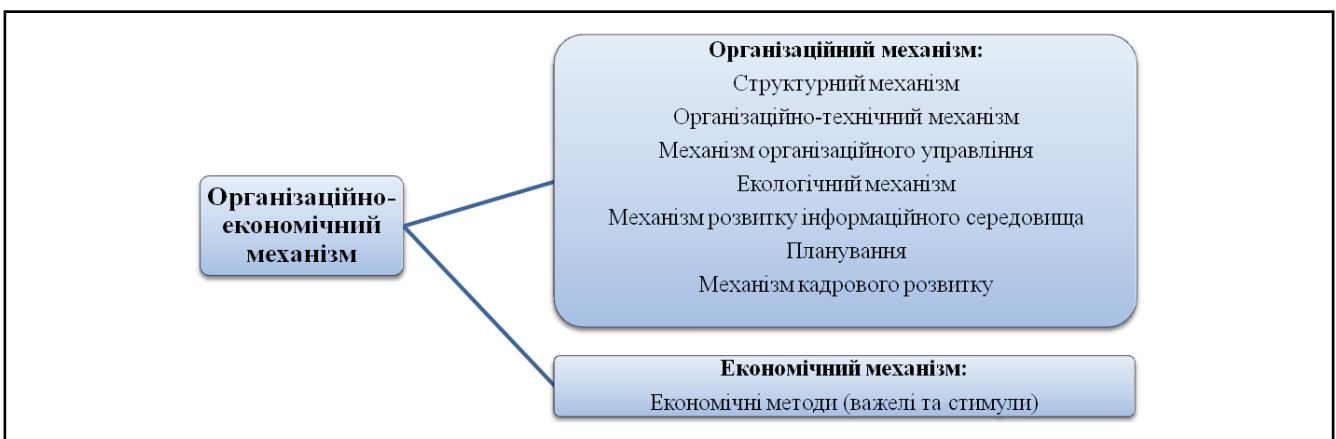


Рисунок 1. Схема доповнення складових організаційно-економічного механізму

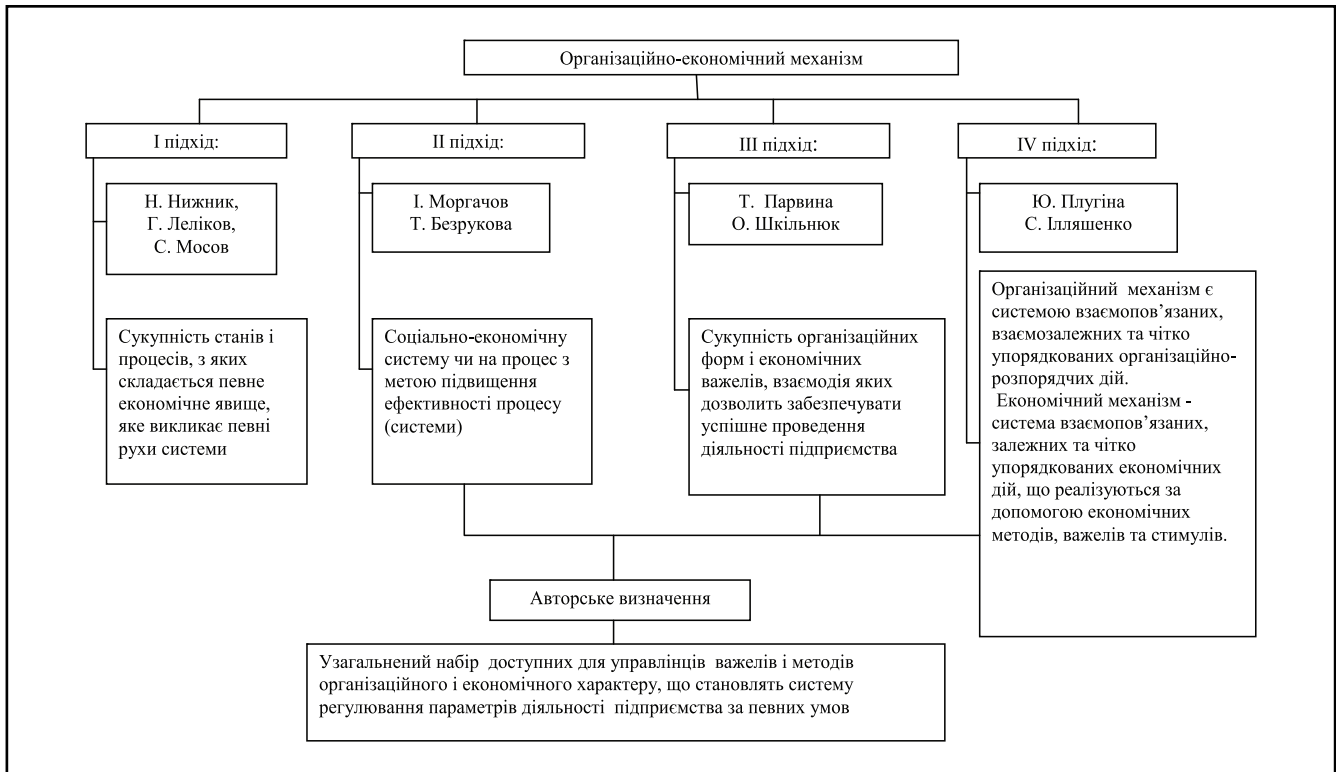


Рисунок 2. Підходи до визначення категорії «організаційно-економічний механізм»

Зміст кожної з систем та кількість підсистем у кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів [14].

Узагальнюючи існуючі трактування організаційно-економічного механізму в економіці доцільно відокремити підходи, які відображені на рис. 2. Сутність кожної інтерпретації зводиться до поєднання різних факторів як організаційного, так і економічного характеру з метою координації діяльності підприємства для забезпечення його максимальної ефективності відповідно до існуючих екзогенних та ендогенних чинників, які визначають спосіб використання наявних умов, ресурсів, можливостей, способи уникнення загроз.

**Висновки**

Категорія організаційно-економічного механізму виходячи з наявних умов та факторів впливу розвитку підприємства чи галузі відповідно до спеціальних програм розвитку чи особливих режимів формує власну концепцію використання наявних умов, ресурсів, можливостей, заходів для отримання оптимального і ефективного результату діяльності. Критерієм ефективності роботи підприємства є досягнення бажаних показників за певний період. З такої точки зору формування організаційно-економічного механізму належить до основних композиційних задач управління, тобто формування організаційно-економічного механізму передбачає визначення способу структурної й функціональної організації діяльності підприємства.

**Література**

1. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія / Д.П. Богиня, Т.Г. Куликов, В.М. Шамота, та ін. – К.: Ін-т економіки НАН України. – 2001. – С. 25.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2 / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія». – 2001. – 846 с.
3. Словник іншомовних слів. За заг. ред. О.С. Мельничука. – К., 1974. – С. 431.
4. Нижник Н. Про співвідношення категорій «процес» і «механізм» та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади / Н. Нижник, Г. Леліков, С. Мосов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/control/uk/publish/print>
5. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. – 2006. – №5. – С. 38–39.
6. Парвина Т.Г. Суть організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю / Т.Г. Парвина // V Міжнародна науково-теоретична конференція молодих учених і студентів «Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери». – Донецьк, ДонНТУ. – 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/parvina/library/st1.htm>
7. Бидик А. Удосконалення організаційно-економічного механізму сільськогосподарського виробництва / А. Бидик // Наукові записки. – Вип. 15. – 2006. – С. 86.
8. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 107–111.

9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [навч. посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга». – К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – С. 124.

10. Шкільнюк О.М. Організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності: автореф. дис. канд. екон. наук, спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / О.М. Шкільнюк. – К.: Науково-дослідний економічний інститут, 2008. – 18 с.

11. Соколова А.О. Організаційно-економічний механізм функціонування кооперативів в Україні / А.О. Соколова // Вісник КНТЕУ. – №2. – 2006. – С. 88–92.

12. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М.: Изд-во «КноРус». – 2008. – С. 146.

13. Плуґіна Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Плуґіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – №33. – 2011. – С. 211–220.

14. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy-aa-organizatsiyno-ekonomichniy-mehanizm-upravlinnya-pidpriemstvom-sutnist-ta-struktura/>

К.Ю. ДІДОК,  
аспірантка, Київський національний університет ім. Т.Шевченка

## Підтримка розвитку альтернативних джерел енергії міжнародними фінансовими організаціями в країнах, що розвиваються, як фактор забезпечення енергетичної безпеки

*У статті розглядаються напрями діяльності міжнародних фінансових організацій у сфері альтернативної енергетики. Розкрито поняття «енергетична безпека». Визначено ключові складові енергетичної безпеки країн світу. Виявлено роль міжнародних фінансових організацій у підтриманні енергетичної безпеки країн, що розвиваються, і України зокрема.*

**Ключові слова:** енергетична безпека, міжнародна енергетична безпека, світовий енергетичний ринок, міжнародні фінансові організації, альтернативні джерела енергії.

*В статье рассмотрены направления деятельности международных финансовых организаций в сфере альтернативной энергетики. Раскрыто понятие «энергетическая безопасность». Определены ключевые составляющие энергетической безопасности стран мира. Показана роль международных финансовых организаций в поддержке энергетической безопасности развивающихся стран, и Украины в частности.*

**Ключевые слова:** международные финансовые организации, альтернативная энергетика, энергетическая безопасность, международная энергетическая безопасность, мировой энергетический рынок.

*The paper studies international financial organizations activities in the field of renewable energy. The concept «energy security» is revealed. Key components of the world energy security are identified. The role of international fi-*

*ancial institutions for energy security support of emerging countries and Ukraine in particular is determined.*

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку світового енергетичного ринку супроводжується багатьма невирішеними проблемами. Найголовнішою проблемою, яка здавна хвилює світову спільноту та часто відіграє вирішальну роль у світових відносинах, є насиченість енергетичного ринку ресурсами для постійного забезпечення людства та усієї національної економіки.

Як наслідок проблема енергетичної безпеки набуває міжнародного характеру. У світі створюються системи колективної енергетичної безпеки, помітно активізуються спільні зусилля Євросоюзу та постсоціалістичних країн для реалізації проектів диверсифікації джерел енергоресурсів.

В умовах трансформації економіки України та вибору напрямів і стратегій її економічного розвитку проблема забезпечення енергетичної безпеки стає найбільш значущою та актуальною. Сучасна енергетична політика неможлива без врахування факторів енергетичної безпеки і такої її складової, як енергетична незалежність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Сучасний етап розвитку енергетики України супроводжується проведенням глибоких фундаментальних та прикладних досліджень, які здобули широке визнання серед вітчизняних науковців та практиків. Але, незважаючи на широту досліджень, багато питань залишаються не до кінця вирішеними

та потребує постійної уваги дослідників та науковців за підтримки уряду країни.

При цьому значний внесок до розв'язання нагальних питань та дослідження проблем, пов'язаних із забезпеченням енергетичної безпеки країни, через насичення енергетичного ринку енергоносіями зробили такі вчені: О.І. Амоша, Є.А. Козловський, Ю.В. Макогон, Л.Г. Мельник, І.А. Франчук та інші.

**Метою даної статті** є розкриття сутності енергетичної безпеки та дослідження ролі міжнародних фінансових організацій у підтримці енергетичної безпеки країн, що розвиваються, і України зокрема.

**Виклад основного матеріалу.** Одна з найважливіших складових економічної та національної безпеки – безпека енергетична, оскільки вся структура життєдіяльності держави пов'язана з використанням енергетичних ресурсів. Запаси абсолютної більшості енергетичних ресурсів, які зараз активно споживаються всіма галузями народного господарства, постійно зменшуються. Це обумовлено тим, що такі класичні енергоносії, як нафта, газ, вугілля, торф, є ресурсами не відновлювальними. Енергобезпека залежить від рівня забезпечення своїх потреб в енергоносіях, існування альтернативних джерел їхнього надходження. Впливає на енергетичну безпеку і різноманітність енергоносіїв у структурі енергоспоживання. Енергетична безпека держави все більше залежить від ролі даної держави на світовому енергетичному ринку. Гостра конкурентна боротьба, яка ведеться за доступ до енергоносіїв, а також за контроль над їх збутом, визначає зовнішню політику багатьох держав [1].

Поняття «енергетична безпека» виникло на початку 70-х років ХХ століття, у період загальновідомої енергетичної кризи, пов'язаної з ембарго ОПЕК на поставку нафти в розвинені країни, що мало важкі наслідки для їх економік. Саме в той період Світова енергетична рада дала визначення енергетичної безпеки як «впевненість у тому, що енергія буде в розпорядженні в тій кількості та якості, які потрібні за наявних економічних умов».

У 1985 році Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) опублікувало «Енергетичну політику в області технологій», в якій енергетична безпека була визначена як «адекватні поставки енергії за розумною ціною». Європейська комісія дає більш повне визначення: «безпека поставок означає, що істотно необхідні енергетичні потреби будуть задоволені як за рахунок використання адекватних внутрішніх ресурсів, які розробляються економічно доцільним способом або підтримуються як економічний резерв, так і за рахунок доступних і стабільних зовнішніх джерел, які якщо буде потрібно, можна доповнити за рахунок стратегічного резерву» [2].

Енергетична безпека проявляється, по-перше, як стан забезпеченості держави енергоносіями, що гарантує їй повноцінне фінансування; по-друге, як стан безпеки енергетичного комплексу держави; по-третє, як здатність енергетики забезпечити нормальне функціонування економіки, енергетичну незалежність країни [3].

У міру того, як світове співтовариство стало все глибше усвідомлювати ступінь взаємозалежності сучасного світу і всіх існуючих у ньому проблем, енергетична безпека набула більш широкого розуміння, ніж тільки як процес забезпечення безперервності поставок енергоносіїв і досягнення максимальної енергетичної незалежності. Все більше поширюється думка, що односторонні дії держав щодо забезпечення своєї енергетичної безпеки, а в цілому й економічної безпеки, за відсутності відповідної координації та погодженості можуть призвести до трансграничної передачі економічних потрясінь і різного роду зовнішніх шоків. В остаточному підсумку – до міждержавних конфліктів. Іншими словами, одностороння національна енергетична безпека неможлива. Саме це підкреслювали у своїй концепції фахівці Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем світу і роззброєння, розширивши поняття енергетичної безпеки до поняття «міжнародна енергетична безпека».

Труднощі в досягненні міжнародної енергетичної безпеки, так само як і поступовий перехід до створення альтернативної енергетики, тобто до розвитку принципово нових джерел і технологій, формування енергоекономічного типу господарства, диверсифікованості енергобалансу – прямо пов'язані з положенням держави на ринку енергоносіїв та їхньою ціною. При зростаючій взаємозалежності жодна країна світу не може без шкоди для себе залишатися в зовнішньоекономічній ізоляції, тим більше експортуючи великі обсяги енергетичних ресурсів за умов досить нестабільних цін на світовому ринку. Практично неможлива довгострокова енергетична стратегія, що не має відповідної системи швидкого реагування на зовнішні шоки [4].

Таким чином, енергетична безпека передбачає раціональну структуру споживання паливно-енергетичних ресурсів, забезпечення потреби в них за прийнятною ціною та якістю при відсутності надмірної залежності від однієї країни.

Зокрема, у постанові Кабінету Міністрів України «Про концепції діяльності органів виконавчої влади щодо забезпечення енергетичної безпеки України» поняття «енергетична безпека» трактується як «максимально можливе задоволення потреб держави в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок обґрунтованого підвищення обсягів власного видобутку (виробництва) і послаблення від імпорту енергоносіїв» [5].

Відповідно до Закону України «Про електроенергетику» енергетична безпека – це стан електроенергетики, який гарантує технічно й економічне задоволення поточних і перспективних потреб споживачів в енергії та охорону навколишнього природного середовища [6].

Отже, на основі аналізу вище зазначених понять можна дати загальне визначення енергетичної безпеки. Енергетична безпека – це система факторів, які дозволяють вчасно й безперервно забезпечувати внутрішні потреби держави в енергетичних ресурсах необхідної якості за оптимальними цінами за рахунок надійних джерел поставок, замісних, за необхідності, на альтернативні.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Так, за останні роки альтернативна енергетика стала одним з напрямів, що найбільш активно розвивається у світовій економіці. На відновлювальні джерела енергії припадає більше половини нових встановлених потужностей в Європі й Сполучених Штатах Америки. Державна політика у сфері розвитку енергозберігаючих й енергоефективних технологій у Швеції, наприклад, перевела на відновлювальні ресурси майже 50% економіки. Данія тільки з вітру виробляє 25% всього току. Загальна кількість населення, зайнятого в секторі «зелених технологій», становить 3 млн. осіб, а інвестиції в дану сферу у світі становили \$162 млрд. Китай активно співпрацює з іншими країнами, щоб до 2020 року альтернативні енергоносії в країні становили не менше 15%. Маючи значний потенціал та підтримку уряду, Україна цілком може наздогнати вище зазначені країни.

Тільки у 2010 році розвинені країни Європи, США, Індія й Китай інвестували більш ніж \$150 млрд. у проекти, пов'язані з альтернативною енергетикою, тоді як у виробництво традиційної енергетики інвестовано значно менше. Наприклад, у виробництво вугілля та нафти як найбільш популярного традиційного палива інвестовано \$110 млрд. За даними експертів, до 2035 року сукупні інвестиції в альтернативну енергетику становитимуть \$5,7 трлн.

Найбільш значні обсяги коштів у підтримку розвитку альтернативної енергетики й енергоефективності вкладають великі міжнародні організації. Це стосується й України. Наприклад, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) за останні шість років інвестувала в українські проекти, пов'язані зі зміною клімату та «зеленими» технологіями, \$645 млн.

МФК – одна з організацій групи Світового банку, яка здійснює інвестиційну та консультативну діяльність у глобальному масштабі. Політика МФК спрямована на реалізацію в країнах, що розвиваються, проектів, метою яких є забезпечення сталого розвитку. Це означає, що проекти мають бути вигідні з економічної точки зору, вони мають бути фінансово й комерційно раціональні, але найголовніше – нести позитивні зміни в екологічну ситуацію тієї чи іншої країни. Акціонерами Міжнародної фінансової корпорації є 182 країни-члени. МФК фінансує в підприємства, контрольні пакети акцій яких належать представникам приватного сектору в більшості країн світу, що розвиваються. За фінансовий рік МФК здійснює інвестиції в більш ніж 200 проектах по всьому світу.

Україна стала акціонером й членом МФК у 1993 році. Згідно з даними на 2010 рік Міжнародна фінансова корпора-

ція інвестувала в 48 проектів в Україні близько \$1,2 млрд. Ще з 1992 року МФК почала реалізовувати в Україні програму технічної підтримки деяких галузей підприємництва. На даний момент інвестиційна програма МФК в Україні розширюється швидкими темпами, при цьому основна увага приділяється інвестиційним можливостям у розвитку альтернативної енергетики. При цьому Міжнародна фінансова корпорація використовує не тільки власні кошти, а й мобілізовані. Середня частка МФК у проектах зазвичай знаходиться на рівні 30–50%.

За останні два роки більш ніж половина інвестицій Міжнародної фінансової корпорації в галузі енергетики характерна для альтернативної енергетики. Інвестиції МФК у сектор відновлювальних джерел енергії зросли з \$440 млн. між 2005–2007 роками до майже \$2 млрд. між 2008–2010 роками. МФК профінансувала більш ніж 2,75 гігават проектів гідроенергетики та майже 900 мегават проектів вітроенергетики (табл. 1) [7].

Ще однією великою організацією, що виділяє кошти на розвиток «зелених» технологій, є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). У 2009 році ЄБРР підписав п'ять нових контрактів у вище зазначеній галузі, що передбачає інвестиції на загальну суму близько 134 млн. євро (детальніше в табл. 2). Даний показник майже вдвічі перевищує обсяг операцій ЄБРР у 2008 році (71 млн. євро) та у 2007 році (72 млн. євро) [8].

На грудень 2010 року в Україні було затверджено 43 проекти на загальну суму \$101,3 млн.

Європейський банк реконструкції та розвитку – інвестиційна організація, створена у 1991 році. Мета банку – підтримка розвитку ринкової економіки в 29 країнах – від Центральної Європи до Центральної Азії. ЄБРР здійснює проектне фінансування банків, підприємств, вкладаючи кошти як у нові виробництва, так і в діючі фірми.

У 2011 році ЄБРР планує виділити Україні 50 млн. євро на розвиток сфери енергозбереження та енергоефективності. Дана сума коштів буде надаватися інвестиційним компаніям, які виділяють кошти на альтернативні енергетичні технології. Кредитна програма ЄБРР є довгостроковою, виділені кошти будуть на балансі українських підприємств протягом десяти років. Важливо зазначити, що вартість окремого проекту згідно з правилами банку не може перевищувати 15 млн. євро. Заявниками зазвичай є приватні компанії, які мають надійний рівень платоспроможності та рентабельності. А основні цілі проектів – це розвиток альтернативного

**Таблиця 1. Проекти МФК у галузі альтернативної енергетики, підписані у 2010 році**

Країна	Компанія-отримувач	Кошти МФК, \$ млн.	Мета проекту
Росія	«Монокристалл»	10	Допомога в розширенні потужностей з метою виробництва матеріалів, що використовуються в енергоефективних технологіях
Вірменія	Амеріабанк	15	Допомога в будівництві малої гідроелектростанції
Туреччина	Акелерджи	75	Підтримка проектів компанії з альтернативної енергетики
Таїланд	Solar Power Compony	1,7	Розвиток приватного виробництва електроенергії

*Джерело: складено автором за даними МФК.*

Таблиця 2. Проекти ЄБРР у галузі альтернативної енергетики, підписані у 2009 році

Проект	Країна	Кошти ЄБРР, млн. євро	Технологія	Генеруюча потужність, МВт
Вітроелектростанція	Польща	30,4	Вітряна	50
Вітроелектростанція	Туреччина	45,0	Вітряна	135
FreeEnergy – компанія, що інвестує у відновлювані джерела енергії	Естонія	28,9	Вітряна	42
Saturn Biomass	Польща	30,0	Біомаса	80
Вітроелектростанція	Монголія	0,5	Вітряна	50

Джерело: складено автором за даними «Отчета о деятельности в области устойчивого развития 2009», ЄБРР.

енергоспоживання й створення власних енерговиробництв, які працюють на відновлювальній енергії. Середній розмір проектної позики становить від \$2 млн. до \$5 млн. [9].

### Висновки

Нині однією з визначальних складових національної економічної безпеки держави та стійкого розвитку економіки країни є енергетична безпека, запорукою якої є стабільне, безперервне забезпечення країни енергоносіями впродовж необмеженого періоду часу. Енергобезпека залежить від рівня забезпечення своїх потреб в енергоносіях, існування альтернативних джерел їхнього надходження. Впливає на енергетичну безпеку і різноманітність енергоносіїв у структурі енергоспоживання.

Як свідчить практика країн, де відсутні значні запаси власних паливно-енергетичних ресурсів (нафти, газу, вугілля), енергетична незалежність забезпечується за рахунок альтернативної енергетики. Проекти в галузі альтернативної енергетики є досить капіталоемними порівняно з проектами у сфері традиційної енергетики. Тому більшість країн світу потребують зовнішньої допомоги для розвитку альтернативної енергетики.

Європейський банк реконструкції та розвитку та Міжнародна фінансова корпорація є основними інвесторами в галузі альтернативної енергетики в країнах, що розвиваються. За останні декілька років більш ніж половина інвестицій Міжнародної фінансової корпорації та Європейського банку реконструкції та розвитку в галузі енергетики характерна для альтернативної енергетики. Вище зазначені фінансові установи фінансують багато проектів у сфері відновлювальних джерел енергії України, оскільки наша держава залежить від імпорту паливно-енергетичних ресурсів, і велике

значення для стійкого розвитку економіки на сучасному етапі має збільшення використання відновлюваних джерел енергії в загальному паливно-енергетичному балансі країни. Розвиток альтернативних джерел енергії буде сприяти підвищенню рівня енергетичної безпеки України.

### Література

1. Закон України «Про електроенергетику» // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.01.98 р. №48, Київ. «Про Концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України».
3. Белорус О.Г. Механизм народохозяйственной интеграции. – К.: Наукова думка, 1990. – 280 с.
4. Вавилов А. Энергетическая безопасность государства в современных условиях // Энергетическая политика Украины. – 2003. – №4. – С. 9–14.
5. Источники финансирования украинского рынка альтернативной энергии // <http://pelleta.com.ua/istochniki-finansirovaniya-ukrainskogo-rynka-altern-o13393.html>
6. Косевцов В.О., Бинько І.Ф. Національна безпека України: проблеми та шляхи реалізації пріоритетних національних інтересів. – К.: НІСД, 1996. – С. 78–82.
7. Отчет о деятельности в области устойчивого развития 2009 // <http://www.ebrd.com/russian/pages/research>
8. Сухоруков А. Методологія оцінки рівня економічної безпеки // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету, №1. – С. 49–55.
9. Energy Development // IFC Annual Report. – March 2011. – 80 p.
10. Lights out? The Outlook for Energy in Eastern Europe and the Former Soviet Union // World Bank, Washington, D.C.

# Розробка архітектури онтологічного моделювання інформаційних систем віртуальних організацій

*У статті розглядаються напрями удосконалення методології моделювання інформаційних систем віртуальних організацій. Пропонується трирівнева архітектура моделювання ІС на основі онтологій.*

**Ключові слова:** інформаційні системи, онтології, моделювання, методологія, архітектура.

*В статье рассматриваются направления усовершенствования методологии моделирования информационных систем виртуальных организаций. Предлагается трехуровневая архитектура моделирования ИС на основе онтологий.*

**Ключевые слова:** информационные системы, онтологии, моделирование, методология, архитектура.

*The directions of the improvement to methodologies of modeling of the virtual organization information systems are considered in the article. The three-level ontology-based architecture of information systems modeling is offered.*

**Постановка проблеми.** В епоху метакapіталізму, або інформаційної економіки, зростає роль нових організаційних форм підприємств – віртуальних організацій (ВО) [1]. Як основні вимоги до організації діяльності підприємств у постіндустріальну епоху можна виділити:

- віртуалізацію виробництва – як перенесення частини бізнес-процесів у віртуальний простір глобальних мереж для забезпечення ефективної взаємодії компанії з партнерами чи споживачами, реалізації аутсорсингових схем;
- трансформацію відносин «виробник-споживач» – передбачає роботу напряму, без посередників, зі споживачем та його потребами, у зв'язку з чим здійснюється переорієнтація на випуск певної продукції із заданими споживацькими якостями;
- постійність інновацій – обумовлена зміною вимог споживачів до продукції;
- орієнтацію на знання – є необхідною вимогою для забезпечення інновацій;
- інтеграцію окремих підприємств та структур – з метою забезпечення аутсорсингу, що дозволить зменшити витрати на інновації;
- динамізм – пов'язаний із необхідністю зміни як бізнес-процесів, так і партнерів при переорієнтації на випуск нової продукції;
- глобалізацію – з метою розширення можливостей ведення бізнесу, та ін..

У зв'язку з чим виникають задачі моделювання і розробки інформаційних систем (ІС) для віртуальних організацій.

Існуючі підходи до проектування ІС не задовольняють вимоги віртуальних організацій щодо швидкої зміни цілей та функціональності, партнерів та ін., що породжує проблему удосконалення існуючих методологій проектування ІС.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Задача проектування ІС ВО вирішується на сьогодні з використанням традиційних підходів до моделювання і проектування інформаційних систем (використанням структурних і об'єктних методологій) [2] або, як відзначають розроблювачі проектів віртуальних організацій [3], взагалі без визначеної методології, «на ходу» – приймаються до уваги лише деякі концепції вже здійснених проектів, про які наявна інформація.

Аналіз структурних і об'єктних методологій проектування ІС з точки зору можливості їхнього використання для побудови віртуальних організацій наведений у роботі [1].

З іншого боку, розробляються методології моделювання, орієнтовані на врахування специфіки віртуальних організацій. Одним із найбільш ранніх рішень в області методологій розробки віртуальних організацій був затверджений у США наприкінці 90-х стандарт National Industrial Information Infrastructure Protocols (NIIP) [4]. Серед найбільш відомих проектів на основі NIIP можна назвати: SPARS, SPARS SC, ISEC (див. [5]). Цілий ряд проектів віртуальних організацій було створено лише з частковим дотриманням вимог NIIP. Так, у період 1990–2000 років у світі був виконаний ряд проектів, спрямованих на апробацію і впровадження принципів CALS у різних областях промисловості. Короткі зведення про деякі проекти приведені в [4]. Широке використання даної методології обмежується необхідністю побудови інформаційних описів предметних областей і вимагає значних фінансових вкладень, що здійснювалися на рівні політики урядів деяких країн.

З розвитком технологій стає також популярною інтеграція учасників віртуальних організацій на основі сервісорієнтованої архітектури [5]. Серед проектів, в яких інформаційні системи побудовані на основі SOA (Service Oriented Architecture): ECOLEAD, ITSiBus, ANTENA, INPREX. Серед методологій, розроблених з орієнтацією на SOA: описана в [6] методологія на основі моделі VDO (Virtual Development Office), Virtual Organization Breeding Methodology (VOBM) [7], а також ECOLEAD [8], що є скоріше формальним набором кроків, документів і обов'язків щодо створення віртуальних організацій, ніж методологією. Дані методології орієнтуються на часткове вирішення проблеми побудови віртуальних організацій на основі наявного середовища, що забезпе-

чить їхнє функціонування. Можна відзначити простоту приєднання учасників (які входять у забезпечуючу мережу) до віртуальної організації, побудованої подібним чином. Рішення проблеми зміни функціональності здійснюється за рахунок розробки нових веб-сервісів. Інтеграція розрізаних систем здійснюється на рівні обміну повідомленнями. Однак не можна не відмітити замкнутість подібних рішень на забезпечуючих середовищах. Тобто подібні методології не враховують сучасних вимог глобалізації й орієнтації на знання, яким мають задовольняти віртуальні організації. В них не передбачається участь у віртуальній організації учасників ззовні забезпечуючого середовища і поширення знань за його межі.

Вимоги до методології моделювання з орієнтацією на використання знань якнайкраще виділені в роботі [9]:

- принцип множинності модельних ансамблів, що покривають цілі предметні області (у зв'язку зі зростаючими розміренностями об'єктів моделювання);
- використання фрагментарних моделей предметних областей, в яких загальний тезаурус виступає як основа комплексування моделей;
- розробка формального апарата злиття моделей і базового формалізму модельного представлення;
- розробка нових методів структуризації предметних областей, що враховували б природний паралелізм навколишнього світу, нечіткість меж фрагментів, ієрархічну вкладеність фрагментів і тимчасову різномасштабність процесів;
- використання нової моделі одержання знань (з ряду джерел, а не тільки від експерта предметної області);
- розвиток методів підвищення якості моделювання.

Дані вимоги відображають ряд ключових питань, що вимагають вирішення в контексті удосконалення методології проектування інформаційних систем для ВО.

**Метою** даної **статті** є аналіз напрямів удосконалення методології моделювання інформаційних систем віртуальних організацій і розробка загальних положень методології моделювання, що задовольняла б вище перерахованим вимогам.

**Виклад основного матеріалу.** Якщо розглядати методологію моделювання в системному взаємозв'язку, можна відзначити, що основним базисом для створення методології є наявні методології моделювання (рис. 1). Оскільки знання їхніх особливостей, переваг і недоліків дозволяє сформулювати напрями удосконалення нової методології:

- удосконалення діаграмних технік для системного і повного охоплення ними онтологічних характеристик інформаційних систем;
- забезпечення специфікацій зв'язку між діаграмними техніками і їхніми реалізаціями в ІС;
- охоплення автоматизацією максимальної кількості процесів життєвого циклу ІС;
- забезпечення швидкої модифікації систем і т.п.

З іншого боку, специфіка саме віртуальних організацій, як безпосередньо, так і опосередковано, через внутрішню структуру і зовнішні зв'язки інформаційних систем також впливає на особливості методології їхнього моделювання. Безпосередній вплив особливостей віртуальних організацій на методологію моделювання виявляється в необхідності врахування вимог глобалізації й орієнтації на знання, яким мають задовольняти постіндустріальні корпорації (віртуальні організації).

Інформаційні системи віртуальних організацій відрізняються від звичайних корпоративних інформаційних систем рядом особливостей:

- необхідність швидкої побудови інформаційної системи «під ідею» новостворюваної віртуальної організації;
- постійна зміна функціональних вимог у зв'язку з необхідністю для віртуальної організації орієнтації на нові особливі продукти і вибір нових партнерів;
- надання можливостей використання знань щодо різноманітних аспектів функціонування віртуальної організації його учасникам;
- необхідність забезпечення сумісності з безліччю різноманітних зовнішніх систем партнерів-учасників – інтеграції їх в інфраструктуру віртуальної організації;

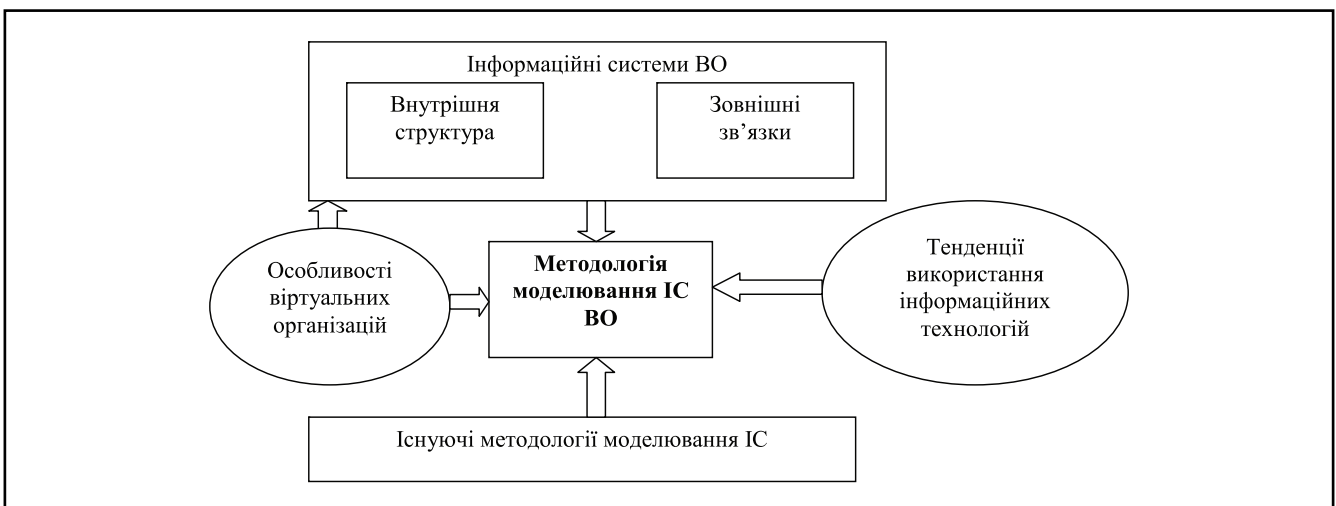
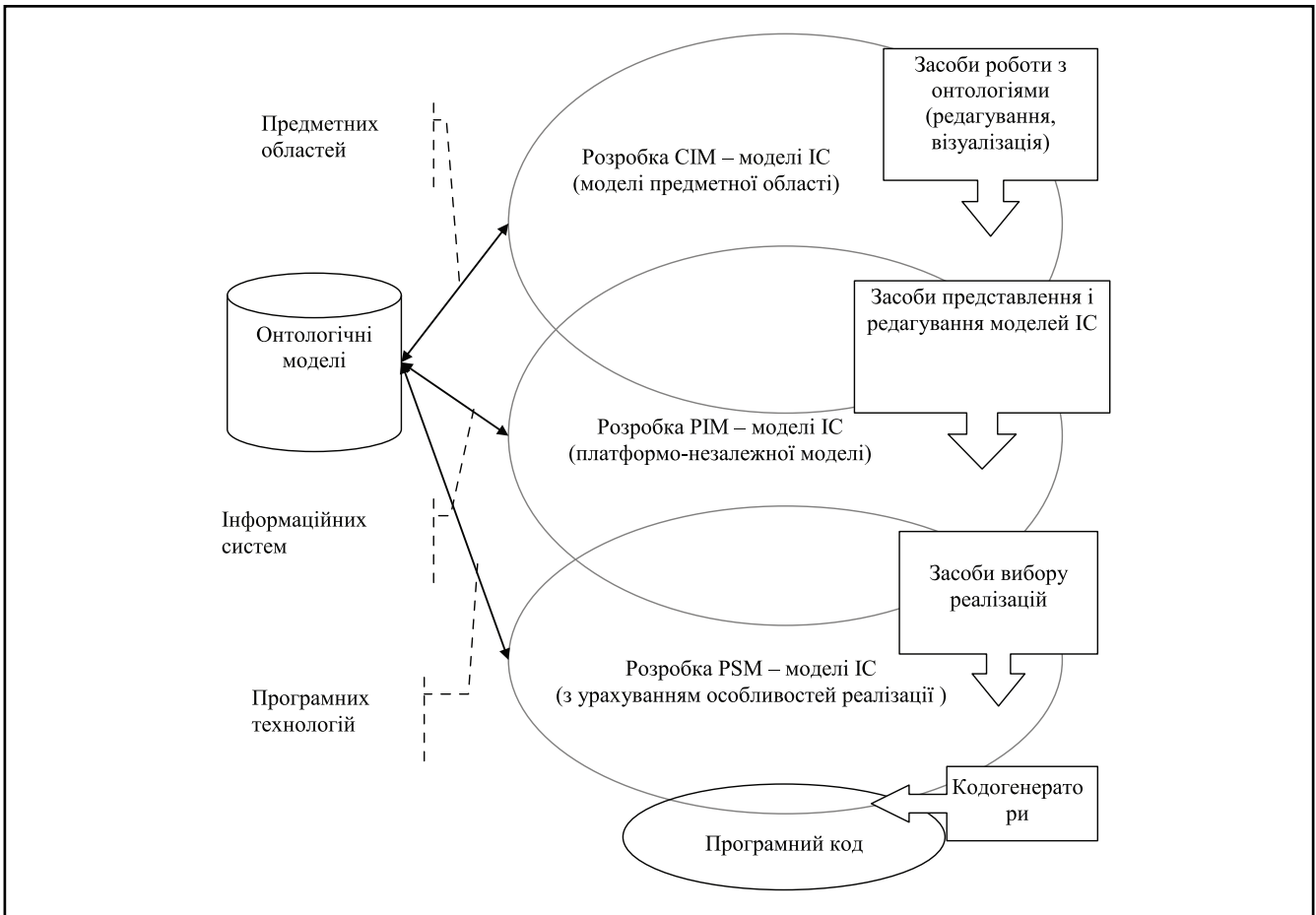


Рисунок 1. Впливи на методологію моделювання інформаційних систем ВО



**Рисунок 2. Трирівнева модель–орієнтована архітектура онтологічного моделювання**

– організація координації виробничих процесів у гетерогенному і багатомовному середовищі та ін.

Методологія проектування інформаційних систем віртуальних організацій має враховувати ці особливості.

Крім цього, формуючий вплив на методології проектування мають тенденції використання інформаційних технологій (рис. 1). Так, розвиток структурного програмування послужив причиною появи методів структурного (функціонального) моделювання, поява об'єктних технологій програмування й об'єктних баз даних привела до розробки об'єктних методів проектування інформаційних систем. «Сьогоднішній» день у розвитку методологій – розробка методологій компонентного проектування. Однак основними тенденціями розвитку сучасних інформаційних систем є орієнтація на підвищення їхньої інтелектуальності і використання знань про предметні області.

Одним із методів представлення знань, що набуває все більшої популярності, є використання онтологічних описів інформації. Онтології розглядаються дослідниками як засіб представлення знань. Найбільш відоме визначення цього поняття стосовно комп'ютерних наук дано в роботі [10]: «онтологія – це явна специфікація концептуалізації». Детально аналіз робіт щодо визначення, класифікації та формальних мов опису онтологій здійснено в [1].

В основі методології моделювання інформаційних систем віртуальних організацій може лежати концепція викори-

стання онтологій на різних стадіях моделювання ІС. У роботі [11] нами вперше була запропонована концепція онтологічного моделювання ІС. В основі даної концепції лежать такі положення:

- розробка систем має ґрунтуватися на моделях;
- онтологічні моделі є найбільш загальними моделями, що можуть відображати будь-які об'єкти і явища реального світу, в тому числі описувати інформаційні системи;
- сучасні інформаційні технології створили глобальне інформаційне середовище, інформація і знання, розміщені в якому, можуть використовуватися при побудові і функціонуванні інформаційних систем віртуальних організацій;
- може бути створена інфраструктура, що буде забезпечувати автоматичний опис (виділення) онтологічних моделей з наявних інформаційних ресурсів і використання цих моделей для побудови і функціонування інформаційних систем.

Дана концепція поєднує в собі ідеї модель–орієнтованої розробки інформаційних систем [12] і побудови керованих онтологіями інформаційних систем [13]. Як розвиток положень цієї концепції на рис. 2 запропоновано узагальнено трирівневу архітектуру онтологічного моделювання. Принципова поданої архітектури від початкової архітектури MDA [12] полягає в появі як основного елементу архітектури, онтологічних моделей, що є базою знань про предметні області, інформаційні системи, програмні технології і платформи.

На кожному з рівнів моделювання мають використовуватися відповідні онтологічні моделі – предметних областей, інформаційних систем, програмних технологій, та ін. А також засоби моделювання, що дозволяють представляти моделі відповідного рівня і вносити в них зміни.

Розробка CIM моделі предметної області в рамках концепції онтологічного моделювання буде базуватися на онтологічних моделях, що наявні для даної предметної області, і передбачає виділення єдиного формалізму представлення онтологічних моделей. Крім цього, має використовуватися деяка мова графічного моделювання онтологій для забезпечення відображення і роботи з онтологічними моделями.

Розробка платформи–незалежної моделі інформаційної системи насамперед вимагає визначення змісту поняття «концептуальної моделі IC», основних складових цієї моделі. Для перетворення онтологічних моделей предметної області в концептуальну модель інформаційної системи необхідно дослідити взаємозв'язки між моделями і розробити методи відображення одних моделей в інші. Крім того, необхідно вивчитися з мовою графічного відображення концептуальних моделей IC, що може бути UML–основаною або ж ґрунтуватися на іншій стандартизованій мові моделювання IC.

Розробка платформи–залежної моделі інформаційної системи передбачає врахування особливостей платформ і середовищ реалізації IC. Дана задача є найбільш дослідженою, оскільки здійснювалася в рамках розробки MDA.

З метою забезпечення відповідності між архітектурою онтологічного моделювання і MDA можливий опис онтологічних моделей у поняттях MOF [13] як метамodelей.

### Висновки

У статті показано, що методології створення віртуальних організацій вимагають подальшого удосконалення, оскільки не враховують вимог глобалізації й орієнтації на знання, яким мають задовольняти постіндустріальні корпорації. Визначено основні напрями удосконалення методології моделювання ВО. В рамках розвитку концепції онтологічного моделювання запропонована трирівнева архітектура онтологічного моделювання та визначено її основні забезпечуючі елементи.

Як напрями подальших досліджень можна виділити: розроблення методів формального опису онтологій, мов графічного моделювання онтологій.

За кордоном з метою дослідження особливостей створення віртуальних організацій розробляються спеціальні програми. Наприклад, для реалізації європейського проекту VOSTER (Virtual Organizations Cluster – <http://voster.vtt.fi/>) був утворений консорціум з 14 європейських дослідницьких організацій, який фінансувався ЄС по програмі «Технології інформаційного суспільства» – IST–2001–32031. З метою їхньої популяризації створюються сайти VE–Forum portal for Virtual Organizations <http://www.ve-forum.org/voig/>.

Україна може використовувати цей досвід і проводити власні дослідження в даному напрямі, оскільки участь у віртуальних організаціях і колаборативних мережах надає додаткові можливості доступу до експортного ринку, створення додаткових робочих місць, роботи на рівні креативного й інтелектуального партнера, а не сировинного придатку.

В умовах становлення української економіки розвиток методології створення віртуальних організацій може сприяти активному утворенню підприємств нової організаційної форми і їхнього переходу на новий, сучасний рівень функціонування.

### Література

1. Козак І.А. Онтологічне моделювання інформаційних систем віртуальних організацій: монографія / І.А. Козак. – К.:КНЕУ, 2010. – 237 с. – ISBN 978–966–483–334–6.
2. Katzy B. R., Sung G. State-of-the –Art of Virtual Organization Modeling. eChallenges Conference – Building the Knowledge Economy, Bologna, Italien, 22–24. October 2003.
3. SPECIAL PANEL SESSION ON Towards the Next Generation Collaborative Networked Organizations: International Challenges, Trends and Research Opportunities. PRO–VE'09. Thessaloniki, Greece, 7–9 October 2009.
4. National Industrial Information Infrastructure Protocols (NIIIP), December 31, 1998. [www.niip.org](http://www.niip.org)
5. Козак І.А. Інформаційні технології віртуальних організацій: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 380.
6. Cagnazzo L., Taticchi P., Bidini G., Sameh M. Collaborative Procurement within enterprise networks: a literature review, a reference framework a case study // PRO–VE'09 10th IFIP Working Conference on VIRTUAL ENTERPRISES. Thessaloniki, GREECE. 7–9 October 2009.
7. Paszkiewicz Z., Picard W. Modeling Virtual Organization Architecture with the Virtual Organization Breeding Methodology // Leveraging Knowledge for Innovation in Collaborative Networks. Springer Boston. 2009. – Pp. 187–196.
8. The ECOLEAD collaborative business infrastructure for networked organizations. Ricardo J. Rabelo, UFSC, Brazil Sergio Gusmeroli, TXT e–solutions, Italy. PRO–VE'2008 – Poznan, 8–10 Sep 2008.
9. Иванищев В.В. Моделирование без посредника. Изв. РАН «Теория и системы управления» №5, 1997.
10. Gruber T.R. Toward Principles for the Design of Ontologies Used for Knowledge Sharing, 1993.
11. Козак І.А. Концепція онтологічного моделювання інформаційних систем // Моделювання та інформаційні системи в економіці. Збірник наукових праць. Вип. 78. Київ, 2008. – С. 84–93.
12. MDA Guide Version 1.0. Joaquin Miller and Jishnu Mukerji (eds.), 2003. [http://www.omg.org/mda/mda\\_files/MDA\\_Guide\\_Version1-0.pdf](http://www.omg.org/mda/mda_files/MDA_Guide_Version1-0.pdf)
13. Guarino, N. Formal Ontology and Information Systems, in N. Guarino (Ed.) Formal Ontology in Information Systems, Amsterdam, Netherlands: IOS Press, (1998). – Pp. 3–15.

# Особливості визнання витрат при операціях з імпорту товарів у податковому обліку

У статті визначено особливості визнання витрат при операціях з імпорту товарів у бухгалтерському та податковому обліку підприємства. Розроблено відомість обліку витрат при імпорті товарів, які враховуються при обчисленні прибутку підприємства.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, оподаткування, витрати з імпорту товарів.

В статье определены особенности признания расходов при операциях по импорту товаров в бухгалтерском и налоговом учете предприятия. Разработана ведомость учета расходов по импорту товаров, которые учитываются при исчислении прибыли предприятия.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, налогообложение, расходы по импорту товаров.

The article defined the features of recognition of costs at operations with imports of goods in the accounting and tax accounting business. A statement of the cost for imports of goods are created, which are considered during the calculating profits

**Keywords:** accounting, taxation, cost of imports.

**Постановка проблеми.** В Україні існує досить складна система оподаткування операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. Оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті традиційно привертало увагу науковців та практиків, оскільки в цій сфері стикаються різні та суперечливі інтереси держави та платників податків. Протягом усього існування та розвитку податкової системи України відбувався пошук оптимальної структури оподаткування. Податкове законодавство характеризувалося постійними змінами, поправками і доповненнями.

Бажання швидкого вирішення накопичених проблем та протиріч шляхом постійного коригування податкових законів призводило до появи нових проблем. Як наслідок радикального реформування податкового законодавства виникла і проблема паралельного існування податкового та бухгалтерського обліку. Для усунення розбіжностей між зазначеними системами обліку необхідно було введення єдиних принципів формування доходів і витрат як у податковому, так і у бухгалтерському обліку.

У зв'язку зі створенням та введенням в дію єдиного документу – Податкового кодексу, який мав на меті гармонізацію податкової складової в системі фінансів України, було змінено також оподаткування операцій особливого виду, до яких відносяться операції з розрахунками в іноземній валю-

ті. Оскільки спеціальні норми з оподаткування операцій в іноземній валюті зазнали найбільш значних змін поряд з деякими іншими нормами, це потребує їхнього розгляду та розробки практичних рекомендацій у цьому напрямі.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема оподаткування у вітчизняній економічній науці присвячена велика кількість досліджень, які мають як теоретичний, так і практичний характер. Значний внесок у вивчення окремих проблем з оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті зробили такі вітчизняні дослідники, як О.А. Бакурова, О.О. Беляков, Л.І. Ірха, Л.О. Кадуріна, Ю.А. Кузьмінський, І.А. Лукашова, О.В. Рура, О.І. Степаненко, Н.В. Федькевич. Але необхідне подальше дослідження специфічних проблем оподаткування операцій з імпорту у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу, яке дасть можливість розробити практичні рекомендації в цьому напрямі.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку витрат при імпорті товарів вітчизняними підприємствами для цілей оподаткування.

**Виклад основного матеріалу.** Порядком відображення у податковому обліку операцій з імпорту, які супроводжуються, як правило, розрахунками в іноземній валюті, має низку особливостей. Одним із основних завдань оподаткування операцій з імпорту товарів, яке, як свідчить практика, було основною проблемою, є правильне та своєчасне відображення суми витрат.

У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України [1] відбулися зміни щодо визнання витрат при імпорті товарів.

Для того щоб проаналізувати існуючі правила визнання витрат з імпорту товарів, варто розглянути спочатку порядок формування первісної вартості товарів та включення у склад витрат вартості робіт та послуг з імпорту у бухгалтерському обліку, а також положення Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2], який діяв до введення Податкового кодексу. Необхідно зазначити, що Податковий кодекс використовує поняття «доходи» і «витрати», поняття «валові доходи» і «валові витрати» використовувалися Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Бухгалтерський облік операцій в іноземній валюті здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» (далі – П(С)БО 21) [3]. При цьому порядок формування первісної вартості товарів, а також включення у склад витрат вартості імпортих робіт, послуг у бухгалтерському обліку залежить

від того, яка подія при імпорті була першою – отримання товарів або оплата їхньої вартості.

Якщо першою подією є отримання товарів, згідно з П(С)БО 21 їх вартість визначається за курсом НБУ за датою отримання. Якщо перша подія – оплата товарів, сума авансу в іноземній валюті перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу, і при отриманні товарів цей курс використовується для визначення їхньої вартості.

Перейдемо до розгляду статей Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», які визначали порядок оподаткування операцій з розрахунками в іноземній валюті, а саме визначення витрат, які були понесені платником податку на прибуток в іноземній валюті.

Згідно з положенням Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», який діяв до введення Податкового кодексу, датою збільшення валових витрат платника податку при здійсненні їм операцій з нерезидентами була дата оприбуткування товарів. При цьому витрати, які були понесені (нараховані) платником податку в іноземній валюті упродовж звітного періоду у зв'язку з придбанням товарів, вартість яких відносилася до валових витрат, визначалися у сумі, яка дорівнювала балансовій вартості сплаченої іноземної валюти.

Таким чином, якщо першою подією було оприбуткування товарів, валові витрати відображалися виходячи з курсу НБУ на дату оприбуткування, якщо першою подією було перерахування оплати постачальнику – відображення валових витрат здійснювалося в момент оприбуткування в сумі балансової вартості перерахованої іноземної валюти. Визначальним у законодавчій нормі була рівність між валовими витратами та балансовою вартістю іноземної валюти. Для нарахування валових витрат з придбання товарів мало значення походження валюти, якою здійснені розрахунки з постачальником:

- виручка, отримана за експортним контрактом у зв'язку з продажем товарів упродовж звітного періоду, балансову вартість якої необхідно було визначати за курсом НБУ на дату нарахування доходу;

- валюта, придбана за гривні або за іншу іноземну валюту;

- іноземна валюта, яка залишилася у підприємства з попередніх звітних періодів (її величина була вже зафіксованою у податковому обліку підприємства після проведення відповідного перерахунку за курсом НБУ, який діяв в останній день звітного періоду).

Також згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» необхідно було застосовувати один із методів оцінки балансової вартості іноземної валюти (за середньозваженою або ідентифікованою вартістю) при її вибутті.

При цьому підприємство стикалося з такою проблемою: якщо першою подією було перерахування попередньої плати по імпортному контракту – була величина балансової вартості перерахованої валюти, в сумі якої необхідно було відобразити валові витрати, але самого права на відображення валових витрат не було до моменту оприбуткування товару.

У той же час, якщо першою подією було оприбуткування товару, право на валові витрати існувало, але балансова вартість іноземної валюти, якою товар був би сплачений, на цей момент була б ще невідомою.

У подальшому відповідно до вимог п. 5.9 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» підприємство мало вести податковий облік приросту (убутку) балансової вартості товарів на складах, витрати на придбання яких включаються до складу валових витрат. Практичне використання цих вимог не викликало особливих труднощів тільки при перерахунку запасів, які були придбані у вітчизняних контрагентів, щодо імпортованих товарів виникало питання: за якою оцінкою необхідно було вести облік приросту (убутку) товарно-матеріальних цінностей – за бухгалтерською або податковою.

Розглянемо існуючі правила визнання витрат за операціями з імпорту товарів, введені Податковим кодексом України у розділі III «Податок на прибуток підприємств», який набрав чинності з 01.04.2011 р.

Стаття 153.1.2 Податкового кодексу визначає особливості включення витрат у витрати в звітному податковому періоді: «Витрати, здійснені (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з придбанням у звітному податковому періоді товарів, робіт, послуг, у встановленому порядку включаються до витрат такого звітного податкового періоду шляхом перерахування в національну валюту тієї частини їх вартості, що не була раніше оплачена, за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких витрат, а в частині раніше проведеної оплати – за таким курсом, що діяв на дату здійснення оплати» [1].

Склад витрат та порядок їхнього визнання розкрито у ст. 138 Податкового кодексу, при цьому ст. 138.4 зазначає: «Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг».

Ст. 138.6 зазначає, що собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їхнього придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу.

Отже, правило «першої події» за Податковим кодексом перестало існувати для визначення витрат звітного періоду, будь-які витрати визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення витрат платником податку.

Правила Податкового кодексу України щодо визнання витрат приведені у відповідність до принципу відповідності доходів і витрат (принципу співвідношення), сутність якого полягає в тому, що витрати мають бути відображені в тому звітному періоді, в якому виникли доходи, які стали можливими завдяки цим витратам.

Порядок визнання у податковому обліку витрат, здійснених в іноземній валюті, на даний момент повністю відповідає

**Відомість податкового обліку витрат при імпорті товарів**

Контракт	Попередня плата (аванс) за товари			Оприбуткування товарів			Ввізне мито і витрати на доставку товарів, грн.	Реалізація товарів			Розрахунок витрат				
	дата	курс НБУ на дату операції	сума, \$/грн.	дата	курс НБУ на дату операції	сума/грн.		дата нарах. доходу від реал.	кіль-ть реал товарів, шт.	дата	курс НБУ на дату операції	кіль-ть реал товарів, шт.	сума, \$/грн.	ввізне мито і витрати на доставку товарів, грн.	витрати, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Контракт №1: товар А – 100 шт. на суму \$10700	04.04	7.85 грн./\$	$\frac{10700}{83995}$	04.07	7.99 грн./\$	$\frac{10700}{83995}$	8819,48	5.07	50	5.07	7.85 грн./\$	50	$\frac{5350}{41997,5}$	4409,74	46407
<b>Сальдо</b> Контракт №1: товар А – 50 шт. на суму \$5350	04.04	7.85 грн./\$	$\frac{5350}{41997,5}$	-	-	-	4409,74	x	x	x	x	x	x	x	x
Контракт №2: товар Б – 150 шт. на суму \$12750	-	-	-	27.05	7.98 грн./\$	$\frac{12750}{101745}$	10683,23	01.06	150	01.06	7.98 грн./\$	150	$\frac{12750}{101745}$	10683,23	112428,23
<b>Сальдо</b> Контракт №1: товар А – 50 шт. на суму \$5350	04.04	7.85 грн./\$	$\frac{5350}{41997,5}$	-	-	-	<b>4409,74</b>	x	x	x	x	x	x	x	x
Разом за II кв. 2011 р.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	<b>158835,23</b>

принципам визнання витрат у бухгалтерському обліку (а саме у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»).

Отже, після нарахування по кредиту субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» доходу від реалізації товарів, які раніше були імпортовані, списується собівартість реалізованих товарів з кредиту субрахунку 281 «Товари на складі» в дебет субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» у бухгалтерському обліку, при цьому у податковому обліку витрати з імпорту товарів включаються до витрат звітного періоду.

Розглянувши теоретико-методичні аспекти визнання витрат при операціях з імпорту, треба зупинитися на проблемі ведення податкового обліку таких витрат.

Регістри податкового обліку на підприємствах ведуться у вигляді спеціальних форм як на паперових носіях, так і в електронному вигляді, при цьому аналітичний облік має розкривати порядок формування податкової бази.

Якщо податковий облік базується на даних бухгалтерського обліку, аналітичними регістрами податкового обліку можуть бути регістри бухгалтерського обліку. У випадку, якщо регістри бухгалтерського обліку містять недостатню кількість інформації для визначення податкової бази, до них вводяться додаткові реквізити.

Як аналітичні регістри податкового обліку витрат з імпорту товарів можна використовувати бухгалтерські регістри по субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» (для визначення кількості та вартості реалізованих товарів) та субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» (для визначення дати визнання таких витрат).

Але для правильного визначення витрат з імпорту товарів, на нашу думку, доцільним було б організувати окремий облік за допомогою розробленої відомості (див. табл.).

У запропонованій відомості окремо відображаються дані з попередньої плати (авансу) та оприбуткування товарів (№ контракту, дата операції, сума в іноземній та національній валютах, курс НБУ на дату здійснення операції), сума ввізного мита і витрат на доставку товарів, дані з реалізації товарів (дата нарахування доходу від реалізації, за якою будуть відображені витрати, та кількість реалізованих товарів), розраховуються витрати. У кінці кожного кварталу (звітного податкового періоду) підбиваються підсумки за витратами від імпорту товарів. Підсумкові дані відомості обліку витрат від операцій з імпорту переносяться в загальну відомість обліку витрат підприємства.

Враховуючи все вищесказане, розглянемо на практичному прикладі розрахунок витрат при операціях з імпорту товарів, що враховуються при обчисленні прибутку підприємства, за допомогою представленої вище відомості податкового обліку витрат при імпорті товарів. У наведеному прикладі розрахунок витрат від операцій з імпорту товарів за контрактом №1 витрати розраховані на дату реалізації товарів за курсом НБУ на дату здійснення попередньої плати з врахуванням ввізного мита і витрат на доставку товарів. Оскільки було реалізовано тільки половину оприбуткованого товару, в відомості визначено сальдо за нереалізованим товаром за курсом, який буде враховано для розрахунку витрат при подальшому продажу товарів. Щодо визнання витрат за контрактом №2 реалізована вся партія товару одночасно, витрати визначені за курсом НБУ на дату отримання товарів з включенням до цієї суми ввізного мита і витрат на доставку товару.

**Висновки**

За результатами порівняльного аналізу визнання витрат при імпорті товарів та їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку можна зробити висновок, що введення Податкового кодексу усунуло розбіжності в системі обліку. Але для правильного визначення витрат з імпорту товарів та підвищення ефективності податкового обліку доцільним була б організація окремого обліку за допомогою розробленої відомості.

**Література**

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. – Режим доступу: <http://www.liga.net>
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р. №283/97-ВР із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://www.liga.net>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів». – Режим доступу: <http://www.liga.net>

О.М. КУЛІНІЧ,

к.е.н., в.о. заст. директора з наукової роботи Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України

## Проблематика використання земельних ресурсів в умовах постіндустріальної цивілізації: український напрям

*У статті розкриваються питання використання земельних ресурсів України в контексті необхідності оптимізації даного процесу з урахуванням стрімких постіндустріальних тенденцій.*

**Ключові слова:** *постіндустріальна цивілізація, земельні ресурси, національна економіка, економічний потенціал, технологічні інновації, земельний фонд, державне управління.*

*В статье раскрываются вопросы использования земельных ресурсов Украины в контексте необходимости оптимизации данного процесса с учетом стремительных постиндустриальных тенденций.*

**Ключевые слова:** *постиндустриальная цивилизация, земельные ресурсы, национальная экономика, экономический потенциал, технологические инновации, земельный фонд, государственное управление.*

*In the article the questions of the use of the landed resources of Ukraine open up in the context of necessity of optimization of this process taking into account swift postindustrial tendencies.*

**Keywords:** *postindustrial civilization, landed resources, national economy, economic potential, technological innovations, landed fund, state administration.*

**Постановка проблеми.** Специфіка XXI століття полягає в глобалізаційних, соціальних, економічних, інформаційних та інших процесах, які обумовлюються стрімким розвитком в умовах постіндустріальної доби. Постіндустріальне суспільство потребує поряд з технологічними інноваціями, підтримки та оновлення ресурсної бази національних економік. Особливої актуальності дані питання набувають саме у XXI ст., коли антропогенне навантаження на земельні ресурси різко зросло. Це пояснюється розвитком урбанізації, від-

критою розробкою корисних копалин, що призводить до зменшення забезпечення земельними ресурсами. Так, спеціалісти підрахували, що площа сільськогосподарських угідь у світі щорічно зменшується на 6 млн. га [11].

В сучасних умовах господарювання негативні процеси в використанні земельних ресурсів характерні для більшості країн «нової економіки» [1], проте особливої уваги заслуговує саме Україна, це пояснюється ресурсоемним характером економіки та практично відсутністю економічного механізму регулювання земельних процесів. В цих умовах постає необхідність проведення глибоких теоретичних та прикладних досліджень, спрямованих на розробку науково обґрунтованих рішень і заходів щодо вивчення проблематики використання земельних ресурсів України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми використання земельних ресурсів в Україні досліджені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Н.І. Іванов [5], В.В. Кавецький [6], А.І. Сухоруков [10], О.М. Тридід [11]. Значний внесок у вдосконалення механізмів державного управління загалом і раціонального використання та розширеного відтворення земельних ресурсів країни, зокрема, зробили такі вчені: Ю.Д. Білик, С.М. Волков, В.Г. В'юн, В.В. Дорофійенко, В.Г. Горлачук, Г.І. Горохов, О.Я. Лазор, О.Г. Мордвінов, І.В. Петенко, С.Ф. Поважний, В.М. Трегобчук, О.І. Шапоренко. Вчені обґрунтували принципи й методи управління земельними ресурсами, визначили особливості розвитку земельних відносин у ринкових умовах. Окремим аспектам державного контролю за використанням та охороною земель присвятили свої праці В.Б. Авер'янов, О.Ф. Андрійко, В.І. Андрейцев, Г.І. Балюк, Ц.В. Гетьман, Н.С. Гавриш, В.К. Гуревський, М.І. Єрофеев, В.І. Семчик, Н.І. Титова, Г.В. Малишко, В.Л. Мунтян, В.І. Федорович, М.В. Шульга, Ю.С. Шемшученко та інші.

**Мета статті** полягає в дослідженні проблематики використання земельних ресурсів України в умовах постіндустріальної цивілізації

**Виклад основного матеріалу.** В Україні питання оптимального використання земельних ресурсів є важливим, в підтвердження цьому може бути аналіз економічного потенціалу країни, а саме земельного ресурсозабезпечення (табл. 1, 2).

Згідно з даними, наведеними в табл. 1, 2, можна констатувати, що за земельною територією Україна є найбільшою країною Європи (після європейської частини Росії), а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь – однією з найбагатших держав світу. Земельний фонд України становить 60 354,8 тис. га. Господарська освоєність території 92%. При цьому сільськогосподарське освоєння земель перевищує 70% і є одним з найвищих у світі [10]. Проте слід враховувати деякі негативні фактори, а саме, хоча наведені дані і стосуються 2005 року, це не змінює загальне уявлення про фонд земельних ресурсів України, з причини відсутності достовірної інформації щодо кількісного та якісного показника структури земельного фонду. Останні офіційні дані оцінки земельних ресурсів проводилися на початку ХХ століття, і всі наступні показники є відносними та, безумовно, потребують корегування.

Це ставить під питання наявні оцінки не лише земельних ресурсів, а й всього економічного потенціалу країни. В зв'язку з цим визначення України як аграрної держави з великими запасами родючих земель є сумнівним. В Україні немає єдиної методики, яка б дала змогу оцінити та прорахувати не тільки ресурсну складову економічного потенціалу країни, регіону, а й не використані можливості. Методики, які пропонуються, в основному достатньо складні і не можуть використовуватися звичайними економістами–практиками та бізнесменами для планування своєї економічної діяльності. Існуючі методики не мають свого програмно–інформацій–

ного вираження. Разом з тим при розробці ефективної методики оцінки земельного фонду країни її практичне застосування ускладнюється відсутністю реальних показників земельного фонду. Як результат, стає неможливим залучення земельних ресурсів як економічної складової, що підкріплюється відсутністю правових гарантій права власності і вже зазначеної справедливої оцінки землі.

Відповідно до напрямів використання всі землі України поділяються на сім цільових категорій: землі сільськогосподарського призначення; землі населених пунктів (міст, поселень міського типу і сільських населених пунктів); землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони і іншого призначення; землі природоохоронного та історико–культурного призначення; землі лісового фонду; землі водного фонду; землі запасу [11].

Переважаання родючих земель, висока густина населення та особливості розвитку сільського господарства, що склалися історично, обумовили високий рівень освоєності земельного фонду України. Проте ефективність використання земель в Україні значно нижча, ніж у середньому по Європі [4]. Найнижчий рівень забезпечення сільськогосподарськими угіддями спостерігається в Донецькій, Закарпатській, Івано–Франківській областях, де на душу населення припадає сільськогосподарських угідь удвічі менше, ніж у середньому в Україні [13]. В той же час надмірна розораність сільськогосподарських угідь (понад 78%) в Україні свідчить знову ж таки про неефективне використання земельних ресурсів, оскільки в США і в країнах Європи цей показник втричі нижчий, але проблем з продукцією не існує.

Сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам раціонального природокористування. порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафту. Надмірна розораність території та величезний вплив діяльності людини призвели

**Таблиця 1. Структура світового земельного фонду**

Вид земельного фонду	Площа	
	млн. га	% від загальної площі
Загальна площа земної суші (без Антарктиди)	13400	100
Землі, що обробляються (орні землі, плантації, сади тощо)	1450	11
Луки та пасовища	3200	24
Луки і чагарники	4100	31
Малопродуктивні та непродуктивні землі (болота, пустелі, льодовики тощо)	450	3
Населені пункти, об'єкти промисловості й транспорту	4200	31

Джерело: Екологія. Підручник / С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.

**Таблиця 2. Структура земельного фонду України станом на 01.01.2010 р.**

Види земель	Площа земель, тис. га	Питома частка у загальному фонді, %
Землі сільськогосподарського призначення	43039,0	71,3
Землі лісового фонду	10426,2	17,3
Забудовані землі	2449,4	4,1
Відкриті заболочені землі	948,5	1,6
Землі водного фонду	2425,7	4,0
Інші землі	1065,5	1,7
Разом	60354,8	100

Джерело: Екологія. Підручник / С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.

до порушення природного процесу ґрунтоутворення. Наприклад, щорічні еколого-економічні збитки від ерозії ґрунтів досягають 9,1 млрд. грн. [12].

Інтенсифікація землеробства, збільшення техногенного навантаження на земельні ресурси, безконтрольне застосування засобів хімізації в умовах низької технологічної культури та інші впливи призводять до погіршення якості ґрунтів, зниження їх родючості. Головна причина – те, що інтенсивні технології сільського господарства увійшли в суперечність із функціонуванням екосистем. Проблемою в даному аспекті питань є відсутність чітко визначеної державної політики у галузі використання та охорони земельного фонду країни.

Система раціонального використання земель повинна мати природоохоронний, ресурсозберігаючий характер та передбачати збереження ґрунтів, обмеження впливу на рослинний і тваринний світ, геологічні породи та інші компоненти навколишнього середовища.

Актуальним є питання необхідності формування балансу земельного фонду України, а саме визначення методу обліку і аналізу наявності та динаміки земельного фонду на сільськогосподарському підприємстві, в групі підприємств, в районі, області, в країні. Баланс землі з розчленуванням земельної площі за угіддями дає можливість вивчати їхню структуру та трансформацію (перехід з одного виду в інший внаслідок меліоративних і агротехнічних заходів тощо). Це, в свою чергу, відіграє важливу роль при оцінці раціональності використання угідь. Баланс земельного фонду за землекористувачами дає уявлення про розподіл земельних площ між категоріями землекористувачів, що має значення при вивченні аграрних відносин і організаційної структури сільського господарства [7].

На сучасному етапі формування земельних процесів особливу увагу слід приділити проектам землеустрою з контурно-меліоративною організацією територій, відповідно до яких здійснюються обсяги робіт щодо створення захисних лісових насаджень, будівництва протиерозійних гідротехнічних споруд та забезпечується необхідна їх експлуатація.

Розглядаючи Україну як учасника міжнародного поділу праці, слід відзначити її перспективне географічне положення, яке має обов'язково враховуватися при розробці моделей та програм розвитку. В довгостроковій перспективі, як зазначено в роботі німецьких учених-фізиків Штефана Рамсторфа та Ханса Йоахіма Шельнхубера «Глобальное изменение климата», природні катаклізми загрожують більшості країн світу, в тому числі і Європі [9]. В цьому ракурсі Україна опиняється у вигідному геоположенні, що представляє вагомий інтерес для інших країн з точки зору всього економічного потенціалу, і насамперед земельного фонду. Це вимагає від України здійснення жорстких заходів на сучасному етапі з розрахунком на довгострокову перспективу.

Необхідним для вирішення земельних проблем України є проведення інвентаризації, кадастрової оцінки землі, визначення принципів розмежування обов'язків держави, землевласників і землекористувачів щодо охорони земельних ре-

сурсів. За умов земельної реформи, яка проводиться в Україні, основна роль в охороні і відтворенні земельних ресурсів має належати державі.

Усі землевласники, землекористувачі та орендарі незалежно від форм і термінів використання землі мають здійснювати роботи щодо захисту та підвищення якості земель власним коштом, нести відповідальність за погіршення екологічного стану на своїй земельній ділянці та прилеглих територіях. Такі принципи мають бути передбачені в відповідній документації та виконання їх суворо контролюватися.

Рекультивация порушених земель, площа яких становить понад 190 тис. га, відновлення їхнього ґрунтового покриву і повернення у сферу народного господарства є однією з найважливіших проблем [4]. Особливим напрямом раціонального використання земельних ресурсів є поліпшення екологічного стану зрошуваних земель, на яких спостерігається підтоплення, вторинне засолення, водна ерозія, руйнування природної структури ґрунтів тощо.

Ключове питання вирішення оптимального використання земельних ресурсів України полягає в системі державного управління. Земля, крім її традиційних властивостей (засіб виробництва, територіальний базис, природне тіло тощо), стала об'єктом правовідносин і об'єктом нерухомості. Земельний фонд країни є національним багатством, раціональне використання якого неможливе без відповідної системи державних рішень. Особливого значення ця система набуває в періоди реформи земельних відносин, коли здійснюється масштабний перерозподіл і приватизація земельних ресурсів, реорганізація існуючих об'єктів і суб'єктів земельних відносин. Разом із тим при управлінні земельними ресурсами враховується вплив як об'єктивних законів природи (встановлення обов'язків із захисту земель від шкідливих природних процесів), так і економічних, соціальних законів суспільства.

Державне регулювання земельних відносин в Україні має бути спрямоване на вирішення завдань раціонального використання земельних ресурсів як найважливішого фактора виробництва, створення правових, економічних, організаційно-технічних та інших умов для відтворення й підвищення родючості ґрунтів, забезпечення зростання виробництва.

При проведенні земельної реформи необхідно вирішити проблеми раціонального використання земельних угідь, розмежування прав власності на землю, обґрунтування розмірів земельного податку, орендної плати й вартості. Державне регулювання раціонального використання земельних ресурсів має встановлювати правила та порядок організаційної діяльності, відповідальність за дотримання цих правил.

Отже, проведення земельної реформи слід здійснювати з урахуванням виконання попередніх пунктів та створення умов для активного залучення інвестицій.

## Висновки

Одним із найважливіших чинників ефективного державного управління земельними ресурсами на всіх адміністра-

тивно-територіальних рівнях є система державного земельного кадастру та моніторингу земельних ресурсів, які служать інформаційно-аналітичною основою державного управління територіями й регулювання земельних відносин. При цьому всі складові земельного кадастру та моніторингу земельних ресурсів мають відповідати рівню державного забезпечення розвитку земельних відносин. Це особливо важливо при розробці економічно обґрунтованих методик встановлення меж об'єктів земельних ділянок, масової державної кадастрової оцінки земель різних категорій, законодавчому забезпеченні принципів і правил оподаткування суб'єктів аграрних відносин.

Сьогодні система державного регулювання земельною сферою недостатньою мірою забезпечує розмежування повноважень і відповідальності структур управління земельними ресурсами. Недосконалість державного регулювання земельних відносин, відсутність цілеспрямованості їх реформування загострили багато проблем, зокрема, це пов'язано з погіршенням стану ґрунтів. Вирішення цих питань у багатьох випадках стримується неналежною методологічною основою вдосконалення державного регулювання земельних відносин.

#### Література

1. Алексеева И. Ю. Возникновение идеологии информационного общества. <http://www.iis.ru/events/1998>
2. Белл Деніел. Прихід постіндустріального суспільства // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. – К., 1996. – С. 194–251.
3. Вдосконалення методики вибору постачальника / Н. Біліченко, А. Щолокова // Менеджер ДонДУУ. – 2006. – №1. – С. 162–168.
4. Екологія. Підручник / С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвещик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.

5. Іванов М.І. Ресурси підприємства: забезпечення і збереження / М.І. Іванов, О.В. Бреславцева. – Д.: ІЕП НАН України, 1999. – 355 с.
6. Кавецький В.В. Менеджмент в машинобудуванні: [навчальний посібник] / В.В. Кавецький. – В.: ВНТУ, 2004. – 98 с.
7. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.Й. Пасхавер / Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – №3. – С. 47–53.
8. Постиндустриальный мир Даниела Белла. <http://www.postindustrial.ru>
9. Рамсторф Ш. та Шельхубер Х. Глобальное изменение климата. – Издательство: ОГИ (Объединенное Гуманитарное Издательство), 2009. – С. 272.
10. Сухоруков А.І. Управління матеріальними ресурсами / А.І. Сухоруков. – К.: ІММВ, 2000. – 65 с.
11. Тридід О.М. Логістичний менеджмент: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Тридід, К.М. Таньков. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 224 с.
12. Чайковська В.П. Ресурсозабезпечення в сучасних умовах господарювання / В.П. Чайковська // Збірник наукових праць Європейського Університету «Актуальні проблеми економіки: теорія та практика». – 2007. – №2. – С. 136–144.
13. Чайковська В.П. Ресурсозбереження в системі управління підприємством / В.П. Чайковська // Збірник наукових праць Київського національного університету ім. Т. Шевченка «Серія економічні науки». – 2006. – №11. – С. 186–193.
14. Machlup F. Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, 1962.
15. Reiesman D. Leisure and Work in Post-Industrial Society / Larabee E., Meyer sohn R. (Eds.). Mass Leibure. Ylencoe (Ill), 1958. P. 363–385.
16. Офіційний сайт Державного агентства земельних ресурсів України <http://dkzr.gov.ua>

Н.В. ПАРАНИЦЯ,  
здобувач, Національний університет Державної податкової служби України

## Стан фінансового ринку в Україні та його вплив на розвиток економіки

*У статті визначено теоретичний та практичний аспекти структурної розбудови фінансового ринку. Досліджено динаміку фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями.*

**Ключові слова:** фінансова інфраструктура, фінансовий ринок, фінансовий сектор, фондовий ринок.

*В статье определен теоретический и практический аспекты структурного развития финансового рынка. Исследована динамика финансовых услуг, предоставленных финансовыми компаниями.*

**Ключевые слова:** финансовая инфраструктура, финансовый рынок, финансовый сектор, фондовый рынок.

*The article outlines the theoretical and practical aspects of structural development of the financial market. Investigated the dynamics of financial services by financial companies.*

**Постановка проблеми.** Відсутність в Україні обґрунтованої та виваженої фінансової стратегії, що забезпечує цілеспрямований фінансовий вплив на зростання темпів соціально-економічного розвитку, не сприяє швидкому відновленню економіки України. Сьогодні існує нагальна потреба забезпечення фінансової стабільності, для чого необхідна розробка теоретико-методологічних засад реструктуризації фінансового ринку України.

Подальший розвиток економіки є неможливим без розвиненого, стабільного, надійного та ефективного фінансового ринку нашої держави, що зумовлює необхідність втілення науково обґрунтованих та системних реформ у фінансовому секторі для забезпечення додаткових джерел фінансування економіки України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На сьогодні питання, які пов'язані з розвитком фінансового ринку України, проблемами та перспективами його функціонування, широко висвітлені в науковій літературі. Зокрема, в працях таких українських економістів, як: О.В. Дзюблюк, А.Я. Кузнецова, Р.І. Лепак, С.В. Львовичкін, А.Р. Мартиросян, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, С.В. Онишко, В.М. Опарін, К. В. Паливода, А.А. Пересада, В.М. Федосов, В.П. Ходаківська та ін.

Проте набувають особливої актуальності і потребують подальшого дослідження базові принципи побудови та розвитку фінансового ринку, його особливостей визначення структурної розбудови в умовах фінансової нестабільності. Крім того, функціонуванню фінансової інфраструктури ринкової економіки на сьогодні не приділено належної уваги в науковій літературі.

**Мета статті.** Обґрунтувати необхідність реструктуризації фінансового ринку в Україні та підтримки фінансових інститутів з метою протидії кризовим явищам. Проаналізувати вплив динаміки фінансових операцій на виникнення фінансової кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Особливістю сучасного етапу розвитку національної та світової економіки є подолання наслідків останньої кризи, яку економісти визначають як фінансову за походженням і змістом, хоча безперечно її підґрунтям є глибинні внутрішні процеси в економіці, які пов'язані з циклічністю її розвитку. Найближчими роками вона значною мірою зумовлюватиме характер, напрями і специфіку розвитку всіх країн світу. Зазначимо, що фінансовий чинник продукування криз поступово стає одним із домінуючих. Якщо Велика депресія 30-х років ХХ століття була започаткована кризою перевиробництва, то нинішня фінансова криза розпочалася з іпотечної кризи у США. І хоча методи боротьби з нею подібні за змістом, проте є різними за спрямованістю. Нині, як і тоді, уряди вдаються до своєрідних грошових ін'єкцій, спрямованих на відновлення кругообігу фінансових ресурсів, що призвів до неплатоспроможності окремих суб'єктів. Та якщо з метою подолання наслідків Великої депресії влада на основі кейнсіанських рецептів стимулювання сукупного попиту й теорії мультиплікатора вдавалася до державного фінансування так званих громадських робіт, то нині спрямувала зусилля на підтримку інституцій фінансової інфраструктури комерційних і інвестиційних банків, страхових і інших фінансових компаній. По суті, кризу намагаються приборкати там, де вона сфокусувалася. Така ситуація потребує глибокого дослідження засад функціонування фінансової інфраструктури та її впливу як на

процеси зародження і загострення фінансових криз, так і їх подолання. Актуальним у теоретичному і практичному аспектах стає питання: чим є нинішня фінансова інфраструктура в умовах глобалізованої економіки – чинником генерування кризи чи макроекономічної стабілізації?

В умовах ринкової економіки фінансовий ринок є однією з найважливіших складових фінансів. В.П. Ходаківська трактує поняття «фінансовий ринок» як відношення між населенням, виробниками і державою щодо перерозподілу вільних грошових засобів на основі повної економічної самостійності, механізму саморегуляції ринкової економіки, внутрішньогалузевого і міжгалузевого переливу фінансових ресурсів [8, с. 19]. Так, В.І. Стоян визначає фінансовий ринок як сукупність соціально-економічних відносин у сфері трансформації вільних грошових засобів у позичковий капітал через фінансово-кредитні інститути на основі попиту і пропозиції [6, с. 143]. Досить вдале визначення фінансового ринку дали І.В. Токмакова та В.Г. Краснов, розкриваючи його з функціонального та організаційного поглядів. З функціонального погляду фінансовий ринок – це сфера ринкових відносин, що є механізмом, який акумулює та перерозподіляє грошові засоби суспільства між різними секторами і галузями, створює умови ефективного їх використання, сприяє капіталізації економічних відносин. З організаційного погляду фінансовий ринок – це сукупність різноманітних структурних елементів фінансових відносин, що взаємопов'язані й утворюють певні підсистеми, які можна розглядати як самостійні системи [7, с. 112]. С.З. Мошенський визначає фінансовий ринок як систему інститутів, з яких він складається (учасники ринку – емітенти, інвестори, посередники; біржі та позабіржові організатори торгівлі; інфраструктура ринку – депозитарії, реєстратори, розрахунково-клірингові організації та ін.). У другому аспекті – це система економічних відносин з формування, розподілу та перерозподілу капіталу [3, с. 34]. Погляди вчених-економістів на його сутність досить різні й іноді навіть суперечливі, що й спричинило виникнення такої кількості визначень, але існує неоднозначність трактувань. Це ускладнює структурування фінансового ринку, яка дозволяє визначити місце кожного його структурного сегмента в загальній ринковій системі.

В основі первинного поділу фінансового ринку лежить певна група фінансових активів. Це пояснюється тим, що саме фінансовий актив визначає зміст поняття «фінансового ринку». Тоді структура фінансового ринку набуває такого вигляду: ринок капіталів (кредитний ринок) та грошовий ринок, які можуть бути представлені як ринок позичкових капіталів, ринок цінних паперів, валютний ринок, ринок дорогоцінних металів і каміння, страховий ринок, ринок інструментів нерухомості [8, с. 61].

Вважаємо, що фінансову інфраструктуру можна розглядати у двох аспектах. По-перше, як складову економічної інфраструктури, що забезпечує економіку фінансовими ресурсами. По-друге, як сукупність різних елементів, що забезпечують

функціонування фінансового ринку як суспільного інституту в організаційному й інструментальному наповненні.

Організаційна фінансова інфраструктура являє собою сукупність відповідних структур, що забезпечують функціонування фінансового ринку й управління ним, та включає три складові: управлінську, інституційну й обслуговуючу. Управлінська фінансова інфраструктура представлена сукупністю фінансових органів, на які покладено функції оперативного управління у сфері державних фінансів і регуляторної діяльності щодо інституцій фінансового й страхового ринків і ринку фінансових послуг, а також фінансовими службами галузевих міністерств, відомств, підприємств, організацій і установ. Інституційна фінансова інфраструктура – це сукупність фінансових інституцій, які функціонують на фінансовому й ринку фінансових послуг, виконуючи функції з мобілізації, переміщення й інвестування грошових ресурсів. Обслуговуюча фінансова інфраструктура включає суб'єкти, одні з яких виконують функції організаційних посередників на фінансовому ринку (біржі, брокерські й дилерські контори тощо), інші – допоміжні функції на ринку цінних паперів (реєстратори, депозитарії, клірингові центри та ін.). До неї належать також юридичні особи, які, не будучи фінансовими за змістом своєї діяльності, надають послуги різним суб'єктам у сфері фінансової діяльності (аудиторські й консалтингові фірми, інформаційні, рейтингові й аналітичні агенції, ріелтерські контори, бюро кредитних історій тощо) [1, с. 67].

Суб'єкти організаційної фінансової інфраструктури виконують свої функції, використовуючи сукупність різноманітних фінансових інструментів (інструментальне наповнення фінансової інфраструктури). Результативність і ефективність їх діяльності багато в чому залежать від дієвості, надійності, передбачуваності й керованості використання цих інструментів. Фінансовий інструментарій постійно розвивається у частині як удосконалення діючих інструментів, так і запровадження нових їх видів. Фінансовий інжиніринг – розробка і впровадження нових фінансових інструментів – наразі є одним із головних напрямів розвитку фінансів, тому державні органи й фінансові інституції приділяють йому велику увагу.

З огляду на проблематику фінансової кризи у контексті подій на світових фінансових ринках основний інтерес становить інституційна фінансова інфраструктура як з боку

внутрішніх засад її функціонування, так і взаємодії з суб'єктами управлінської інфраструктури. На наш погляд, до інституційної інфраструктури належать суб'єкти підприємництва, що формують фінансовий сектор економіки: комерційні банки й небанківські кредитні установи, страхові компанії й недержавні пенсійні фонди, факторингові й лізингові компанії, інститути спільного інвестування й компанії з управління активами. Всі вони об'єднані спільним полем діяльності (фінансовий сектор економіки), при цьому по-різному пов'язані з нинішньою кризою як у світовому, так і національному масштабах. Це зумовлюється специфікою і спрямуванням діяльності кожного з них, а також різним характером послуг, які вони надають. Якщо інституції кредитного й фондового ринків безпосередньо забезпечують рух фінансових потоків в економіці, то страхування – насамперед надання фінансового захисту від певних подій. Узагальнені дані щодо обсягу фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями України за період 2007–2009 років, наведені в табл. 1.

З наведених даних видно, наскільки світова фінансова криза впливає на фінансовий сектор України. Спостерігалася тенденція щодо скорочення обсягів надання фінансових послуг фінансовими компаніями, а саме: фінансових кредитів, позик та фінансового лізингу протягом 2009 року порівняно з минулими роками. Це насамперед пов'язано з недостатністю у фінансових компаній власних коштів для кредитування та великими ризиками щодо повернення наданих кредитів (позик), низькою капіталізацією фінансових установ.

Провідну роль у мобілізації та розміщенні фінансових ресурсів відіграє банківська система. На сьогодні в Україні більш вагомим є кредитний ринок, потенціал якого характеризується даними, наведеними в табл. 2.

Зі статистичних даних видно, що ресурсний потенціал банківської системи України хоча і зростає в останні роки досить стрімко, все ще залишається обмеженим. Динаміка розвитку банківської системи до фінансово-економічної кризи характеризувалася прискореним темпом приросту банківських ресурсів, тільки 2009 року всі основні показники банківської діяльності мали низхідну динаміку. Спостерігалася зменшення загального обсягу залишків кредитних вкладень (без нарахованих доходів) у 2009 році на 5,5% – до 682,2 млрд. грн., обсяг залишків за кредитами в націо-

**Таблиця 1. Структура і динаміка фінансових послуг в Україні за період 2007–2009 років, млн. грн.**

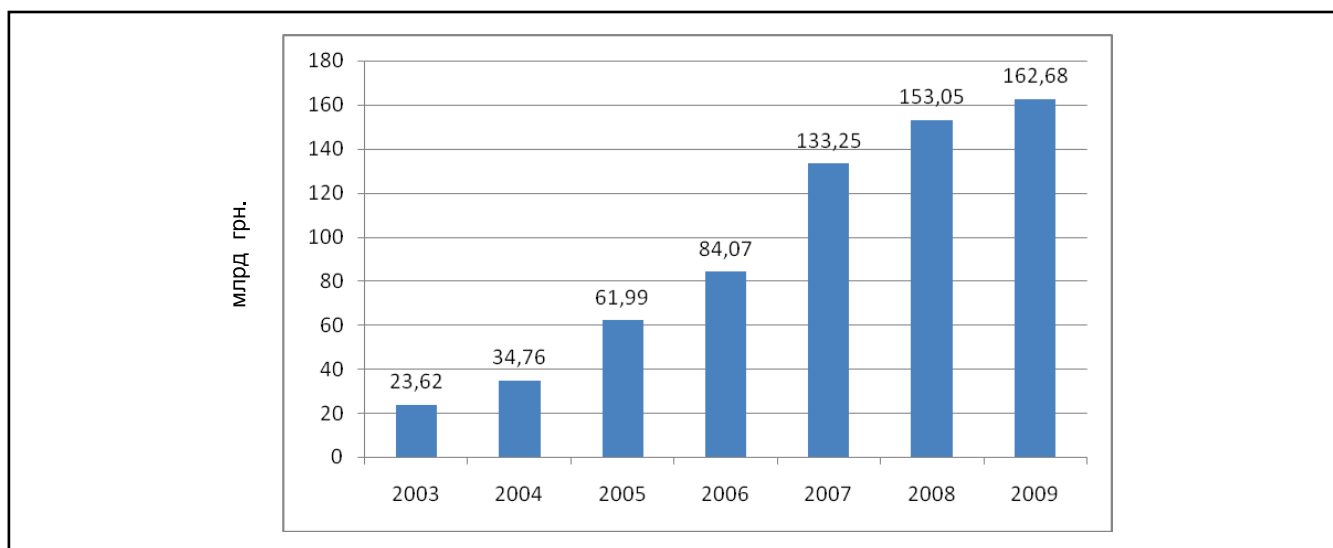
Вид фінансової послуги	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Темп приросту, %	
				2008/2007	2009/2008
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	172,3	170,5	135,2	-1,0	-20,7
Надання позик	72,2	102,4	64,2	-41,8	-37,3
Надання порук (поручительств)	3,9	0,1	0,3	-97,4	200,0
Фінансовий лізинг	12,2	10,2	5,2	-16,4	-49,0
Надання гарантій	8,7	42,0	0,8	382,8	-98,1
Факторинг	429,1	1 448,2	1 548,0	237,5	6,9
Операції з обміну валют	9 140,1	11 623,7	17 206,5	27,2	48,0
Операції з переказу грошових коштів (без Укрпошти)	1 406,7	1 837,8	2 581,6	30,6	40,5

Джерело: офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuportal.bank.gov.ua/>

Таблиця 2. Основні показники діяльності банків України, млн. грн.

№ з/п	Показники	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Власний капітал	42566	69578	119263	115175	137725
1.1.	з нього: сплачений зареєстрований статутний капітал	26266	42873	82454	119189	145857
1.2.	частка капіталу в пасивах	12,5	11,6	12,9	13,1	14,6
2.	Кредити надані	269294	485368	792244	747348	755030
2.1.	з них: кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності	167661	276184	472584	474991	508288
2.2.	кредити надані фізичним особам	77755	153633	268857	222538	186540
3.	Довгострокові кредити	157224	291963	507715	441778	420061
4.	Прострочена заборгованість за кредитами	4456	6357	18015	69935	84851
5.	Вкладення в цінні папери	14466	28693	40610	39335	83559
6.	Зобов'язання банків	297613	529818	806823	765127	804363
6.1.	з них: кошти суб'єктів господарювання	76898	111995	143928	115204	144038
6.2.	кошти фізичних осіб	106078	163482	213219	210006	270733

Джерело: офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuportal.bank.gov.ua/>



#### Обсяги випусків цінних паперів у 2003–2009 роках

нальній валюті збільшився на 12,7%. Це відбулося за рахунок зростання обсягу залишків за кредитами в національній валюті, наданих юридичним особам (на 23,0% – до 272,4 млрд. грн.), тоді як залишки за такими кредитами фізичних осіб зменшилися (на 18,7% – до 59,3 млрд. грн.).

Значне посилення законодавчих та нормативних обмежень щодо надання кредитів в іноземній валюті було основним чинником зменшення обсягу залишків за кредитами в іноземній валюті (без нарахованих доходів) за 2009 рік на 18,1% – до 350,5 млрд. грн. за рахунок зменшення таких кредитів, наданих як населенню (на 16,6% – до 162,6 млрд. грн.), так і юридичним особам (на 19,3% – до 187,9 млрд. грн.).

Динаміка розвитку іншого сегмента фінансового ринку – ринку цінних паперів – теж має стійку тенденцію зростання. За оперативною інформацією, протягом 2009 року загальний обсяг торгів на ринку цінних паперів становив близько 1 трлн. грн., що більше на 120 млрд. грн. порівняно з даними за 2008 рік (2008 рік – 883,42 млрд. грн.), що становить відчутну величину для нашої країни. За результатами торгів на фондових біржах, протягом 2009 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами становив 36,02 млрд. грн., що менше на 1,74 млрд. грн. порівняно з даними за 2008 рік (див. рис.).

(Для порівняння: обсяг кредитних вкладень в економіку на кінець 2009 року дорівнював 731,2 млрд. грн.) На перший погляд це свідчить про зіставність значення даних сегментів фінансового ринку. Але це не так, оскільки ринок цінних паперів протягом усього періоду його становлення і розвитку характеризується майже тотальною закритістю. За таких умов не можуть повною мірою реалізуватися його основні системні завдання, пов'язані з мобілізацією фінансових ресурсів. Зведена майже нанівець роль фондових бірж, які забезпечують прозорість функціонування ринку цінних паперів та формування інформаційної підтримки у процесах інвестування.

#### Висновки

Проведений аналіз показав, що розвиток реального сектору економіки прямо залежить від стану фінансового ринку. Погіршення економічної ситуації, пік якої припав на І квартал 2009 року, призвів до впливу коштів з банків, зниження ліквідності банківської системи, дефіциту іноземної валюти. Подолання кризових явищ в економіці та на фінансовому ринку може бути досягнуто лише поєднанням економічних реформ і незалежним регулюванням фінансового ринку.

В Україні потрібно встановити прозоре та незалежне регулювання фінансового ринку, яке характеризуватиметься однаковим ставленням до всіх учасників і ґрунтуватиметься на законах. Реформування фінансового ринку можуть здійснювати лише незалежні центральний банк та регулятори, які не вплетані в жоден конфлікт інтересів. Україні необхідно зробити вибір: чи хоче вона забезпечити стійкість до майбутніх «шоків» чи вживати хаотичних заходів до наступного краху.

### Література

1. Львовчкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / Львовчкін С., Опарін В., Федосов В. // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 57–71.
2. Міщенко С.В. Формування ефективності структури фінансового сектору України: дис. к.е.н. наук: 08.00.08 / Міщенко С.В. – К., 2009. – 246 с.
3. Мошенський С.З. Сутність, функції та структура сучасних фінансових ринків в контексті гармонізації національних фінансових

систем країн ЄС та України / С.З. Мошенський // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Економіка. – 2008. – №102. – С. 33–38.

4. Науменкова С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 53–71.

5. Офіційний сайт Національного банку України. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuportal.bank.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.

6. Стоян В.І. Фінансовий ринок України: проблеми і перспективи розвитку / В.І. Стоян // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 67–77.

7. Токмакова І.В. Сутність і структура фінансового ринку / І.В. Токмакова, В.Г. Краснов // Фінансовий ринок. – 2001. – №12. – С. 112–120.

8. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: навч. посібн. / В.П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.

М.М. ПОГРЕБНЯК,  
к.е.н., зав. кафедрою економіки підприємства, ПВНЗ КІЕГП

## Структура методів реалізації принципу планованості при державному регулюванні ринкової економіки

*Визначено рівні, структуру та сутність методів реалізації принципу планованості, які застосовуються в державному регулюванні ринкової економіки. Викладено принципів умови роботи досліджуваної системи методів. Здійснено позиціонування цільового програмування в наведеній структурі. Виходячи із сформульованої позиції дана оцінка проекту закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування».*

**Ключові слова:** *планованість, планування, програмування, державне регулювання.*

*Определены уровни, структура и суть методов реализации принципа планомерности, которые применяются в государственном регулировании рыночной экономики. Изложены принципиальные условия работы исследуемой системы методов. Осуществлено позиционирование целевого программирования в приведенной структуре. Исходя из сформулированной позиции дана оценка проекту закона Украины «О государственном прогнозировании и стратегическом планировании».*

**Ключевые слова:** *планомерность, планирование, программирование, государственное регулирование.*

*Defined levels, structure and essence of methods of implementation of the principle of planning during the state regulation of market economy. Set forth the principal*

*terms of the methods of the defined system. Held positioning targeted programming in the mentioned structure. Based on the specified positions evaluated the draft Law of Ukraine «On State Forecasting and strategic planning».*

**Keywords:** *balanced development, planning, programming, government regulations.*

**Постановка проблеми.** Одна з головних проблем системи реалізації державної політики на засадах планованості в сучасній Україні – це плутанина та невизначеність у використанні її методів, а саме – стратегічного планування, програмування та проектування.

Відсутність позиційної визначеності, постійна зміна власної позиції суб'єктами державного управління, що дуже легко переходять зі стратегічної позиції у програмуючу і навіть у проектну, – свідчить про відсутність чіткої системи реалізації принципу планованості. Це створює сприятливі умови для використання механізму державного регулювання економіки для реалізації інтересів і стратегії великого бізнесу. Досить типовою є ситуація, коли народні депутати займаються бізнесом, а параметри стратегії розвитку встановлюють міжнародні фінансові інститути – кредитори.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню проблеми реалізації принципу планованості при

державному регулюванні економіки та державного цільового програмування присвячені роботи провідних українських науковців, а саме В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, С.П. Наливайченко [2, 1, 9] та інших дослідників. На жаль, питання щодо структури методів реалізації даного принципу недостатньо повно висвітлено в літературі.

Виходячи з вищезазначеного **метою статті** є визначення структури методів реалізації принципу планованості при державному регулюванні ринкової економіки та позиціонування програмного методу серед них.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна економічна система України має складну структуру з численними горизонтальними і вертикальними зв'язками та підсистемами. Це є нормальним явищем для економіки, більше того, однією з її істотних характеристик.

У класичній економічній теорії [3, 8] умовно виділяють три рівня економіки (рис. 1).

Макрорівень – це економічна система в цілому, що характеризується макроекономічними показниками. Мезорівень – рівень секторів, галузей народного господарства, міжгалузевих зв'язків та економіки регіонів, що характеризується секторальними, галузевими та регіональними показниками. Мікрорівень – рівень окремих проектів та суб'єктів господарювання. Всі зазначені рівні мають характерні особливості розвитку та потребують застосування окремих підходів при реалізації державної політики на принципах планованості.

При побудові системи державного управління мінімально необхідним рівнем управлінської функції держави вважається наявність і підтримка у робочому стані інститутів законотворчості та інститутів контролю за виконанням законодавства. Таким чином, основою державної влади є закон та виконання закону; формою – інститути законотворчості та інститути контролю над виконанням законодавства. Однак наявність таких інститутів не гарантує свідомого планованого розвитку, досягнення стратегічної мети у довгостроковій перспективі, що означає виживання в умовах глобалізації та єдиного світового економічного простору.

Приклад Радянського Союзу (досвід, який сучасні економісти будуть вивчати ще довгий час) показав, як в основі державного управління було покладено не тільки необхідну інституційну структуру, а й нову цивілізаційно-державну стратегію, що утримувала всі компоненти системи у певній цілісності. Від законів суспільного устрою, господарських і виробничих планів до традицій сімейного життя та правил особистої гігієни – все охоплювала стратегія будівництва комунізму. Стратегія була також частиною ідеології.

Невдача цього досвіду полягає в тому, що стратегічне та ідеологічне наповнення було перенесено на рівень програм і проектів. Організація економічно-виробничої системи через ідеологію структурує виробничу систему параметрами ідеології. Ключовий параметр ідеології – це стабільність. Виробнича система неминуче починає «стабілізуватися», тобто відтворюється у незмінному вигляді. Природні спроби виробничої системи розвиватися були припинені власною системою ідеологічного управління [7].

Таким чином, для ефективної реалізації принципу планованості розвитку економіки необхідно дуже чітко відокремлювати стратегічну, програмну та проектну позиції і водночас забезпечити між ними настільки тісний зв'язок, наскільки це можливо не порушуючи попередньої вимоги.

Для того щоб більш певно визначити місце та роль державного програмування економіки серед рівнів та методів державного регулювання, необхідно дати деякі визначення. Особливість цих методів полягає в тому, що вони використовуються окремо, виходячи зі специфічної позиції кожного.

Враховуючи завдання даної роботи, у досить стислій формі можна визначити, що ядром стратегії є структурований за ієрархією перелік цивілізаційних загальнолюдських цінностей, актуалізованих у даній державі на даний час. Ця шкала цінностей має співвідноситися з особистою шкалою кожного громадянина держави – чим більше між ними різниця, тим більше потрібно управлінських інструментів для виконання рішень влади та втілення стратегії у життя.

Визначення переліку державних цінностей та побудова їх у тій послідовності, яка на даний момент актуальна для дер-

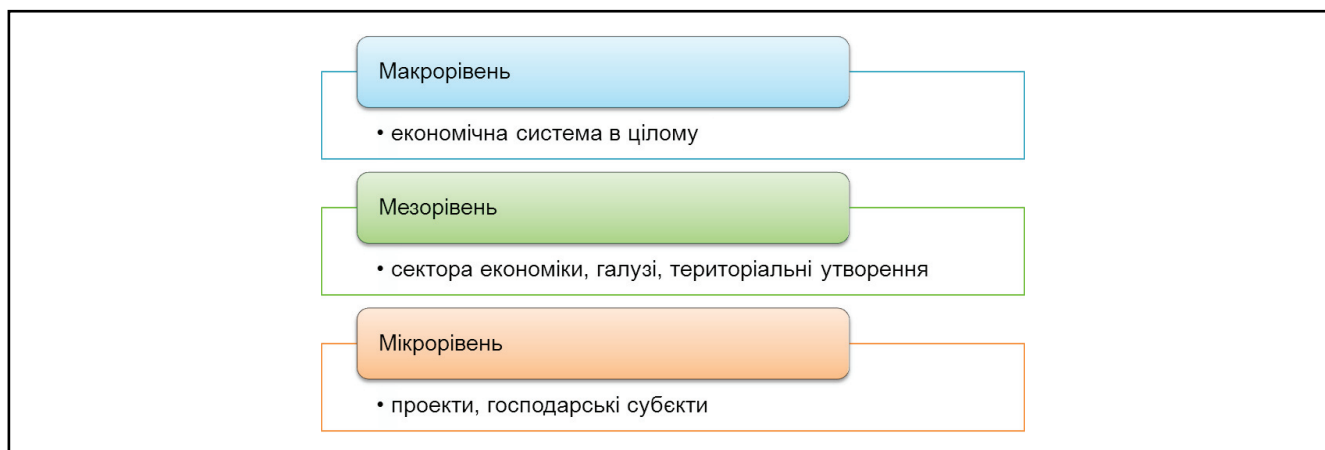


Рисунок 1. Умовний поділ економічної системи на рівні

Джерело: складено автором.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

жави, – це основа, ядро стратегічного планування. Одним із ключових положень стратегії має бути визначення близьких та дальніх за строками цілей розвитку.

Другий рівень системи реалізації принципу планованості – це рівень програмування. Державний програмний зміст має цільову орієнтовану онтологічну<sup>1</sup> структуру. Роботи з державного програмування починаються передусім з цілепокладання, орієнтиром якого є реєстр державних цінностей і стратегічних цілей розвитку, сформульований у стратегії. Окрім цього, державне програмування – це створення умов для розвитку і кооперації різних самостійних видів діяльності у певні системи, що забезпечують рух держави до стратегічних цілей. Глибинний зміст цього процесу – забезпечення організації та самоорганізації різних видів діяльності з метою досягнення конкретної цілі.

Разом із цим матеріальна реалізація досягнення цілей забезпечується вже на проектному рівні. В проектному полі державні інститути і комерційні структури мають організацію з мінімальним ступенем свободи в рамках процедур виконання (рівень бізнес-проекту, адміністрування, господарської діяльності організації тощо).

Схематично досліджені вище рівні реалізації принципу планованості в ринковій економіці можна представити на рис. 2. При цьому важливо зазначити, що принциповою умовою досягнення ефективності роботи цієї системи є чітке позиціонування стратегічного, програмуючого і проектного методу для кожного рівня. Мається на увазі, що суб'єкти регулювання транслюють діяльність виходячи виключно з власної позиції, не перебираючи на себе повноваження і обов'язки інших суб'єктів державного управління.

В Україні поки що немає подібної структури, є лише окремі її елементи – державні програми та прогнози, а також державний бюджет як джерело фінансування [4, 5]. Ефективність використання цих елементів – предмет іншого наукового дослідження.

На початку 2010 року Кабінетом Міністрів України було внесено на розгляд проект Закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування» [11]. Це був перший документ, який передбачав впровадження єдиного системного підходу до основних положень розробки і вико-

нання документів з питань державного прогнозування, стратегічного планування та програмування економіки.

Законопроект мав чисельні недоліки і був направлений на доробку у Кабінет Міністрів. Можна також зазначити, що цей законопроект не мав під собою достатніх наукових засад і наведені вище теоретичні розробки суттєво його доповнюють. Зокрема, визначення термінів стратегії і стратегічного планування, програми і програмування недостатньо чітко витримують границю між стратегічною і програмною позиціями, коли стратегія містить елементи програми (завдання, заходи і ресурси на їх виконання), а програма містить елементи стратегії (визначення пріоритетів).

Окрім змішування позицій самі поняття стратегії і програми досить вузькі і не охоплюють всю область свого застосування. Так, стратегія представлена як «документ, в якому визначаються пріоритети, стратегічні цілі та напрями розвитку держави, окремих галузей економіки (сфер діяльності) або окремих адміністративно-територіальних одиниць». Поряд із цим не вказано сутність даних цілей і пріоритетів, черговість їх розташування та цінносно-орієнтований характер.

Недостатньо розробленим є поняття програми як «документу, в якому відповідно до визначених цілей та пріоритетів формується комплекс взаємоузгоджених завдань і заходів з визначенням ресурсів, виконавців та строків виконання». Слід зазначити, що це формулювання недостатньо повно висвітлює сутність програмування як системного процесу, що має цілісну структурну специфікацію зі взаємоузгодженими зв'язками між його елементами. В проекті закону згадується декілька видів програм (регіональні, цільові), у той же час відсутні галузеві програми. Також відсутній єдиний підхід до розробки програм та їх використання.

Таким чином, проект закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування» ставить питань більше, ніж надає відповідей. Структура методів реалізації принципу планованості, визначена в цьому документі, менш детально розроблена, ніж у діючому законодавстві.

<sup>1</sup> Онтологія – це цілісна структурна специфікація деякої предметної області, її формалізований образ, який включає перелік термінів цієї області і усю систему логічних зв'язків, що описують, як ці терміни співвідносяться між собою [10].

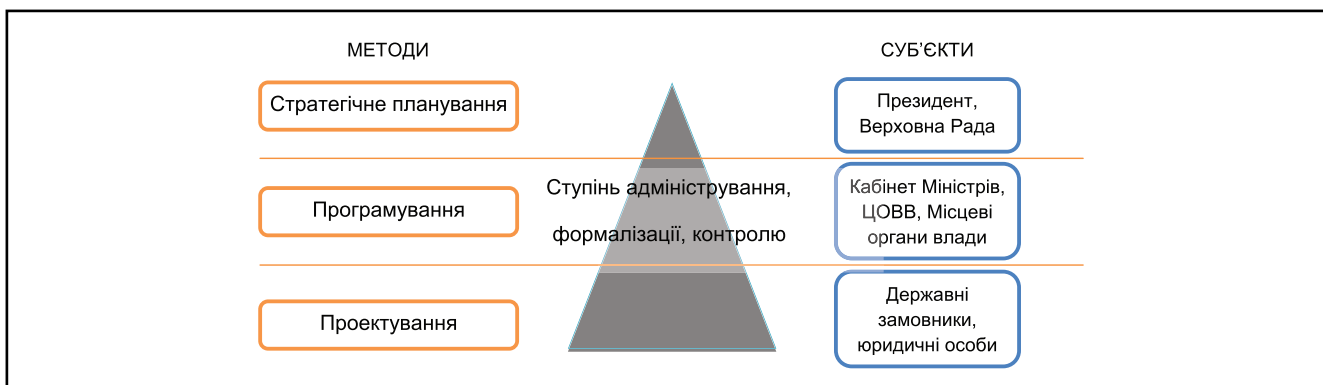


Рисунок 2. Рівні реалізації принципу планованості в державній політиці

Джерело: складено автором.

**Висновки**

Таким чином, реалізація принципу планованості при державному регулюванні ринкової економіки забезпечується за допомогою методів стратегічного планування, програмування та проектування. Основу стратегічного планування як методу управління складає структурований за ієрархією перелік цивілізаційних цінностей, актуалізованих у даній державі на даний час, який транслюється зі стратегічної позиції Президентом і Верховною Радою України. Сутність методу програмування у даній системі складає трансформація стратегічних напрямів розвитку у програмні цілі, досягнення яких забезпечується онтологією програмних заходів, які спрямовуються у першу чергу на організацію та самоорганізацію різних видів діяльності. Матеріальне втілення досягнення цілей забезпечується на проектному рівні. В проектному полі державні інститути і комерційні структури організовані на виконання завдань з мінімальним ступенем свободи (рівень бізнес-проектів, адміністрування, господарської діяльності організації тощо).

Принциповою умовою ефективної роботи цієї системи є фіксація стратегічної, програмувальної і проектної позиції для кожного рівня.

В Україні існують лише окремі елементи такої системи, які не об'єднані у єдине ціле. Спроби це зробити за допомогою проекту закону «Про державне прогнозування та стратегічне планування» поки що не увінчалися успіхом через недостатню наукову розробку дослідженого питання.

Враховуючи вищезазначене, мету статті досягнуто.

**Література**

1. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В.М. Геєць [та ін.]; ред. В.М. Геєць; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К.: Наукова думка, 2008. – 384 с.

2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В.М. Геєць [та ін.]; ред. В.М. Геєць; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.

3. Економічна теорія. Політекономія / В.Д. Базилевич; за ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2010. – 494 с.

4. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку» // Відомості Верховної Ради України, 2000 р., №25, ст. 195.

5. Закон України «Про державні цільові програми» // Відомості Верховної Ради України, 2004 р., №25, ст. 352.

6. Мальцев В.А. Государственное контрпрограммирование – стратегия выживания / В.А. Мальцев // Внешнеэкономические связи. – 2005. – Т. 14. – №2. – С. 60–67.

7. Мальцев В.А. Государственное программирование – проблема метода / В.А. Мальцев // Внешнеэкономические связи. – 2004. – Т. 9. – №9. – С. 24–27.

8. Мельник П. В. Економічна теорія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П.В. Мельник, І.А. Максименко, Н.П. Мацелюх; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Чернівці: Прут, 2010. – 352 с.

9. Наливайченко С.П. Механізм планованої трансформації перехідної економіки України в соціально орієнтовану / С.П. Наливайченко. – Сімф.: Таврія, 2001. – 351 с.

10. Онтология информационного общества в сети информационно-маркетинговых центров стран СНГ: организация электронного экономического взаимодействия [Электронный ресурс] / Ратушин Ю.А., Поленок С.П., Ткаченко С.Г. // professional.ru. – режим доступу: <http://www.c2n.info/registration/content/ua5743/pages/f33274.html>

11. Проект Закону України «Про державне прогнозування та стратегічне планування» [Електронний ресурс] / режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua:7777/pls/zweb\\_n/webproc2](http://gska2.rada.gov.ua:7777/pls/zweb_n/webproc2)

І.Л. КРЕЦЕНКО,  
аспірантка, НДЕІ

## Аналіз причин, що спричиняють неефективне витрачання бюджетних коштів

У статті досліджені та виявлені основні причини неефективного використання бюджетних коштів. Для цього були проаналізовані бюджетні програми за період 2001–2010 років щодо ефективності їх виконання. Визначені стратегічні цілі підвищення ефективного використання бюджетних коштів.

**Ключові слова:** бюджетні кошти, бюджетні програми.

В статье исследованы и выявлены основные причины неэффективного использования бюджетных средств. С этой

целью были проанализированы бюджетные программы за 2001–2010 годы относительно эффективности их выполнения. Определены стратегические цели повышения эффективности использования бюджетных средств.

**Ключевые слова:** бюджетные средства, бюджетные программы.

It was investigated and identified the main causes of ineffective use of budgetary funds. The budgetary programs were analyzed for the period 2001–2010 regard-

*ding their efficiency of budget spending for this purpose. The strategic objectives of improvement for the effective use of budget funds were defined.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні в Україні найбільш гостро постає питання економії бюджетних коштів, оскільки ефективне використання коштів є передумовою успіху діяльності як окремих підприємств, так і держави в цілому. Результати контрольних заходів, проведених органами державної контрольно-ревізійної служби, засвідчують факт збільшення порушень фінансово-бюджетної дисципліни в державі, негативної практики незаконного та нецільового використання державних ресурсів, збільшення бюджетних правопорушень, неефективного використання бюджетних коштів та державних ресурсів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед наукових досліджень вітчизняних учених, в яких висвітлено проблеми державного фінансового контролю та запропоновано шляхи покращення роботи Державної контрольно-ревізійної служби, заслуговують на увагу праці таких науковців, як А. Мамишева, І. Троцьї, І. Стефанюк, В. Шевчук.

**Мета статті** полягає у визначенні основних проблем, які призводять до неефективного використання бюджетних коштів та державних ресурсів та наданні пропозицій відповідних пропозицій для зменшення та ліквідації цього явища.

**Виклад основного матеріалу.** Економічний розвиток держави тісно пов'язаний з контролем використання фінансових ресурсів на всіх стадіях як виділення, так і використання коштів. В ідеалі держава має створити та використовувати таку методику контролю за потоками фінансових ресурсів, яка б дозволила мати можливість користувачам не тільки законно й ефективно їх використовувати, а й заощаджувати.

Статистичні дані свідчать, що у 2010 році було виявлено порушення, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму понад 35,1 млрд. грн., що у 9,4 раза більше суми, виявленої у 2008 році (3,7 млрд. грн.).

Найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в державі залишаються:

– порушення вимог Бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів – 73,9% (25,9

млрд. грн.), взяття до сплати зобов'язань понад затвержені асигнування, відволікання бюджетних коштів у довготривалу дебіторську заборгованість тощо;

– зайве витрачання бюджетних коштів унаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт і наданих послуг – 10,1% (3,5 млрд. грн.);

– витрачання бюджетних коштів на придбання меблів, обладнання, автотранспорту та інших матеріальних цінностей з перевищенням граничних нормативів, а також на утримання автотранспорту понад встановлені ліміти;

– незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;

– незастосування обов'язкових процедур державних закупівель;

– заниження вартості активів внаслідок непроведення індексацій, а також у результаті неоприбуткування придбаного майна та залишків товарно-матеріальних цінностей (рис. 1).

Причини встановлених упущених вигод та непродуктивних (зайвих) втрат відображені на рис. 2.

Більш детально треба розглянути діяльність Державної контрольно-ревізійної служби України (далі – ДКРСУ). Розвиток ДКРСУ можна поділити на кілька етапів, найважливіший з яких припадає на 2005–2006 роки. Він завершився прийняттям вагомих для організації контролю за державним майном законодавчих актів, згідно з якими до підконтрольних об'єктів державної контрольно-ревізійної служби віднесено підприємства та організації, які використовують державне та комунальне майно [3].

Але, незважаючи на зміни в законодавстві, виникає необхідність переглянути принципи діяльності контрольно-ревізійної служби та підходи до основних напрямів здійснення контролю, оскільки кількість контрольних заходів, що здійснюються ДКРСУ, збільшується, а усунення порушень належним чином не відбувається.

Очевидним є той факт, що система державного внутрішнього фінансового контролю потребує глобальної реформи. Першим кроком до цього стала розроблена Головним контрольно-ревізійним управлінням та затверджена урядом

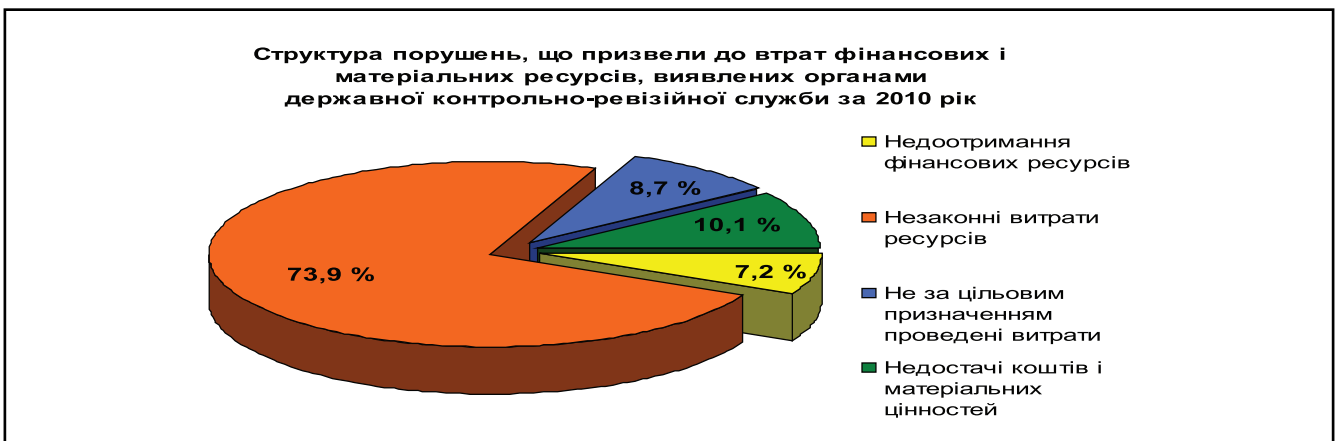


Рисунок. 1. Співвідношення зазначених порушень

Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2015 року.

Євроінтеграційний напрям розвитку України та визначення у концепції як пріоритетної європейської складової реформування системи державного внутрішнього контролю. Вона передбачає запровадження в діяльності органів державного сектору систем внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, вимагає невідкладних дій Державної контрольно-ревізійної служби України щодо розвитку її нового напрямку діяльності – гармонізації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, а також перегляду підходів щодо інших основних напрямів діяльності.

Концепція передбачає розвиток внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту в усіх міністерствах і відомствах із покладанням функцій гармонізації на органи Державної контрольно-ревізійної служби та поступовим перетворенням Головного контрольно-ревізійного управління на орган боротьби із шахрайством у фінансовій сфері і сфері використання державного й комунального майна [7].

Відповідно до концепції в основі державного внутрішнього фінансового контролю лежить відповідальність за організацію внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в міністерстві, установі чи на підприємстві керівника відповідного суб'єкта господарювання державного сектору економіки. Підтримується така відповідальність через моніторинг дотримання посадовими особами стандартів управління фінансовими ресурсами.

Основними напрямками діяльності ДКРСУ в умовах реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю є гармонізація внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, централізованого внутрішнього аудиту та

інспектування. Необхідність збереження за контрольно-ревізійною службою цих трьох напрямів діяльності підтверджено європейськими експертами в ході реалізації проекту допомоги Європейського Союзу Twinning [10, с. 63].

Основною ціллю розвитку інспектування є підвищення його дієвості як інструменту виявлення і документування порушень, які мають ознаками шахрайства. Для цього насамперед необхідно скасувати норму, яка передбачає проведення планової виїзної перевірки підконтрольних установ тільки за умови, якщо їм не пізніше 10 днів буде надіслано письмове повідомлення про ревізію із зазначенням дати початку та закінчення контрольних заходів. Адже, отримавши таке повідомлення, керівники суб'єкта господарювання намагаються уникнути контрольного заходу різними способами. Наприклад, відправляють осіб, відповідальних за ведення фінансово-господарської діяльності, у відпустки; організують підпали, імітують крадіжки тощо [8, с. 7].

Вжиття таких заходів забезпечить співробітництво Головного контрольно-ревізійного управління з Європейською комісією боротьби з шахрайством (OLAF) та уповноваженими органами у країнах-членах Європейського Союзу із координації співробітництва з OLAF у питаннях боротьби з шахрайством (AFCOS). Місія OLAF полягає в тому, щоб захищати фінансові інтереси Європейського Союзу, його громадян та репутацію європейських установ. Для досягнення своїх цілей OLAF проводить розслідування шахрайства, корупції та іншої незаконної діяльності, яка порушує фінансові інтереси Європейського Союзу [10, с. 62].

Прикладом розвитку централізованого внутрішнього аудиту є запроваджений у 2009 році постановою Уряду операційний аудит за оборотом фінансових і матеріальних ре-



Рисунок. 2. Упущені вигоди та непродуктивні (зайві) витрати бюджетних коштів

сурсів на 42-х підприємствах—монополістах. Результати цього виду контролю показали його ефективність у попередженні фінансових порушень та зловживань. За липень—серпень 2009 року державні аудитори направили керівникам суб'єктів господарювання 166 повідомлень про виявлення ознак незаконного використання державних ресурсів на суму 800 мільйонів гривень [8, с. 9–10].

Також здійснюються заходи щодо попередження порушень у сфері закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти. З огляду на динаміку й обсяги порушень потрібно ретельно досліджувати документацію суб'єкта стосовно закупівель. Відповідно до діючого законодавства органи Державної контрольно—ревізійної служби здійснюють контроль державних закупівель у ході контрольних заходів на певних об'єктах, що унеможлиблює попередження зловживань і порушень у цій сфері. Тому процедури закупівель слід перевіряти ще на стадії проведеного, доки державні кошти ще не було витрачено.

Результати контрольних заходів, що проведені органами державної контрольно—ревізійної служби, засвічують факт збільшення порушень фінансово—бюджетної дисципліни в державі, продовження негативної практики незаконного та нецільового використання державних ресурсів, збільшення бюджетних правопорушень, неефективного використання бюджетних коштів та державних ресурсів.

У межах виконання завдання «Від виявлення порушень — до їх профілактики» органами ДКРС проведено системний аналіз результатів контролю на предмет встановлення основних причин допущення порушень фінансово—бюджетної дисципліни у відповідних сферах контролю та зловживань стосовно фінансових і матеріальних ресурсів держави, на підставі якого розроблено пропозиції щодо їх запобігання, в тому числі і шляхом внесення необхідних змін до нормативних документів.

Зокрема, запропоновано внести зміни до Бюджетного кодексу в частині уточнення визначення та відповідальності за нецільове використання бюджетних коштів; чіткої регламентації питань фінансування установ одночасно за рахунок коштів різних бюджетів та порядку розміщення вільних коштів місцевих бюджетів.

З метою запобігання втраті державного та комунального майна запропоновано внести зміни до ряду законодавчих та нормативно—правових актів, що регулюють порядок його відчуження та використання.

З метою практичної реалізації пропозицій щодо підвищення рівня фінансово—бюджетної дисципліни в державі, в тому числі щодо усунення виявлених порушень, та підвищення ефективності використання державних активів, підготовлено та рішенням Урядового комітету з економічних питань від 08.01.2009 р. схвалено Заходи щодо запобігання порушенням фінансової дисципліни.

Реалізація заходів цього документа сприятиме профілактиці фінансових порушень шляхом усунення існуючих нерегульованих питань нормативного характеру, що спричиняють

зловживання з державними ресурсами чи нераціональному їх використанню, блокування в законодавчому полі потенційних можливостей розкрадань державних коштів та майна.

При аналізі питання виконання бюджетних програм та використання бюджетних коштів можна виділити декілька причин неефективного витрачання бюджетних коштів.

1. Через нечітке визначення цілей та результатів, яких необхідно було досягнути за кошти програми, відсутність зворотної звітності про кінцеві результати, головні розпорядники не прагнули досягти максимального ефекту за найнижчих витрат, тобто їх ефективність була незначною. Яскравим прикладом являється програма державного бюджету «Підготовка робітничих кадрів професійно—технічними навчальними закладами (ПТНЗ)», де було обрано кінцевою метою забезпечення випуску учнів ПТНЗ. Заплановане завдання МОН було виконано. Однак Законом «Про професійно—технічну освіту» для цієї галузі визначено і таке завдання як задоволення потреб економіки країни у кваліфікованих та конкурентоспроможних на ринку праці робітниках, проте питанню працевлаштування підготовлених кадрів належної уваги не приділялося. Внаслідок наведеного до служби зайнятості звернулося понад 58 тис. випускників ПТНЗ, що становить більше 25% від кількості осіб, які приймаються щорічно на навчання за державним замовленням, на підготовку яких витрачено з державного бюджету 164 млн. грн. Реально перше робоче місце отримали лише 76% випускників ПТНЗ, а закріпитися на роботі змогли лише 55%. На виплату допомоги зазначеним випускникам, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття щомісячно має витратити близько 4,6 млн. грн.

2. До програм залучалась велика кількість виконавців або об'єктів фінансування, що призводило до розпорошення ресурсів у порівняно незначних сумах між ними, не забезпечуючи потрібну концентрацію ресурсів та негативно впливаючи на кінцевий результат. Так, фінансування великої кількості об'єктів державних централізованих капітальних вкладень без концентрації коштів на будовах з високим рівнем готовності призвело до збільшення об'єктів незавершеного будівництва на 30 відсотків.

3. У системі контролю практично не використовується обмін інформацією між різними державними органами, причетними до виконання бюджетних програм, відсутня достовірна база для планування, щодо наявних резервів поповнення доходної частини, тощо. Зокрема, відсутність єдиної бази реєстрації власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, як фізичних, так і юридичних осіб, невизначення в законодавчих актах єдиного контролюючого органу, який би відповідав за повноту та своєчасність надходжень податків і зборів, які пов'язані з формуванням дорожнього фонду, призвело до втрат місцевих бюджетів за перевірений період, розрахунково понад 2 млрд. грн., при спрямуванні яких у дорожню галузь можливо збу-

дувати 1400 км нових доріг чи провести ремонт понад 20 тис. км вже існуючих.

4. Результати аудитів, проведених Державною контрольно-ревізійною службою, засвідчили факти дублювання заходів, які фінансуються з державного бюджету, що призводить до розпорошення бюджетних коштів та неефективного їх витрачання. Це зауваження можна розглянути на таких прикладах, як:

- функціонування циркових підприємств, які на даний час фінансуються за чотирма бюджетними програмами: КПКВ 1801120 «Фінансова підтримка національних та державних художніх колективів, концертних і циркових організацій», КПКВ 1801150 «Поповнення експозицій музеїв та репертуарів театрів і концертних організацій», КПКВ 1801170 «Здійснення концертно-мистецьких та культурологічних загальнодержавних заходів і державна підтримка регіональних культурних ініціатив та аматорського мистецтва...», КПКВ 1801180 «Заходи щодо зміцнення матеріально-технічної бази закладів культури системи Мінкультури». При цьому, фінансування цирків за КПКВ 1801150 «Поповнення експозицій музеїв та репертуарів театрів і концертних організацій» здійснювалося на постановку номерів, що фактично передбачено і програмою за КПКВ 1801120 «Фінансова підтримка національних та державних художніх колективів, концертних і циркових організацій», а саме створення та показ номерів та високопрофесійних концертних та циркових програм;

- функціонування театральних підприємств, фінансування яких здійснюється за трьома бюджетними програмами: КПКВ 1801110 «Фінансова підтримка національних театрів», КПКВ 1801150 «Поповнення експозицій музеїв та репертуарів театрів і концертних організацій» та КПКВ 1801180 «Заходи щодо зміцнення матеріально-технічної бази закладів культури системи Мінкультури». При цьому, видатки на капітальний ремонт театрів передбачалися як за КПКВ 1801110, так і за КПКВ 1801180;

- функціонування бібліотечних закладів, які фінансуються за двома бюджетними програмами: КПКВ 1801190 «Бібліотечна справа» та за КПКВ 1801310 «Комплексні заходи з всебічного розвитку української мови», при цьому по обом програмам заклади забезпечуються книжковою продукцією;

- функціонування музейних закладів, фінансування яких здійснюється за КПКВ 1801200 «Музейна справа та виставкова діяльність», а також за 1801150 «Поповнення експозицій музеїв та репертуарів театрів і концертних організацій».

- функціонування закладів охорони здоров'я, які фінансуються за програмами по КПКВ 2301370 «Забезпечення медичних заходів по боротьбі з туберкульозом, профілактики та лікування СНІДу, лікування онкологічних хворих, в тому числі на умовах фінансового лізингу» та КПКВ 2301290 «Централізована закупівля рентгенологічного, діагностичного та іншого обладнання для закладів охорони здоров'я, в тому числі на умовах фінансового лізингу», за якими здійснюється придбання обладнання для закладів охорони здоров'я.

Крім цього, встановлено факти спрямування коштів бюджетної програми за КПКВ 1801310 «Комплексні заходи з всебічного розвитку української мови» на створення кінопродукції, що передбачається бюджетною програмою КПКВ 1801230 «Фінансова підтримка виготовлення і розповсюдження кінопродукції»;

- також встановлено факти дублювання видатків державного бюджету для фінансування бюджетних програм які проводяться через Мінагрополітики, та є спорідненими за своєю суттю, а саме: КПКВ 2801050 «Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері агропромислового комплексу, фінансова підтримка підготовки наукових кадрів» та КПКВ 2801060 «Наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції» (КФКВ 0482).

Для посилення координації та уникнення дублювання наукових розробок, що здійснюються Мінагрополітики, на виконання зазначених бюджетних програм, та Національним аграрним університетом, на виконання бюджетної програми за КПКВ 2809030 «Прикладні розробки Національного аграрного університету у сфері сільськогосподарських наук» (КФКВ 0482) доцільно дану бюджетну програму реформувати та підпорядкувати Мінагрополітики.

5. Відповідно до ст. 7 Бюджетного кодексу України від 21.06.2001 р. №2542-III (зі змінами та доповненнями) одним із основних принципів бюджетної системи України є принцип обґрунтованості, що передбачає формування розрахунків як доходів, так і витрат бюджету на основі їх детального планування.

На сьогодні на державному рівні методика такого планування не затверджено.

6. Починаючи з 2002 року бюджетний процес в Україні здійснюється за програмно-цільовим методом, метою якого є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання.

Такий зв'язок простежується через ряд результативних показників, які відповідно до Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. №538-р, поділяються на показники затрат, продукту, ефективності та якості.

Відповідно до п. 8 Правил складання паспортів бюджетних програм, квартального та річного звіту про їх виконання, а також здійснення моніторингу та аналізу виконання бюджетних програм, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2002 р. №1098 (далі – Правила), показники затрат визначають обсяги та структуру ресурсів, які забезпечують виконання бюджетної програми та характеризують структуру її витрат. Виходячи з даного визначення, це мають бути показники фінансових, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів.

На етапі планування повинні визначатись показники продукту, які являють собою кількісні показники, закладені в основну розрахунку потреби в бюджетних коштах.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Показники якості визначаються як сукупність властивостей, які характеризують досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до їх призначення та відображають послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій у наданні послуг (товарів, робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми.

При проведенні державних фінансових аудитів бюджетних програм органи державної контрольно-ревізійної служби (далі – ДКРС) оцінюють стан їх виконання за результативними показниками паспортів, визначається проблемні місця неефективного витрачання бюджетних коштів, виявляються їх причини та недоліки адміністративної діяльності.

Практично кожне аудиторське дослідження засвідчує недостатність та недосконалість показників, необхідних для всебічної оцінки бюджетних програм. Головні розпорядники бюджетних коштів доволі формально ставляться до складання паспортів, через що органи ДКРС постійно надають їм пропозиції щодо перегляду результативних показників.

Так, за наслідками аудиторського дослідження ефективності використання коштів на виконання Програми запобігання і ліквідації проявів захворювання великої рогатої худоби на губчато-подібну енцефалопатію та інших пріонних інфекцій на території України на 2001–2010 роки запропоновано внести зміни до Паспорту бюджетної програми, передбачивши в ньому додатковий показник якості: рівень захворюваності тварин заразними хворобами в порівнянні з минулим роком

7. Для посилення результативності виконання бюджетної програми зусилля необхідно спрямувати на створення системи контролю й управління, яка б посилювала економічне мислення та фінансову відповідальність на всіх рівнях.

Основу розробки бюджетної програми повинен складати розподіл діяльності за програмами і визначення завдань для різних міністерств. Вказане передбачає визначення цілей для кожної програми і міністерства. Ця діяльність має доповнюватись відповідним кошторисом використання бюджетних коштів.

Визначення результативних показників бюджетної програми та базових результативних показників сприятиме значному полегшенню роботи головних розпорядників бюджетних коштів при розробці паспортів бюджетних програм та підвищенню дієвості контролю за станом їх виконання.

Оптимізація фінансових витрат на забезпечення виконання бюджетних програм повинно здійснюватися шляхом підвищення ефективності використання наявних можливостей, а планування та виконання кожної бюджетної програми повинно здійснюватись із дотриманням таких принципів як економічність, ефективність та результативність.

Залежно від напрямів, що виконуються в рамках бюджетної програми, її ефективність можна визначити за трьома аспектами:

– економічність, тобто витрати ресурсів на одиницю показника продукту;

– ефективність (співвідношення між продуктом та ресурсами);

– результативність, тобто досягнення передбаченої мети.

Незважаючи на те, що кожна бюджетна програма спрямована на досягнення певної мети і завдань, а отже – на визначений кінцевий результат, практично всі головні розпорядники коштів державного бюджету при складанні паспортів бюджетних програм визначають ефективність як середні витрати бюджетних коштів на одиницю показника продукту, тобто з точки зору економності. Проте економія бюджетних коштів не є головною метою бюджетних програм.

Основним індикатором ефективності бюджетної програми є її результативність.

Зокрема, при реалізації державної політики результативною буде вважатись та бюджетна програма, при виконанні якої досягаються цілі і завдання державних цільових програм у певних сферах та галузях економіки.

Наприклад, Комплексна програма забезпечення загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів сучасними технічними засобами навчання з природничо-математичних і технологічних дисциплін, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 13.07.2004 р. №905, спрямована на підвищення рівня забезпеченості загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладів сучасними технічними засобами навчання з природничо-математичних і технологічних дисциплін, а також розроблення комплексів програмно-методичного забезпечення для використання сучасних технічних засобів навчання. Кінцевим результатом за період її дії є стовідсоткове забезпечення відповідних освітніх закладів засобами навчання, а щорічні бюджетні програми являють собою коротко-строкові плани виконання загальнодержавної програми.

У такому випадку базовими показниками продукту бюджетної програми можна вважати кількість закуплених засобів навчання та розроблених програмних комплексів, а показниками результативності – кількість загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів, забезпечених сучасними технічними засобами навчання у відповідному році.

Визначення показників результативності бюджетних програм, пов'язаних з реалізацією державної політики, дещо ускладнює декларативний характер самих загальнодержавних програм, невизначеність їх результативних показників та реальної потреби в коштах, нечіткий розподіл обов'язків між учасниками.

Таким чином, визначення показників ефективності є найбільш складним і проблемним заходом, який потребує не лише розробки їх базового переліку, а й алгоритмів розрахунку, відсутність яких може спричинити багатозначність трактування змісту таких показників.

При цьому проведені аудиторські дослідження підтверджують факти невідповідності окремих бюджетних програм, зокрема вищеназваної Програми запобігання і ліквідації проявів захворювання великої рогатої худоби на губчато-

подібну енцефалопатію та інших пріонних інфекцій на території України на 2001–2010 роки вимогам Закону України «Про державні цільові програми».

Тому перш ніж починати розробку базових результативних показників ефективності, зокрема результативності, слід переглянути існуючі державні цільові програми на предмет відповідності Закону України «Про державні цільові програми».

З метою подальшої економії бюджетних коштів при реалізації бюджетних програм пропонується:

1. Розробити методику формування розрахунків доходів та витрат бюджету.

2. Розробити єдине стандартизоване програмне забезпечення для аналізу бюджетних програм, яке буде сприяти усуненню фактів дублювання їх завдань та перевіряти їх відповідність вимогам Закону України «Про державні цільові програми».

3. Провести моніторинг затверджених бюджетних програм з метою виявлення фактів дублювання бюджетних програм і здійснити їх скасування або об'єднання.

#### Висновки

З вище викладеного можна зробити висновок, що головні напрямки розвитку та удосконалення системи державного фінансового контролю залежать від його якості на всіх його етапах і своєчасності адекватного реагування фінансових органів та органів влади на результати подальшого контролю, тобто на виявлені факти нецільового і неефективного використання бюджетних коштів шляхом ужиття заходів для відшкодування незаконних витрат, регулювання обсягів фінансування і приведення у відповідність із нормативно-правовими актами, що регулюють бюджетний процес.

#### Література

1. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: [навч. посібник] / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. – К.: Імекс, 2007. – 303 с.

2. Жесан В. Зміни пріоритетів контролю: перші результати / В. Жесан // Фінансовий контроль. – 2009. – №5. – С. 16.

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна [Електронний ресурс]: закон України: [прийнято ВР 15 грудня 2005 року №3202-IV]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3202-15>.

4. Звіт про результати діяльності органів державної контролюючої служби за січень – вересень 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>

5. Звіт про результати діяльності органів державної контролюючої служби за січень – вересень 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>

6. Звіт про результати діяльності органів державної контролюючої служби за січень – вересень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>

7. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на 2008–2015 роки: [затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22.10.2008 №1347-р] // Офіційний вісник України. – 2008. – №82.

8. Стефанюк І.Б. Нова парадигма розвитку державної контролюючої служби / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 3–12.

9. Стратегія розвитку державної контролюючої служби на період до 2015 року [Електронний ресурс]: [затв. наказом Головного контролюючого управління України від 06.03.2009р. №46]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/53242>

10. Трощій І. Європейський досвід боротьби з фінансовим шахрайством / І. Трощій // Фінансовий контроль. – 2009. – №1. – С. 62–65.

О.В. ПАНАСЮК,

аспірант, ст. викладач, Національний університет Державної податкової служби України

## Проблеми та перспективи застосування спрощеної системи оподаткування в Україні

*У статті розкривається сутність та об'єктивна необхідність використання спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, визначаються проблеми та перспективи застосування цієї системи в Україні.*

**Ключові слова:** суб'єкти підприємництва, мале підприємство, податки, система оподаткування, спрощена система оподаткування.

*В статье раскрывается суть и объективная необходимость использования упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства, определяются проблемы и перспективы применения этой системы в Украине.*

**Ключевые слова:** субъекты предпринимательства, малое предпринимательство, налоги, система налогообложения, упрощенная система налогообложения.

*The article address the essence and the objective necessity of using simplified tax system for small businesses, also in the article defined problems and prospects of simplified tax system in Ukraine.*

**Keywords:** *subjects of entrepreneurship, small business, taxes, tax system, simplified taxation system.*

**Постановка проблеми.** Одним із найважливіших важелів, що регулюють фінансові взаємовідносини суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки, є система оподаткування. Вона вирішує подвійне питання – забезпечити державу фінансовими ресурсами, необхідними для вирішення найважливіших економічних і соціальних задач і, одночасно, сприяти нарощуванню зайнятості в тому числі за рахунок розвитку малого підприємництва. Водночас, практика свідчить про недостатній рівень ефективності вітчизняної моделі оподаткування суб'єктів малого підприємства, її неадекватність умовам функціонування ринкового господарства. Саме тому, питання реформування оподаткування суб'єктів малого підприємства сьогодні знаходяться в числі важливих фінансово-економічних проблем, від позитивного вирішення яких значною мірою залежить доля трансформаційних процесів в Україні.

Часті зміни податкового законодавства, непорозуміння бізнесу і влади, зумовлюють теоретичне обґрунтування і практичне впровадження проектів удосконалення альтернативних системи оподаткування та, безпосередньо, спрощеної системи оподаткування як найбільш поширеної серед представників малого підприємства. Крім цього, в чинній системі оподаткування малого підприємства не збалансовано фіскальні і соціально-економічні інтереси бюджету та бізнесу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню стану та розвитку систем оподаткування малого підприємства приділяється значна увага науковців, практиків, представників органів державної влади. Серед вітчизняних науковців, які здійснили важливий вклад в дослідження проблем розвитку та оподаткування малого підприємства, можна відзначити праці В. Л. Андрущенка, З.С. Варналія, В.П. Вишневецького, Л.І. Воротиної, С.Г. Дриги, Ю.І. Єханурова, Я.А. Жаліла, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, І.О. Луніної, Д.В. Ляпіна, П.В. Мельника, М.О. Слатвінської, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул, А.П. Чередніченко, С.І. Юрія та інших.

**Метою статті** є дослідження сутності та об'єктивної необхідності використання спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємства, визначення проблем та перспектив застосування цієї системи в Україні.

**Вклад основного матеріалу.** Сьогодні в Україні відбувається період реформ у різних сферах життєдіяльності нашої країни і суспільства. За наслідками світової фінансово-економічної кризи ми опинилися у складному соціально-економічному становищі. Все це вимагає здійснення реформування всіх сфер економічного життя, у тому числі і сфери оподаткування [1–3].

Після довготривалої складної роботи, численних дискусій в Україні 2 грудня 2010 року було ухвалено Податковий кодекс України [4]. Основна місія кодексу полягає у створенні правового підґрунтя для реалізації сучасної справедливої податкової політики, що забезпечує загальність оподаткування, рівність усіх перед законом, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в оновленій системі державного регулювання економіки відповідно до Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Серед основних переваг Податкового кодексу України є зменшення кількості податків, в першу чергу, за рахунок відміни тих з них, які формують незначні обсяги фіскальних надходжень та є занадто витратними в адмініструванні. Однозначно позитивно оцінюється і збереження податкового стимулювання розвитку малого підприємства та інвестиційно-інноваційної діяльності підприємців, що в будь-якій країні є двигуном розвитку економіки. Це проявляється у збереженні спрощеної системи оподаткування, запровадженні податкових канікул, інвестиційно-інноваційного податкового кредиту та багатьох інших стимулах для вітчизняного бізнесу.

Спрощена система оподаткування зменшує податкове навантаження на платників податків, суттєво захищає від впливу контролюючих органів, скорочує документообіг. Суб'єкти підприємницької діяльності – платники єдиного податку звільнюються від сплати ряду податків і зборів, а також їм надана можливість самостійно визначатись щодо реєстрації як платників податку на додану вартість (ПДВ).

Основне призначення спрощеної системи оподаткування є не стільки фіскальним, скільки стимулюючим, що призначене для вирішення соціальних та економічних завдань. Адже ця система поширюється на суб'єктів малого підприємства, які створюють додаткові робочі місця, тобто сприяють розв'язанню проблеми зайнятості значної кількості населення. Спрощена система оподаткування стимулює підприємницьку активність населення та забезпечує створення інноваційного середовища національної економіки на основі залучення до цього процесу широкого кола громадян.

Переваги спрощеної системи оподаткування сприяли реєстрації в Україні значної кількості громадян суб'єктами підприємства, що дало змогу залучити до офіційного сектору економіки значні фінансові і трудові ресурси.

Позитивним результатом існування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємства стало зростання кількості платників єдиного податку майже в 14 разів (з 95 тис. осіб до 1304,5 тис. осіб) та надходжень до бюджету від сплати єдиного податку в 32 рази (з 127 млн. грн. у 1999 році до 4107,6 млн. грн. у 2009 році). Суб'єкти-«спрощенці» створили понад 2,5 млн. робочих місць, і в 2009 році частка зайнятих у СМП-«спрощенців» у загальній кількості зайнятих у СМП становила майже 40% [5]. Поряд із позитивними сторонами спрощеної системи, яка найбільш ефективно проявила себе в перші роки її створення,

існують також і негативні її прояви. До появи негативних сторін спрощеної системи оподаткування призвели деякі неважені кроки держави та її інертність з питань своєчасного вдосконалення цієї системи. Так, за останні 12 років відбувалося постійне зростання інфляції (середній рівень індексу з 1998 по 2010 рік становить 115%), мінімальної заробітної плати (з 1998 по 2011 рік зросла з 45 до 941 грн., або в 21 раз), курсу валют (зріс з 2,25 грн. за долар у 1998 році до 7,95 грн. у 2011 році тобто у 3,5 раза) та інші зміни, які не були враховані при оподаткуванні суб'єктів малого підприємництва—«спрощенців». Це призвело до того, що сучасним умовам господарювання не відповідають і потребують коригування критерії переходу на спрощену систему оподаткування, а саме: граничні обсяги виручки від реалізації товарів (робіт, послуг); ставки податку [6, с. 140–147].

З набранням чинності з 1 січня 2011 року Податкового кодексу України питання оподаткування суб'єктів малого бізнесу перебуває під постійним наглядом підприємництва та держави. Водночас із прийняттям цього документу для суб'єктів малого підприємництва, які знаходяться на єдиному податку, виникли деякі перешкоди на шляху їхнього розвитку. На сьогоднішні приватні підприємці, платники єдиного податку, вже не є платниками ПДВ у відповідності з підрозділом 8 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України (за винятком юридичних осіб, які сплачують єдиний податок за ставкою 6%) та не можуть зареєструватися платниками ПДВ добровільно у відповідності з пп. 14.1.139 Податкового кодексу України. Такий стан значно ускладнює їхню взаємодію з іншими платниками ПДВ, бо підприємства—платники ПДВ у випадку співпраці з вищезгаданими підприємствами втрачають право на податковий кредит. З 1 квітня 2011 року відповідно до пп. 139.1.12 розділу III «Податок на прибуток підприємств» витрати, яких зазнали платники податку на прибуток у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних цінностей у приватних підприємств, котрі сплачують єдиний податок, не включаються до складу витрат таких платників податку на прибуток (крім витрат у зв'язку з придбанням робіт, послуг у фізичної особи—платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації) [4]. Така умова значно обмежує співробітництво підприємств—платників податку на прибуток з платниками єдиного податку. Зрозуміло, що не маючи змоги зменшити свої валові витрати, в результаті співпраці зі «спрощенцями» такі підприємства будуть намагатися відгородити себе від небажаних взаємовідносин.

З 1 січня 2011 року платники єдиного податку сплачувати 43% єдиного податку до бюджету відповідно до п. 8 розділу XX Податкового кодексу та єдиний внесок, що розраховується шляхом нарахування ставки єдиного внеску на мінімальну заробітну плату, відповідно до Закону «Про збір і облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [7]. В цю суму ввійдуть 42% в Пенсійний фонд і 15% на соціальне страхування, які раніше були частиною суми

єдиного податку. Але на відміну від раніше діючих умов, коли розмежування платежів здійснювало казначейство відповідно до Указу Президента №727/98, у 2011 році на підставі Податкового кодексу розрахунки має здійснювати платник єдиного податку самостійно. Таким чином, створюється набагато більше податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва, які працюють на єдиному податку, ніж раніше, що значно стримує їхній розвиток.

Зазначені умови оподаткування, безперечно, спонукають платників—«спрощенців» до пошуку більш оптимальних умов ведення бізнесу, одним з яких є перехід на загальну систему оподаткування. Досвід розвинених країн доводить, що малі підприємства займають такі ніші на ринку, які залишилися не охопленими великими підприємствами, надаючи свої товари, роботи, послуги. Існуюча ситуація в Україні не стимулює діяльність малого підприємства, а спонукає його працювати за загальною системою оподаткування і тільки таким чином взаємодіяти з великими і середніми підприємствами, або не працювати взагалі. Для деяких підприємств такий вибір є рівноцінним банкрутству, що в межах держави може призвести до зниження рівня зайнятості та підвищення безробіття, рівня тіньової економіки в країні тощо.

Свідченням цього є той факт, що Україна лише за січень—лютий 2011 року втратила 3,5 тис. юридичних осіб, які працюють на спрощеній системі оподаткування, і за місяць—понад 206 тис. фізичних осіб—«спрощенців». За даними Державної податкової служби України, спрощену систему оподаткування на 2011 рік обрали близько 1 млн. підприємств [8]. Тобто близько 21% від загальної кількості зареєстрованих на початок 2011 року «спрощенців» було втрачено.

Сучасна податкова політика України має бути спрямована на стимулювання економічного зростання та активізацію ринкового механізму шляхом підтримки малого підприємства, надання йому безпосередніх пільг при першій реєстрації та подальшому супроводженні їхньої ділової активності [9, с. 51–56]. Наявність невизначеності в такому важливому питанні як оподаткування призводить до виникнення низки нових проблем, здійснюючи негативний вплив на діяльність малого підприємства та стримуючи його розвиток. Отже, враховуючи існуючі недоліки та недоопрацювання чинної спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємства, необхідним стає модернізація (реформування) такої системи, з метою сприяння стимулюванню розвитку суб'єктів малого підприємства України.

Аналіз світового та вітчизняного досвіду дозволяє зробити висновок про необхідність об'єднання та закріплення законодавчо єдиного і фіксованого податків, задля зменшення витрат бюджету на адміністрування, контроль та податковий менеджмент у платника податку. Найбільш прийнятними для України вважаємо застосування: диференційованих ставок, надання пільг при реінвестуванні прибутку, застосування гнучкої системи нарахування амортизації, спрощення обліку і звітності.

Спрощена система оподаткування дозволить встановити чіткі правила її застосування та усунути схеми використання цієї системи з метою мінімізації податкових платежів. Основним завданням такого доповнення є законодавче закріплення спрощеної системи оподаткування; запровадження єдиного механізму спрощеного оподаткування; збільшення граничного обсягу виручки від реалізації продукції; диференціація ставки єдиного податку для юридичних осіб; встановлення відповідальності; упередження можливих зловживань суб'єктами великого та середнього бізнесу щодо використання спрощеної системи оподаткування, як способу зменшення своїх податкових зобов'язань.

Спрощену систему оподаткування, обліку та звітності доцільно застосовувати для таких суб'єктів малого підприємництва:

- фізичних осіб 1-ї категорії – фізичних осіб-підприємців, які працюють без найманих робітників та мають за рік граничний обсяг виручки від реалізації, який не перевищує 500 розмірів мінімальної заробітної плати (МЗП), встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- фізичних осіб 2-ї категорії – підприємців, у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, перебуває не більше 10 осіб одночасно та граничний обсяг виручки від реалізації за рік не перевищує 1500 розмірів МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- фізичних осіб 3-ї категорії – підприємців, у трудових відносинах з якими перебуває не більше 10 осіб (включаючи членів їх сімей) та граничний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 2500 розмірів МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- юридичних осіб, у яких середньооблікова кількість працюючих не перевищує 50 осіб та обсяги реалізації за останні чотири календарні місяці становлять не більше 5000 розмірів МЗП, встановленої на 1 січня податкового (звітного) року.

Базою оподаткування встановлено виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Ставки диференціюються залежно від видів діяльності та територіального поділу:

- для фізичних осіб 1-ї категорії – в межах від 3 до 10% МЗП, з мінімальною ставкою у сфері сільського господарства та матеріального виробництва, а також для фізичних осіб, що працюють на територіях з кількістю населення до 50 тис. осіб;

- для фізичних осіб 2-ї категорії – в межах від 10 до 20% МЗП, з мінімальною ставкою у сфері сільського господарства та матеріального виробництва, а також для фізичних осіб, що працюють на територіях з кількістю населення до 50 тис. осіб;

- для фізичних осіб 3-ї категорії – в межах від 50 до 100% МЗП, з мінімальною ставкою у сфері сільського господарства та матеріального виробництва, а також для фізичних осіб, що працюють на територіях з кількістю населення до 50 тис. осіб;

- для юридичних осіб: ставки 3% (без ПДВ) і 5% (з ПДВ) виручки від реалізації для всіх видів діяльності, крім недо-

зволених в цій концепції; 1% (без ПДВ) і 3% (з ПДВ) виручки від реалізації в разі здійснення діяльності у сфері матеріального виробництва чи сільського господарства, або у випадку здійснення діяльності на території з кількістю населення до 50 тис. осіб.

Водночас суб'єкт малого підприємництва, який є платником єдиного податку, не повинен сплачувати такі види податків і зборів (з огляду на необхідність спрощення оподаткування): податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно з цією главою; податок на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку оподаткування у розмірі 3 відсотки; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; податок на землю; екологічний збір.

Спрощена система оподаткування не повинна поширюватися на: страхових (перестрахових) брокерів, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстраторів цінних паперів; суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких сукупність часток, що належать іншим суб'єктам господарювання, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків; представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку; фізичних та юридичних осіб – нерезидентів.

Спрощена система оподаткування не повинна поширюватися також на суб'єктів господарювання (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), які здійснюють: діяльність з організації, проведення азартних ігор; обмін іноземної валюти; виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів; видобуток, промислове виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення; видобуток, реалізацію корисних копалин; діяльність у сфері фінансового посередництва; діяльність у сфері аудиту; технічні випробування та дослідження; діяльність з надання послуг пошти та зв'язку; діяльність з перепродажу предметів мистецтва, колекціонування та антикваріату; діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату.

### Висновки

Застосування вищевказаних положень надасть можливість стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва як юридичних, так і фізичних осіб. На даному підґрунті відбуватиметься стимулювання підприємництва до нарощування кількості найманих працівників ще й тому, що цими положеннями не передбачено сплати 50% за кожну особу, як у да-

ному чинному Указі. Такі кроки крім стимулювання малого підприємництва нададуть можливість досягнення соціально-економічного ефекту шляхом зменшення кількості безробітних і виплат по безробіттю та збереження і подальше зростання надходжень у бюджет від платників єдиного податку.

На сьогодні, на нашу думку, задля зменшення бар'єрів на шляху діяльності малого підприємництва, необхідно запровадити систему автоматичної пролонгації права застосування спрощеної системи оподаткування за результатами річного звіту «Про результати діяльності суб'єкта підприємницької діяльності», підвищивши відповідальність за недотримання вимог. Умови переходу та роботи за спрощеною системою оподаткування необхідно залишити згідно з Указом «Про спрощену систему оподаткування обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва», що діяли з 1999 по 2010 рік.

Відтворення та вдосконалення спрощеної системи оподаткування в рамках Податкового кодексу України, на нашу думку, в значній мірі сприятиме подальшому розвитку підприємницької діяльності. На даному підґрунті відбуватиметься стимулювання малого підприємництва до нарощування кількості найманих працівників, збереження та подальшого зростання надходжень у бюджет від платників єдиного податку тощо.

#### Література

1. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія. За аг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, 2001. – 656 с.

2. Податкова політика України: навч. посіб. / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.Л. Тарангул та ін.; за ред. П.В. Мельника. – К.: Знання України, 2010. – 505 с.

3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи. – За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.

4. Податковий кодекс України / Серія «Бібліотека платників податків». Книга 12 (18). – К., Юрінком Інтер, 2010. – 496 с.

5. Зауваження до проекту Концепції проекту Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [Електронний ресурс] / Рада підприємців при Кабінеті міністрів України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.radakmu.org.ua/uk/accomodation/3091.html>

6. Альтернативні системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва // Дисертація Слатвінської М.О. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук. – Одеса, ОДЕУ, 2011. – 264 с.

7. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>

8. Україна за 2 місяці втратила 3,5 тис. «спрощенців» [Електронний ресурс] / Телеканал 24. – Режим доступу до ресурсу: <http://24tv.ua/news/1/3/75003>

9. Слатвінська М.О. Податкова політика України в контексті її впливу на розвиток малого підприємництва / М.О. Слатвінська // Науковий вісник ОДЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2010. – №13. – С. 51–56.

І.І. РЕПІН,  
к.т.н., с.н.с., НДЕІ,  
О.В. МЕЛЬНИК,  
к.е.н., с.н.с., НДЕІ,  
І.В. МОЛЧАНОВА,  
НДЕІ

## Варіантна оптимізація балансів паливно-енергетичних ресурсів

*У статті запропоновано та науково обґрунтовано механізм визначення потреб у паливно-енергетичних ресурсах та джерел їх покриття у натуральному та вартісному вимірі на основі оптимізації паливно-енергетичного балансу.*

**Ключові слова:** паливно-енергетичні ресурси, оптимізація паливно-енергетичного балансу.

*В статье предложен и научно обоснован механизм определения потребности в топливно-энергетических ресурсах и источников их покрытия в натуральном и стоимостном выражении на основе оптимизации топливно-энергетического баланса.*

**Ключевые слова:** топливно-энергетические ресурсы, топливно-энергетический баланс.

*The article suggested and scientifically sound mechanism for determining the need for energy resources and the sources of their coverage of physical and value terms on the basis of optimizing the energy balance.*

**Постановка проблеми.** Як зазначено в Концепції формування енергетичного балансу, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 листопада 2007 р. №1058-р, наявні методи формування окремих балансів основних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) не повною мірою відображають реальний стан енергоемності націо-

нальної економіки, її потенційних можливостей та конкурентоспроможності. Потребує вдосконалення методична база статистики енергетики, а також її відповідне організаційно-технічне забезпечення.

Під час формування енергетичного балансу варто враховувати досвід розвинутих держав, рекомендації міжнародних організацій (ООН, Євростат, Міжнародне енергетичне агентство), а також національні особливості та інтереси України.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Аналіз методичних підходів щодо визначення потреб у паливно-енергетичних ресурсах та джерел їх покриття показав, що більшість з них ґрунтується на традиційних підходах прогнозування потреби країни в енергоресурсах або є їх модифікаціями.

Схема традиційного прогнозування енергетичного забезпечення розвитку економіки включає такі етапи: розроблявся прогноз розвитку економіки країни, визначалася перспективна потреба економіки в ПЕР та формувалася варіант розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). Такі підходи задовольняли умови замкнутої економіки, коли енергетика була інфраструктурною галуззю. При цьому прогнозування потреби в енергоресурсах здійснювалось без урахування зворотних зв'язків, екологічних обмежень, швидкої зміни кон'юнктури ринків, зокрема ринків палива та енергії тощо.

При моделюванні національної енергетичної системи мають вирішуватися завдання енергетичної політики, наприклад: мінімізація загальних витрат на забезпечення ПЕР, забезпечення енергетичної безпеки країни, мінімізація або досягнення визначеного рівня викидів парникових газів, максимізація споживання окремого виду енергоресурсу (або мінімізація споживання іншого ресурсу). Задача прогнозування оптимального споживання енергоресурсів фактично має багатокритеріальний характер. Однак результати її вирішення за допомогою стандартних математичних алгоритмів не завжди можуть бути якісно та кількісно економічно інтерпретовані [0].

**Метою статті** є розроблення методичних рекомендацій щодо визначення потреб у паливно-енергетичних ресурсах та джерел їх покриття у натуральному та вартісному вимірі на визначений період з метою оптимізації системи балансів ПЕР.

**Виклад основного матеріалу.** Для прийняття управлінських рішень важлива наявність доступного механізму формування можливих варіантів прогнозного балансу певного виду ПЕР у натуральному та вартісному вимірі відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку країни на визначений період та вибраного критерію оптимальності. Реалізація такого механізму передбачає створення інформаційного ресурсу, що включає систему показників та ревізитів, які, як правило, використовуються при складанні прогнозного енергобалансу.

Інформаційний ресурс для визначення потреб у паливно-енергетичних ресурсах та їх оцінювання у натуральному та вартісному вимірі включає такі основні групи показників та ревізитів:

1. Найменування первинних та вторинних ПЕР.  
2. Фізичні обсяги ПЕР, у тому числі: одиниця виміру; обсяг, натуральних одиниць; обсяг, т у.п.

3. Вартісні показники ПЕР, у тому числі: загальна вартість, млн. грн.; одиниця виміру; вартість середня; вартість однієї т у.п.

4. Коефіцієнт переведення натуральних обсягів в умовні.

Перелік первинних та вторинних ПЕР відображає всі енергоресурси, які включаються до енергобалансу, в тому числі: котельно-пічне паливо, електроенергія, теплоенергія. Окремо виділено групу енергоресурсів віднесених до відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Вторинні енергоресурси представлені в розрізі джерел їх виробництва, наприклад: виробництво електроенергії на ТЕС, ТЕЦ, АЕС, ГЕС, ГАЕС та ВЕС, імпорту та експорту відповідного енергоресурсу.

Фізичні характеристики ПЕР описуються кількісними обсягами (видобутку, виробництва, експорту, імпорту тощо) у відповідних одиницях виміру (тонни, кВт год., куб. м тощо) та обсягу в умовних одиницях ПЕР (тис. т у. п.). Для електроенергії та теплової енергії вказуються обсяги виробництва – бруто та обсяги виробництва – нетто;

Вартісні показники ПЕР включають:

– загальну вартість обсягів видобутого, виробленого, експорту або імпорту ПЕР у млн. грн. Для електроенергії та теплової енергії вказується вартість обсягів – бруто та вартість обсягів – нетто;

– одиниця виміру вартості ПЕР: коп./кВт•год. – для електроенергії, грн. / 1000 куб. м – для природного газу, грн./т – для скрапленого газу, вугілля, нафти тощо, грн./Гкал – для теплової енергії;

– середня вартість одиниці паливно-енергетичного ресурсу в залежності від наявної інформації може бути виражена показниками середньозваженої вартості, ціни оптового ринку або тарифом на відпуск енергоресурсу;

– вартість однієї т у.п. по кожному виду енергоресурсу є розрахунковою величиною на основі коефіцієнта переведення натуральних обсягів ПЕР в умовні. Умовне паливо розраховується на основі прийнятого в Україні вугільного еквівалента.

Коефіцієнт переведення натуральних обсягів в умовні використовується для універсального оцінювання кількісних показників виробництва та споживання ПЕР, а також для порівняльного аналізу та розрахунків обсягів заміщення одного виду ПЕР іншими.

У табл. 1 наведено приклад інформаційного ресурсу щодо видобутку, виробництва, експорту-імпорту ПЕР за статистичними даними 2009 року.

Враховуючи велику кількість та взаємне протиріччя різних джерел інформації, в табл. 1 наведено дані, по яких є наявні обсяги виробництва (відпуску) ПЕР та відповідні вартісні показники, які дозволяють проводити розрахунки середніх за рік показників з високим ступенем достовірності.

Результат виконання оптимізації балансу ПЕР залежить від цільової функції та вибраного критерію. Для забезпечен-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Інформація щодо видобутку, виробництва, експорту, імпорту ПЕР

Показник	Фізичні обсяги ПЕР			Вартісні показники ПЕР				Коефіцієнт переведення натуральних обсягів в умовні одиниці (середні за 2009 рік)
	одиниця виміру	обсяг, натуральних одиниць	обсяг, тис. т у. п.	загальна вартість, млн. грн.	одиниця виміру	вартість середня	вартість 1 т у. п.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Котельно-пічне та моторне паливо								
Природний газ видобуток	млрд. куб. м	20,243	26939	4905,006836	грн./1000 куб. м	242,30632	23,366	1,161
Природний газ імпорт	млрд. куб. м	37,95394335	44064,52823	62168,77171	грн./1000 куб. м	1869,763341	1610,476607	1,161
Природний газ – відпукс НАК «Нафтогаз України»	млрд. куб. м	38,249156	44407,27012	46389,2805	грн./1000 куб. м	1212,8	1044,61671	1,161
Скrapлений газ (пропан-бутан) виробництво	млн. т	-	-	-	грн. / т	2159,221	1508,889588	1,431
Скrapлений газ (пропан-бутан) імпорт	тис. т	25,605	36,640755	84,85707568	грн. / т	3314,082237	2315,920501	1,431
Скrapлений газ (пропан-бутан) експорт	тис. т	24,839	35,544609	52,91627216	грн. / т	2130,370472	1488,728492	1,431
Вугілля видобуток	млн. т	72,3031	-	-	грн. / т	-	-	-
Вугілля енергетичне видобуток	млн. т	46,5297	-	-	грн. / т	-	-	-
Вугілля коксівне видобуток	млн. т	25,7734	-	-	грн./т	-	-	-
Вугілля товарне, реалізація	млн. т	48,4443	36187,8921	19097,4417	грн. / т	392,982	526,0803213	0,747
Імпорт: вугілля та продукти переробки	млн. т	7,873362	5881,401414	6194,745746	грн. / т	786,833288	1053,324348	0,747
Експорт: вугілля та продукти переробки	млн. т	5,29141	3952,68327	2699,054306	грн. / т	510,0822476	682,8410276	0,747
Нафта видобуток (включаючи конденсат) <sup>5</sup>	млн. т	4,0	-	-	грн./т	-	-	1,506
Нафта імпорт	млн. т	7,1817	10815,6402	23291,46626	грн./т	3243,168924	2153,498621	1,506
Переробка нафти на НПЗ	млн. т	11,50772	17330,62632	-	грн./т	-	-	1,506
виробництво:								
бензин	млн. т	3,37592	5063,88	-	грн./т	-	-	1,5
дизпаливо	млн. т	3,45152	5004,704	-	грн./т	-	-	1,45
мазут	млн. т	2,39112	3385,82592	-	грн./т	-	-	1,416
Імпорт:								
бензин окт. число менше 95	млн. т	0,522086064	783,129096	2 211,34	грн./т	4235,57696	2823,717973	1,5
бензин окт. число 95 – 98	млн. т	1,131095286	1696,642929	5 223,17	грн./т	4617,797566	3078,53171	1,5
бензин окт. число більше 98	млн. т	0,022253082	33,379623	120,9777801	грн./т	5436,450559	3624,300373	1,5
дизпаливо	млн. т				грн./т			
мазут	млн. т				грн./т			
Експорт:								
бензин окт. число менше 95	млн. т	0,237353362	356,030043	1188,447209	грн./т	5007,079737	3338,053158	1,5
бензин окт. число 95 – 98	млн. т	0,031419983	47,1299745	164,36	грн./т	5230,960453	3487,306969	1,5
бензин окт. число більше 98	млн. т	-	-	-	грн./т	-	-	-
дизпаливо	млн. т				грн./т			1,45
мазут	млн. т				грн./т			1,416
Торф паливний, умовної вологості	млн. т	0,45	146,25	-	грн./т	-	-	0,325
Торфобрикети	млн. т				грн./т			
Дрова (паливні)	млн.щільн.м <sup>3</sup>				грн./м <sup>3</sup>			
Сланці	млн. т				грн./т			
Теплова енергія								
виробництво теплоенергії на ТЕС					грн./Гкал	100,29 – 165,60		
виробництво теплоенергії на ТЕЦ					грн./Гкал	108,88 – 472,75		
виробництво теплоенергії на АЕС					грн./Гкал	24,05		
виробництво теплоенергії в котельнях					грн./Гкал			
Електроенергія								
Відпукс електроенергії всіма типами електростанцій, нетто								
в тому числі:	млн. кВт год.	156564,6	60433,9	47123,21	коп. / кВт · г	30,10*	779,75	0,386
виробництво електроенергії на ТЕС	млн. кВт год.	57370,2	22145,5/22718,6	21084,32	коп. / кВт · г	36,77*	952,08/928,06	0,386/0,396
виробництво електроенергії на ТЕЦ	млн. кВт год.	9851,3	3802,6/3319,9	7302,77	коп. / кВт · г	74,13*	1920,47/2199,70	0,386/0,337
виробництво електроенергії на АЕС	млн. кВт год.	78009,2	30111,6	10796,47	коп. / кВт · г	13,84*	358,55	0,386
виробництво електроенергії на ГЕС та ГАЕС	млн. кВт год.	11214,5	4328,8	1302	коп. / кВт · г	11,61*	300,78	0,386
виробництво електроенергії на ВЕС	млн. кВт год.	71,1	27,4	74,66	коп. / кВт · г	104,98*	2720,39	0,386
Біопаливо								
виробництво біоетанолу	тис. т				грн./т			
виробництво біодизелю	тис. т				грн./т			
виробництво біогазу	тис. т				грн./т			
виробництво брикетів	тис. т				грн./т			
Виробництво пелет	тис. т	240	144	192	грн./т	800,00	1333,33	0,6
Експорт пелет	тис. т	204	122,4	163,2	грн./т	800,00	1333,33	0,6
Внутрішнє споживання пелет	тис. т	36	21,6	28,8	грн./т	800,00	1333,33	0,6
Використання геотермальної енергії								
Використання сонячної енергії								

ня оптимізації за усіма можливими напрямками удосконалення ПЕБ необхідно сформулювати цілісну функціонально повну систему критеріїв. До складу зазначеної системи мають входити такі критерії.

1. Однією з можливих модифікацій базової моделі паливно-енергетичного балансу може бути модель, для якої вхідною інформацією є обсяги кінцевого споживання продукції, товарів та послуг. Критерієм такої моделі є максимізація ВВП.

2. За умови активного впровадження заходів щодо енергозбереження та енергоефективності критерієм оптимізації ПЕБ варто прийняти показник енергоемності ВВП.

3. При виборі стратегії щодо поліпшення екологічного стану критерієм оптимізації ПЕБ може бути мінімізація шкідливих викидів в оточуюче природне середовище (атмосферне повітря, водойми тощо) як в енергетичній галузі так і за іншими видами економічної діяльності.

4. За критерієм підвищення рівня енергетичної безпеки оптимізація ПЕБ здійснюється з урахуванням індикаторів енергетичної безпеки.

5. Оптимізація енергетичного балансу може бути виконана за критерієм певних умов використання окремого енергетичного ресурсу, наприклад – мінімізація використання природного газу, або доведення до заданого рівня (частки використання) в енергетичному балансі відновлювальних джерел енергії.

Залежно від стратегії економічного розвитку оптимізація видів ПЕР в енергетичному балансі проводиться за одним із наведених вище критеріїв, а при необхідності – послідовно за двома чи трьома критеріями. За першим із перерахованих критеріїв оптимізації цільовою функцією є максимізація ВВП, за другим – мінімізація енергоемності ВВП. Якщо стратегічним завданням є заміщення одного виду ПЕР іншими, наприклад – заміщення природного газу, то цільова функція визначається як мінімізація обсягів споживання природного газу в енергетичному балансі по усіх напрямках його споживання: у виробництві електроенергії, теплоенергії, використання домогосподарствами та ін. Періоди, на які виконується оптимізація прогнозного балансу: річний, середньо- та довгостроковий. На кожний період оптимізації встановлюються свої допустимі межі використання інших видів ПЕР. Наприклад, зростання обсягів використання вітроенергетики пов'язано з введенням в експлуатацію нових вітроустановок, а споживання біопалива – з введенням нових потужностей по його виробництву.

Модель варіантної оптимізації балансу певного виду паливно-енергетичних ресурсів включає такі етапи:

- вибирається базовий варіант прогнозного паливно-енергетичного балансу на визначений період;
- визначаються види ПЕР, по яким розробляються нові варіанти ПЕБ відповідно до цілей та критеріїв оптимізації;
- встановлюються економічні, соціальні, екологічні та інші умови та обмеження по кожному із вибраних видів ПЕР;

– оптимізуються джерела покриття кожного виду ПЕР в натуральному та вартісному вимірах;

– приймається рішення щодо вибору варіанту оптимізації ПЕБ.

Паливно-енергетичний баланс є основним інструментом виявлення диспропорцій в процесі прогнозування та встановлення рівноваги між попитом та пропозицією на енергоресурси від видобутку (виробництва) до їх споживання. При оптимізації дохідної частини енергетичного балансу враховуються фактори прогнозних оцінок показників розвитку секторів економіки, житлово-комунального господарства, потреб населення у ПЕР, а також можливості приросту запасів палива, кон'юнктури світових і внутрішнього енергетичних ринків, обсягів виробництва, імпорту та експорту ПЕР, науково-технічного прогресу та інших факторів.

При оптимізації витратної частини ПЕБ важливу роль відіграє фактор підвищення ефективності використання палива та електроенергії в економіці та житлово-комунальному господарстві за рахунок енергозбереження.

Відповідно до описаної вище моделі алгоритм оптимізації балансу ПЕР включає такі блоки:

Блок 1. Визначення фактичних загальних обсягів видобутку (виробництва) виду ПЕР, у тому числі:

- обсяги власного видобутку (виробництва);
- обсяги експорту;
- обсяги імпорту.

Блок 2. Визначення прогнозних оцінок щодо обсягів видобутку (виробництва), експорту, імпорту виду ПЕР на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди.

Блок 3. Визначення вартісних показників за одиницю ПЕР (оптові ціни, середньозважені), у тому числі: власний видобуток (виробництво), експорт, імпорт.

Блок 4. Визначення тарифів на відпуск ПЕР.

Блок 5. Розрахунок вартості одиниці ПЕР в умовному паливі.

Блок 6. Вибір базового прогнозного варіанта балансу ПЕР.

Блок 7. Розроблення інформаційної таблиці для оптимізації виду ПЕР;

Блок 8. Визначення стратегії споживання (попиту) виду ПЕР.

Блок 9. Визначення джерел покриття попиту в натуральному вимірі (оптимізація попиту за рахунок реалізації заходів з енергоефективності та енергозбереження).

Блок 10. Розрахунок обсягів споживання (попиту) виду ПЕР в натуральному та вартісному вимірі.

Блок 11. Вибір оптимального варіанта пропозиції ПЕР, у тому числі:

- розрахунок варіантів оптимального співвідношення видобутку (виробництва), експорту та імпорту ПЕР, джерел постачання ПЕР;
- вибір варіанта можливого заміщення одного виду ПЕР іншим.

Блок 12. Розрахунок вартісних показників варіантів джерел покриття виду ПЕР. Прийняття рішення щодо вибору оптимального варіанта.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Завдання оптимізації паливно-енергетичного балансу полягає в тому, щоб суттєво змінити структуру споживання енергоносіїв, істотно зменшити як абсолютні показники, так і частку споживання природного газу на потреби в паливі з одночасним збільшенням обсягів та питомої ваги споживання вугілля, запаси якого в Україні є досить значними, а також відновлюваних джерел енергії. При оптимізації балансу ПЕР враховуються також заходи з енергоефективності та енергозбереження, у тому числі:

- скорочення енергетичних втрат та витрат ПЕР підприємствами паливно-енергетичного комплексу на власні потреби;
- зниження питомих витрат енергоносіїв на виробництво продукції, робіт або послуг;
- впровадження інноваційних проектів та енергозберігаючих технологій;
- максимальне використання власних паливних ресурсів;
- максимальне використання вторинних енергоносіїв галузями національної економіки;

**Таблиця 2. Фактичне виробництво та відпуск електроенергії в натуральному, умовному та вартісному вимірах за 2009 рік**

Показник	Фізичні обсяги ПЕР			Вартісні показники ПЕР				Коефіцієнт переведення натуральних обсягів в умовні одиниці (К)
	Одиниця виміру	Обсяг, натуральних одиниць (V)	Обсяг в одиницях умовного палива, тис. т у. п.	Загальна вартість, млн. грн. (S)	Одиниця виміру	Вартість середня (S)	Вартість 1 т у. п.	
Виробництво електроенергії, всього	млрд. кВт·г	173,6***	67009,6	–	–	–	–	0,386
Відпуск електроенергії ОРЕ всіма типами електростанцій, бруто	млн. кВт·г	165756,6	63982,1	–	–	–	–	–
Відпуск електроенергії ОРЕ всіма типами електростанцій, нетто в тому числі:	млн. кВт·г	156564,6	60433,9	47123,21	коп. / кВт·г	30,10 <sup>2</sup>	779,75	0,386
виробництво електроенергії на ТЕС використання КПП:	млн. кВт·г	57370,2	22145,5/ 22718,6 <sup>1</sup>	21084,32	коп. / кВт·г	36,77 <sup>2</sup>	952,08/ 928,061	0,386/0,396 <sup>1</sup>
всього КПП:	тис. т у. п.	–	22965,8	16599,6	грн. / т у.п.	–	722,8	–
вугілля та продукти його переробки	тис. т	29714,2	22196,5	15181,0	грн. / т	510,9	683,9	0,747
мазут, інші нафтопродукти	тис. т	196,0	268,1	476,3	грн. / т	2430,0	1776,3	1,368
природний газ	млн. куб. м	431,7	501,2	942,3	грн. / 1000 куб. м	2182,8	1880,1	1,161
виробництво електроенергії на ТЕЦ використання КПП:	млн. кВт·г	9851,3	3802,6/ 3319,9 <sup>1</sup>	7302,77	коп. / кВт·г	74,13 <sup>2</sup>	1920,47/ 2199,701	0,386/0,337 <sup>1</sup>
всього КПП:	тис. т у. п.	–	4012,4	5435,0	грн. / т у.п.	–	1354,6	–
вугілля та продукти його переробки	тис. т	2204,8	1647,0	1126,4	грн. / т	510,9	683,9	0,747
мазут, інші нафтопродукти	тис. т	581,3	795,2	1412,6	грн. / т	2430,0	1776,3	1,368
природний газ	млн. куб. м	1352,5	1570,2	2896,0	грн. / 1000 куб. м	2141,25	1844,3	1,161
виробництво електроенергії на АЕС	млн. кВт·г	78009,2	30111,6	10796,47	коп. / кВт·г	13,84 <sup>2</sup>	358,55	0,386
виробництво електроенергії на ГЕС та ГАЕС	млн. кВт·г	11214,5	4328,8	1302,00	коп. / кВт·г	11,61 <sup>2</sup>	300,78	0,386
виробництво електроенергії на ВЕС	млн. кВт·г	71,1	27,4	74,66	коп. / кВт·г	104,98 <sup>2</sup>	2720,39	0,386
Інші виплати виробникам електроенергії	млн. грн.	–	–	6562,99	–	–	–	–
Відпуск електроенергії кінцевим споживачам, в тому числі:	млн. кВт·г	133095,4	51374,8	70377,87	коп. / кВт·г	52,88	1369,89	0,386
промислові підприємства	млн. кВт·г	55528,6	21434,0	30047,23	коп. / кВт·г	54,11	1401,85	0,386
сільськогосподарські підприємства	млн. кВт·г	2615,6	1009,6	1746,73	коп. / кВт·г	66,78	1730,09	0,386
установи та організації, що фінансуються з державного бюджету	млн. кВт·г	3052,2	1178,2	1654,95	коп. / кВт·г	54,22	1404,69	0,386
установи та організації, що фінансуються з місцевого бюджету	млн. кВт·г	2374,8	916,7	1569,75	коп. / кВт·г	66,10	1712,44	0,386
житлово-комунальні господарства	млн. кВт·г	9489,7	3663,0	4867,57	коп. / кВт·г	51,29	1328,84	0,386
населення	млн. кВт·г	30652,1	11831,7	6828,43	коп. / кВт·г	22,28	577,13	0,386
залізниця	млн. кВт·г	724,6	279,7	400,66	коп. / кВт·г	55,29	1432,49	0,386
інші споживачі	млн. кВт·г	724,6	279,7	400,66	коп. / кВт·г	55,29	1432,49	0,386
Імпорт електроенергії <sup>3</sup>	млн. кВт·г	25,0	9,6	1289,7 \$ тис.	коп. / кВт*г	41,61 <sup>4</sup>	682,81	0,386
Експорт електроенергії <sup>3</sup>	млн. кВт·г	4294,0	1657,5	\$229317,8 тис.	коп. / кВт·г	41,61 <sup>4</sup>	705,59	0,386

Примітки:

1. Показники, розраховані за середніми фактичними витратами / фактичними витратами котельно-пального палива на виробництво електроенергії.
2. Середній за 2009 рік тариф відпуску електричної енергії виробниками.
3. За даними Держкомстату.
4. Розрахункова, за обсягами продажу та вартості проданої електроенергії.

– використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії.

Модель оптимізації балансу ПЕР продемонструємо на прикладі електробалансу за даними 2009 року, як базовій таблиці по розрахунку варіантів оптимізації електробалансу.

Електробаланс складається (табл. 2) з виробництва електроенергії (за типами електростанцій): теплові електростанції (ТЕС), теплоелектроцентралі (ТЕЦ), атомні електростанції (АЕС), гідро та гідроакумулюючі електростанції (ГЕС та ГАЕС) та вітрові електростанції (ВЕС), відпуску електроенергії оптовому ринку електроенергії (ОРЕ) всіма типами електростанцій (брутто, нетто), відпуску електроенергії кінцевим споживачам (промисловим підприємствам, сільськогосподарським підприємствам, установам та організаціям, що фінансуються з державного бюджету та з місцевого бюджету, житлово-комунальному господарству, населенню, залізниці, іншим споживачам), імпорту та експорту електроенергії.

При визначенні фактичних та розрахункових показників, наведених у табл. 2, використовувалися офіційні дані щодо кількісних та вартісних показників виробництва та відпуску електричної енергії. Джерелами інформації є дані Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ) [0], Держкомстату [3], Міністерства енергетики та вугільної промисловості [4].

При переведенні обсягів електричної енергії в умовне паливо використовувалися дані Держкомстату щодо витрат котельно-пічного палива (КПП) на виробництво електричної енергії різними типами електростанцій, які працюють на КПП за 2009 рік:

– середні фактичні витрати котельно-пічного палива на виробництво електричної енергії, відпущеної від ТЕЦ склали 0,337 кг у. п. / кВт•год;

– середні фактичні витрати котельно-пічного палива на виробництво електричної енергії, відпущеної ТЕС склали 0,396 кг у. п. / кВт•год;

– розрахункове середнє значення питомих витрат КПП на виробництво електричної енергії по Україні в цілому за 2009 рік склали 0,386 кг у. п. / кВт•год.

При розрахунках показників експортно-імпортних операцій використовувався середній обмінний курс (за даними НБУ) за 2009 рік: 1 дол. США – 7,7912 грн.

Загальна вартість відпущеної електроенергії ОРЕ всіма типами електростанцій (нетто) у базовому варіанті визначається за формулою (1):

$$S^{(0)} = S_{AEC}^{(0)} + S_{GEC,GAEC}^{(0)} + S_{TEC}^{(0)} + S_{TEC}^{(0)} + S_{BEC}^{(0)} + S_{in}^{(0)}, \text{ млн. грн.}, (1)$$

де  $S_{AEC}^{(0)}$  – вартість виробництва електроенергії на АЕС, млн. грн.;

$S_{GEC,GAEC}^{(0)}$  – вартість виробництва електроенергії на ГЕС, ГАЕС, млн. грн.;

$S_{TEC}^{(0)}$  – вартість виробництва електроенергії на ТЕС, млн. грн.;

$S_{TEC}^{(0)}$  – вартість виробництва електроенергії на ТЕЦ, млн. грн.;

$S_{BEC}^{(0)}$  – вартість виробництва електроенергії на ВЕС, млн. грн.;

$S_{in}^{(0)}$  – інші виплати виробникам електроенергії, млн. грн.

Згідно з даними табл. 2 маємо загальну вартість відпущеної електроенергії ОРЕ всіма типами електростанцій (нетто):  $S^{(0)} = 47123,8$  млн. грн.

Вартість котельно-пічного палива, яке використовується на ТЕС та ТЕЦ (вугілля, природний газ, мазут) визначається за формулою (2):

$$S_{KPP}^{(0)} = S_B^{(0)} + S_M^{(0)} + S_{PG}^{(0)}, \text{ млн. грн.}, (2)$$

де  $S_B^{(0)}$  – вартість спожитого вугілля, млн. грн.;

$S_M^{(0)}$  – вартість спожитого мазуту, млн. грн.;

$S_{PG}^{(0)}$  – вартість спожитого природного газу, млн. грн.

Згідно з даними табл. 2 маємо:  $S_{KPP}^{(0)} = 22034,6$  млн. грн.

За базовим варіантом фактичні загальні витрати на виробництво електроенергії в натуральному та вартісному вимірі становили: природного газу – 1784,2 млн. куб. м (3838,3 млн. грн.), вугілля – 31919,0 тис. т (16307,4 млн. грн.), мазуту – 777,3 тис. т (1888,9 млн. грн.).

Розглянемо варіанти виробництва електроенергії за рахунок заміщення:

– природного газу вугіллям на ТЕЦ при виробництві 1 млрд. кВт•год (варіант 1);

– виробництва 1 млрд. кВт•год. електроенергії, виробленої на ТЕЦ на електроенергію, вироблену з використанням відновлюваних джерел енергії (варіант 2).

Зміна показників при заміщенні природного газу вугіллям на ТЕЦ при виробництві 1 млрд. кВт•год. розраховувалась згідно питомих витрат та середніх цін 2009 року, загальне виробництво та відпуск електроенергії фіксовані на рівні 2009 року.

Натуральні обсяги витрат природного газу на виробництво 1 млрд. кВт•год. електроенергії визначаються за формулою:

$$V_{PG} = 10^6 \cdot \frac{\bar{K}_{TEC}}{K_{PG}}, \text{ тис. куб. м} (3)$$

де  $\bar{K}_{TEC}$  – середні за рік витрати котельно-пічного палива на виробництво 1 кВт•год електроенергії на ТЕЦ, кг у. п. / кВт•год;

$K_{PG}$  – коефіцієнт теплотворної спроможності природного газу при переведенні в умовне паливо, т у. п. / тис. куб. м.

За даними табл. 2, за підсумком 2009 р.  $\bar{K}_{TEC} = 0,337$  кг у. п. / кВт•год,  $K_{PG} = 1,161$  т у. п. / тис. куб. м. Таким чином

із співвідношення (3) маємо  $V_{PG} = 290267,0$  тис. куб. м.

Натуральні обсяги витрат вугілля на виробництво 1 млрд. кВт•год електроенергії визначаємо аналогічно:

$$V_B = 10^6 \cdot \frac{\bar{K}_{TEЦ}}{K_B}, \text{ тонн}, \quad (4)$$

де  $\bar{K}_{TEЦ}$  – середні за рік витрати котельно–пічного палива на виробництво 1 кВт•год електроенергії на ТЕЦ, кг у. п. / кВт•год;

$K_B$  – коефіцієнт теплотворної спроможності вугілля при переведенні в умовне паливо, т у. п. / т.

За даними таблиці 2:  $\bar{K}_{TEЦ} = 0,337$  кг у. п. / кВт•год;  $K_B = 0,747$  т у. п./т. Із співвідношення (4) маємо  $V_B = 451137,9$  т.

Вартісні показники розраховуються через визначені обсяги споживання натурального палива та середньорічну вартість 1000 куб. м природного газу та 1 т вугілля відповідно:

$$S_{III} = \frac{V_{III} \cdot \bar{S}_{K3}}{1000}, \text{ тис. грн.}, \quad (5)$$

де  $V_{III}$  – обсяги споживання природного газу, тис. куб. м;

$\bar{S}_{K3}$  – середня за рік вартість 1000 куб. м природного газу, грн./1000 куб. м.

Маємо:  $V_{III} = 290267,0$  тис. куб. м,  $\bar{S}_{K3} = 2141,25$  грн./1000 куб. м. Відповідно вартість природного газу дорівнює:  $S_{III} = 621534,2$  тис. грн.

Для вугілля:

$$S_B = \frac{V_B \cdot \bar{S}_B}{1000}, \text{ тис. грн.}, \quad (6)$$

де  $V_B$  – обсяги споживання вугілля, т;

$\bar{S}_B$  – середня за рік ціна 1 т вугілля, грн./т;

Таким чином,  $S_B = \frac{451137,9 \cdot 510,9 \text{ грн./т}}{1000} = 230486,4$  тис. грн.

Вартість котельно–пічного палива, яке використовується на ТЕС та ТЕЦ (вугілля, природний газ, мазут), у варіанті 1 визначається за формулою (7):

$$S_{KIII} = S_B^{(1)} + S_M^{(0)} + S_{III}^{(1)}, \text{ тис. грн.}, \quad (7)$$

де  $S_B^{(1)}$  – загальна вартість спожитого вугілля, тис. грн.;

$S_M^{(0)}$  – загальна вартість спожитого мазуту, тис. грн.;

$S_{III}^{(1)}$  – загальна вартість спожитого природного газу, тис. грн.

Звідси загальна вартість спожитого вугілля при виробництві електроенергії на ТЕС та ТЕЦ становить (8), (9):

$$S_B^{(1)} = S_B^{(0)} + S_B, \text{ млн. грн.} \quad (8)$$

$$S_B = V_{K10} \cdot \bar{S}_{K10}, \text{ млн. грн.}, \quad (9)$$

де  $V_{K10}$  – розрахункові обсяги споживання вугілля, тис. т;

$\bar{S}_{K10}$  – середня вартість за рік відпуску товарного вугілля, грн./т.

Підставивши в формулу (9) обсяги витрат вугілля згідно з табл. 2 збільшені на величину  $V_B$  та середню вартість вугілля за 2009 рік отримаємо:  $S_B^{(1)} = 16586,0$  млн. грн.

Загальна вартість спожитого мазуту при виробництві електроенергії на ТЕС та ТЕЦ у варіанті 1 залишається незмінною та дорівнює:

$$S_M^{(0)} = S_M^{(0)}(TEC) + S_M^{(0)}(TEЦ). \quad (10)$$

Звідси  $S_M^{(0)} = 1888,9$  млн. грн.

Загальна вартість спожитого природного газу при виробництві електроенергії на ТЕС та ТЕЦ становить:

$$S_{III}^{(1)} = S_{III}^{(0)} - S_{III}, \text{ млн. грн.}, \quad (11)$$

$$S_{III} = V_{K3} \cdot \bar{S}_{K3}, \text{ млн. грн.}, \quad (12)$$

де  $V_{K3}$  – розрахункові обсяги споживання природного газу, тис. куб. м;

$\bar{S}_{K3}$  – середня вартість за рік 1000 м<sup>3</sup> природного газу, грн./1000 куб. м.

Підставляємо в формулу (12) обсяги природного газу згідно з табл. 2, зменшені на величину  $V_{III}$  та середню вартість природного газу за 2009 рік. Отримаємо:  $S_{III} = 3087,0$  млн. грн.

Згідно формули (7) визначаємо загальну вартість КПП по першому варіанту оптимізації, яка дорівнює  $S_{KIII} = 21561,9$  млн. грн.

Зміна структури котельно–пічного палива на ТЕЦ суттєво впливає на вартісні показники. Загальне використання природного газу на виробництво електроенергії становить 1433,3 млн. куб. м (3087,0 млн. грн.), тобто зменшується на 350,9 млн. куб. м (751,3 млн. грн.). Відповідно загальні обсяги використання вугілля складають 32464,3 тис. т (16586,0 млн. грн.), що більше на 545,3 тис. т (278,6 млн. грн.) відносно базового варіанта.

Загальна вартість відпуску електроенергії за варіантом 1 становить:

$$S^{(1)} = S_{AEC}^{(0)} + S_{TEC, ГAEC}^{(0)} + S_{TEC}^{(0)} + S_{TEЦ}^{(1)} + S_{BEC}^{(0)} + S_{in}^{(0)} = 46650,51 \text{ млн. грн.},$$

що на 472,7 млн. грн. менше в порівнянні з базовим варіантом.

Розглянемо варіант 2 виробництва електричної енергії, в якому проводиться заміщення виробництва 1 млрд. кВт•год електроенергії на ТЕЦ на такий же обсяг електроенергії, виробленої на ВЕС. При цьому припускаємо, що зменшення спожитого КПП на ТЕЦ відбувається пропорційно за видами ПЕР, тобто: природного газу, вугілля, мазуту.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Згідно з табл. 2 базового варіанту електробалансу загальний обсяг електроенергії, виробленої на ТЕЦ, становить 9851,3 млрд. кВт·год. Відповідно до зазначеного припущення обсяги використання ПЕР у варіанті 2 електробалансу зменшаться у відношенні:  $(9851,3 \text{ млрд. кВт} \cdot \text{год} - 1 \text{ млрд. кВт} \cdot \text{год}) / 9851,3 \text{ млрд. кВт} \cdot \text{год} = 0,898$ .

Нові обсяги споживання ПЕР на ТЕЦ відповідно дорівнюють:

$$\begin{aligned} V_B^{(2)} &= V_B^{(0)} \cdot 0,898 = 2204,8 \cdot 0,898 = 1979,9 \text{ тис. т,} \\ V_{III}^{(2)} &= V_{III}^{(0)} \cdot 0,898 = 1352,5 \cdot 0,898 = 1214,5 \text{ млн. куб. м,} \\ V_M^{(2)} &= V_M^{(0)} \cdot 0,898 = 581,3 \cdot 0,898 = 522,0 \text{ тис. т.} \end{aligned}$$

Нові показники вартості спожитих ПЕР на ТЕЦ відповідно дорівнюють:

$$\begin{aligned} S_B^{(2)} &= V_B^{(2)} \cdot \bar{S}_B = 1,979900 \cdot 510,9 = 10115,3 \text{ млн. грн.} \\ S_{III}^{(2)} &= V_{III}^{(2)} \cdot \bar{S}_{III} = 1,214500 \cdot 2182,8 = 2651,01 \text{ млн. грн.} \\ S_M^{(2)} &= V_M^{(2)} \cdot \bar{S}_M = 0,522000 \cdot 2430,0 = 1268,46 \text{ млн. грн.} \end{aligned}$$

Таким чином,  $S_{кит}^{(2)} = S_B^{(2)} + S_M^{(2)} + S_{III}^{(2)} = 21484,5$  млн. грн.

У порівнянні з базовим варіантом загальна вартість КПП, використаного на ТЕС і ТЕЦ, зменшується на 550,1 млн. грн. – з 22034,6 до 21484,5 млн. грн.

Загальне використання природного газу на виробництво електроенергії становить 1645,8 млн. куб. м (3542,0 млн. грн.), тобто зменшується на 138,4 млн. куб. м (296,3 млн. грн.). Відповідно загальні обсяги використання вугілля становлять 31692,9 тис. т (16191,9 млн. грн.), що менше на 226,1 тис. т (115,5 млн. грн.) відносно базового варіанта.

Оскільки електрична енергія, вироблена на вітрових електростанціях, відпускається на ОРЕ за «зеленим тарифом», розмір якого більше тарифів на електричну енергію, вироблену з традиційних джерел, даний варіант оптимізації, збільшує вартісні показники відпуску електроенергії на ОРЕ.

Згідно з розрахунками загальна вартість електроенергії збільшиться з 47123,21 млн. грн. до 47431,72 млн. грн., що викличе підвищення середнього тарифу відпуску електричної енергії ОРЕ на 0,2 копійки. Однак перевагами цього варіанту є зменшення обсягів використання природного газу, вугілля та мазуту, що сприяє поліпшенню екологічного стану та зменшенню обсягів використання імпортованих природного газу та нафтопродуктів.

Відповідне збільшення потужності ВЕС, необхідне для виробництва на рік 1 млрд. кВт·год. електроенергії, виходячи з коефіцієнту використання встановленої потужності ВЕС визначається таким чином:

$$W_{ВЕС} = \frac{Q}{T \cdot K_{ВЕС}}, \text{ МВт,} \quad (9)$$

де  $Q$  – обсяг виробництва електроенергії, кВт·год;

$T$  – кількість годин на рік, год;

$K_{ВЕС}$  – коефіцієнт використання встановленої потужності ВЕС (при попередніх розрахунках приймається на рівні 0,15–0,20).

Для виробництва 1 млрд. кВт·год електроенергії на рік ВЕС згідно з розрахунками необхідно доведення встановленої потужності вітрових електростанцій до 600–700 МВт залежно від наявного вітропотенціалу в місцях розташування ВЕС.

Використовуючи дані табл. 2, можна розрахувати вартість та обсяги видів ПЕР, необхідних для виробництва 1 млрд. кВт·год електроенергії на рік. Згідно з даними табл. 2 обсяг реалізованої електроенергії ТЕЦ становив 7302,77 млн. грн. При цьому витрати на паливо з урахуванням за 2009 рік питомих витрат на виробництво електроенергії, структури використаного котельно-пічного палива та вартості 1 тонни умовного палива становили 5435,0 млн. грн. Таким чином, частка витрат КПП в обсягах реалізації електричної

**Таблиця 3. Показники вартості відпуску 1 млрд. кВт·год електричної енергії за видами електростанцій та витрат КПП на виробництво (в цінах 2009 року)**

Відпуск та витрати ПЕР	Вартість, млн. грн.	Фізичні обсяги
<b>ТЕЦ</b>		
Фактичний відпуск	741,3	–
Відпуск за умови використання вугілля витрати вугілля	309,8 230,5	– 451,1 тис. т
Відпуск за умови використання природного газу витрати природного газу	835,4 621,5	– 290,3 млн. куб. м
Відпуск за умови використання мазуту витрати мазуту	804,6 598,6	– 246,4 тис. т
<b>ТЕС</b>		
Фактичний відпуск	367,7	–
Відпуск за умови використання вугілля витрати вугілля	344,1 270,8	– 530,1 тис. т
Відпуск за умови використання природного газу витрати природного газу	946,0 744,5	– 341,1 млн. куб. м
Відпуск за умови використання мазуту витрати мазуту	893,8 703,4	– 289,5 тис. т
АЕС, фактичний відпуск	138,4	–
ГЕС, фактичний відпуск	116,1	–
ВЕС, фактичний відпуск (згідно середнього за рік «зеленого тарифу»)	1049,8	–

Джерело: Розрахунки авторів.

енергії, відпущеної ТЕЦ, становила 74,4%, а у структурі середнього за рік тарифу відпуску для ТЕЦ – 55,15 коп.

Фактична середня вартість виробництва 1 млрд. кВт•год електричної енергії на ТЕЦ (за даними 2009 року) становила 741,3 млн. грн.

Вартість виробництва 1 млрд. кВт•год. електричної енергії на ТЕЦ за умови заміщення інших видів котельно-пічного палива вугіллям становить 309,77 млн. грн. (у цінах 2009 року) при вартості вугілля, необхідного на виробництво відповідної кількості електроенергії – 230,48 млн. грн. (з урахуванням середніх питомих витрат умовного палива на виробництво електроенергії на ТЕЦ та вартості 1 тонни вугілля в умовному паливі за 2009 рік, наведених у табл. 2).

При виробництві на ТЕЦ 1 млрд. кВт•год з використанням як палива тільки природного газу, вартість виробництва становитиме 835,39 млн. грн., у тому числі вартість природного газу – 621,5 млн. грн.

Вартість виробництва 1 млрд. кВт•год. електричної енергії на ТЕС в 2009 році з урахуванням структури тарифу становила 367,7 млн. грн. При цьому як паливо в основному використовувалося вугілля (96,7% у структурі палива). Вартість палива становила 77,62% від обсягу реалізації – 285,4 млн. грн.

Для атомних та гідроелектростанцій, які здійснюють постачання електричної енергії за регульованим тарифом, середня вартість виробництва 1 млрд. кВт•год електричної енергії становила відповідно 138,4 млн. грн. та 116,1 млн. грн.

Розраховані вартісні показники та фізичні обсяги ПЕР, необхідні для виробництва і відпуску 1 млрд. кВт•год електричної енергії, наведені в табл. 3.

Дані табл. 3 можуть бути використані для виконання розрахунків різних варіантів виробництва електроенергії та

визначення потреби в ПЕР у натуральному та вартісному вираженні.

### Висновки

Запропонована модель визначення потреб у паливно-енергетичних ресурсах та джерел їх покриття у натуральному та вартісному вимірі на визначений період з метою оптимізації системи балансів ПЕР дозволяє з урахуванням стратегії економічного і соціального розвитку, пріоритетів та прогнозів розвитку паливно-енергетичного комплексу країни вибрати критерій оптимізації та моделювати варіанти балансу ПЕР з розрахунками згідно із запропонованим алгоритмом його обсягів у натуральних та вартісних показниках.

### Література

1. Стратегічне планування у паливно-енергетичному комплексі на базі моделі «TIMES-Україна»: наук. доп. / Р.З. Подолець, О.А. Дячук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 150 с.

2. Звіт за 2009 рік / Офіційний сайт національної комісії регулювання електроенергетики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=92675&cat\\_id=34446](http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=92675&cat_id=34446)

3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України // за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво «Консультант», 2010. – 566 с.

4. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 12 місяців 2009 року / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art\\_id=166989&cat\\_id=35081](http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=166989&cat_id=35081)

Г.В. СЛІЗКОВА,

Київський національний університет технологій та дизайну

## Особливості кризових явищ та антикризового управління в Україні

*У статті розглянута сутність та характеристики кризових явищ. Визначена суть, завдання, мета та основні принципи антикризового управління підприємством. Наведено принципи створення антикризової стратегії та антикризової програми. Досліджено сучасні методи та графічну схему антикризового управління.*

**Ключові слова:** антикризове управління, криза, стратегія, управління, прийняття управлінських рішень.

*В статье рассмотрена суть и характеристики кризисных явлений. Определены суть, задача, цель и основные принципы антикризисного управления предприятием. Приведены принципы создания антикризисной стратегии и антикризисной программы. Исследованы совре-*

*менные методы и графическая схема антикризисного управления.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление, кризис, стратегия, управление, принятие управленческих решений.

*The article tells about an essence and a description of the crisis phenomena. The essence, tasks, purposes and basic principles of crisis management are certain. Principles of creation a crisis strategy and a crisis program are resulted. Modern methods and a graphic chart of crisis management are investigated.*

**Keywords:** crisis management, crisis, strategy, management, acceptance of administrative decisions.

**Постановка проблеми.** Історія людства завжди була пов'язана із боротьбою та негодами – епідеміями, війнами, втратами. Стабільний стан і криза виступають антагонізмами у розвитку будь-якої системи. Розробка теоретичних та практичних засад антикризового управління бере початок із середини 80-х років минулого століття в економічно розвинутих країнах світу [1, с. 32].

Антикризове управління являє собою організоване управління, націлене на більш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних умов для його своєчасного подолання, з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства та недопущення виникнення ситуації його банкрутства [2, с. 67].

Тож, велике практичне значення для управління має розуміння як сутності кризи, так і основних функцій, принципів та методів антикризового управління, уміння застосувати їх у кожній конкретній ситуації.

Об'єктом дослідження є сутність кризи та антикризового управління, предметом дослідження – актуальні принципи та методи антикризового управління підприємством. Хоча вітчизняні науковці [4–8] у своїх роботах приділяють багато уваги об'єкту дослідження, проблема надання управлінцю чіткої системи дій та визначення найбільш ефективних методів виходу із кризи залишається нерозв'язаною.

У роботі використані загальнонаукові методи дослідження: співставлення, порівняння, впорядкування, групування, систематизація, структуризація.

**Метою даної статті** є розгляд актуальних для українських реалій методів та принципів антикризового управління підприємством, аналіз прикладної схеми ефективного виведення підприємства із стану кризи. Це забезпечить ефективну роботу управлінця, що особливо важливо за умов світової економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «криза» походить від грецького слова κρῆσις, що в перекладі означає поворотний пункт, результат. Якщо дивитися на кризу як на явище, то з'ясується, що вона необхідна для розвитку системи так само як і стабільний стан. Тому кризове явище слід сприймати як переломний момент розвитку підприємства, що дає управлінцю можливість вивільнити скриті резерви та зробити компанію більш стабільною та конкурентоспроможною на ринку.

Підприємство, в широкому розумінні, це складна економічна система, що спрямована, з одного боку, на задоволення потреб громадян та розвиток національного господарства, а з іншого – на підвищення ефективності свого функціонування (максимізації прибутку при мінімумі витрат). Тому доцільним є підхід фахівців [3, 4], який базується на концепції теорії Дарвіна щодо виживання сильніших. При капіталізмі ресурси суспільства перерозподіляються через механізм банкрутства від власника неефективного до власника ефективного виробництва, що дає можливість використовувати їх з максимальною віддачею для себе і суспіль-

ства. Іншими словами, не варто витрачати суспільні сили на утримання від краху неефективно функціонуючі компанії.

В Україні поняття кризи також не є новим, однак її загальне сприйняття дещо різниться від світових тенденцій. Так, за часів СРСР було прийнято вважати, що кризи є характерною ознакою лише капіталістичного способу виробництва. Ряд вітчизняних науковців досліджують це поняття виключно на макrorівні [4], інші поєднують його із станом підприємницьких структур [5] або з економічним та фінансовим середовищем [6], дехто із науковців пов'язує кризу із поняттям «ризик» [7] тощо.

Так, визначивши поняття «криза», доцільно дослідити причини її виникнення на підприємстві. Дослідження в зазначеній галузі показують, що існують різні погляди науковців та обумовлено різні причини виникнення кризових явищ. Класифікацію криз, що узагальнює причини виникнення, види, симптоми перебігу, характеристики прояву та можливі наслідки криз представлено на рис. 1 [2, с. 36].

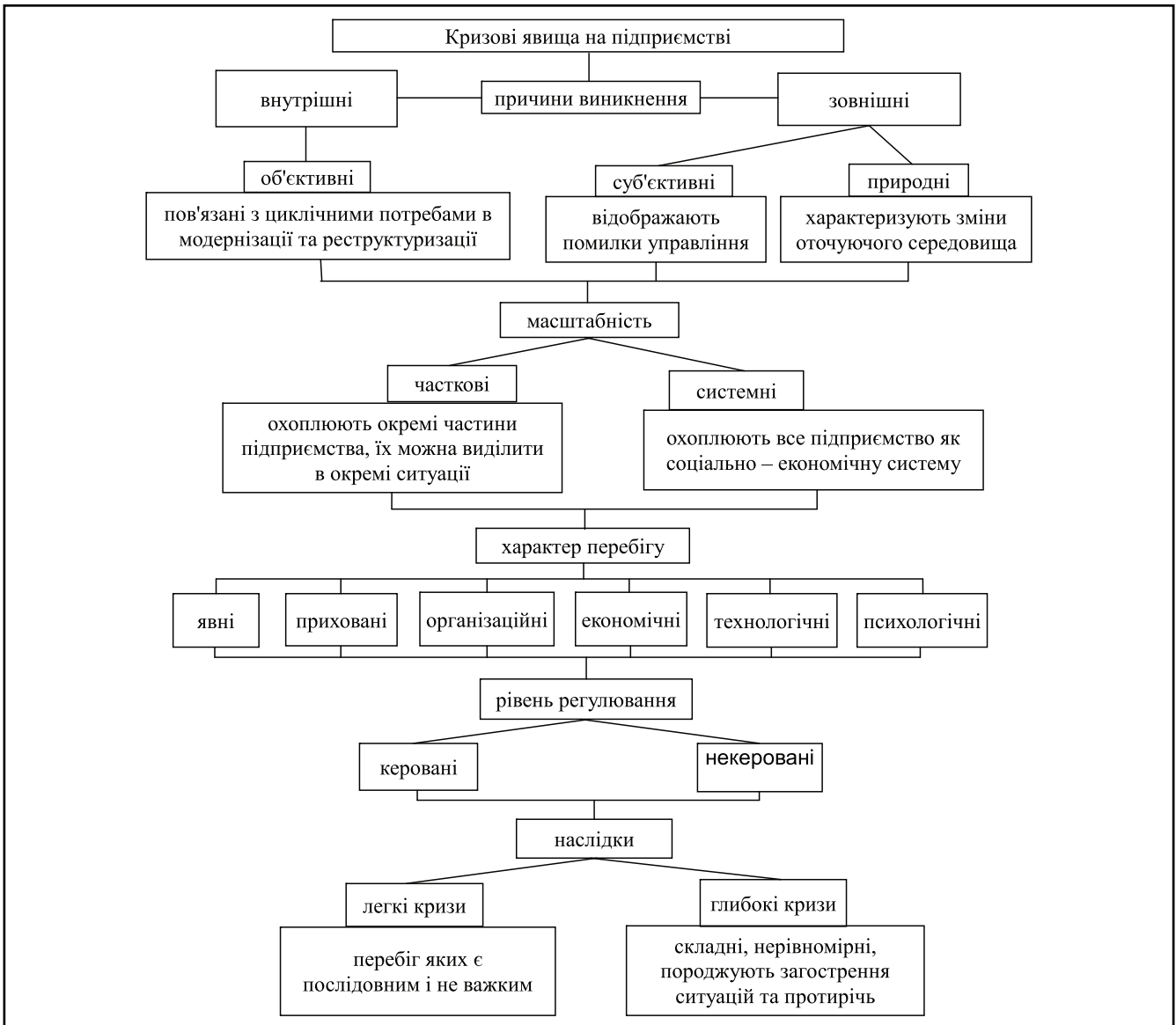
Причинами виникнення кризових явищ можуть бути як зовнішні фактори, до яких слід віднести умови життєдіяльності суспільства, політичну ситуацію в країні, стан зовнішнього середовища; так і внутрішні, що визначаються організаційною структурою підприємства, його економічними та технологічними особливостями.

До об'єктивних причин виникнення кризових явищ на підприємстві відносяться, наприклад, циклічні потреби в модернізації та реструктуризації суб'єктів господарювання. Вирішення цього питання потребує додаткових витрат, що більшість підприємств не можуть собі дозволити. З одного боку, проведення процесів реструктуризації дозволяє суб'єктам господарювання утримувати міцні позиції на ринку, з іншого – тільки наявність значних прибутків надає можливості для проведення модернізації. Необхідно зазначити, що останнім часом виробничі галузі, такі як легка промисловість та агропромисловість, досить рідко мають позитивні показники прибутковості.

Однією із зовнішніх причин виникнення кризових явищ на підприємстві є природні фактори, що характеризуються змінами в оточуючому середовищі. Так, світова економічна криза, що розпочалася в 2008 році та охопила велику кількість країн, і зокрема Україну, не могла не позначитися на функціонуванні вітчизняних підприємств. Українська економіка та економіка підприємницьких структур значною мірою залежить від зовнішньоекономічних відносин, імпорту товарів, ситуації на фінансовому ринку, курсу валют тощо. Так, перебіг подій свідчить про те, що більшість вітчизняних підприємств не зуміли зберегти своїх позицій на ринку, втримати свій рівень прибутковості та вчасно стабілізувати фінансово-господарську діяльність.

За зазначених умов однією із причин виникнення кризових явищ на підприємстві є суб'єктивна, що зумовлюється неефективністю системи управління підприємством.

Відповідно до масштабності, кризові явища охоплюють окремі частини підприємства або його діяльність в цілому.



**Рисунок 1. Характеристика кризових явищ на підприємстві**

Характер перебігу кризових явищ на підприємстві визначає рівень їх керованості та серйозність наслідків.

Розглянемо класифікацію кризових явищ за характером перебігу. Організаційні кризи, до яких можна віднести невідповідно великий штат працівників та неузгодженість їх роботи, як правило, виникають у часи успішної діяльності підприємства. Коли ж на підприємстві виникає фінансова обмеженість, організаційні помилки одразу стають явними. Зазначена тенденція сьогодні досить часто спостерігається в Україні. Технологічні кризи в сучасному середовищі виникають як наслідок конкурентної боротьби на фоні технологічного та наукового прогресу. Існує велика кількість заходів з подолання технологічних проблем, зокрема зважена амортизаційна політика при виробництві товару, що має здатність морально зношуватися.

Обґрунтування класифікації кризових явищ є досить важливим, оскільки дозволяє розробити конкретні заходи з їх подолання. Так, кризові явища поділено на керовані та не-

керовані. Необхідно зауважити, що за відсутності своєчасних дій усі кризи стають некерованими.

Досить важливо своєчасно охарактеризувати кризове явище, спрогнозувати його розвиток і вірогідні наслідки. Наприклад, одними з найважливіх для діяльності підприємства можуть бути наслідки прихованих криз, оскільки передбачити їх появу та вплинути на них досить складно.

Практика показує, що запобігання кризовим явищам на українських підприємствах не реалізовується достатнім чином. Незважаючи на те що у підприємницьких структурах існують певні системи управління, навіть вони не гарантують вчасної діагностики явищ та запобігання їх появі. Більшість вітчизняних підприємств функціонують на позичених коштах, які використовуються неефективно, з максимальним ризиком їх неповернення, що призводить до дестабілізації діяльності цих підприємств при виникненні найменших негативних змін в оточуючому середовищі [2, с. 37–39]. Не допустити останнього має антикризове управління підприємством.

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Антикризове управління – це такий процес управління, що враховує ризик настання кризової ситуації, аналіз її симптомів, розробку заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання здобутого досвіду для подальшого розвитку підприємства.

Головне завдання антикризового управління – вироблення найменш ризикових управлінських рішень, які дозволили б досягнути поставленої мети з мінімумом додаткових засобів та при мінімальних негативних наслідках.

Метою антикризового управління є забезпечення нормального функціонування підприємства, що досягається шляхом знаходження балансу між вимогами, висунутими кризовою ситуацією, особистими якостями керівника та готовністю колективу до співробітництва.

Суть антикризового управління виражається в наступних положеннях: кризи можна передбачати, очікувати і викликати; кризи у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати; до криз можна і необхідно готуватися; кризи можна пом'якшувати; управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва управління; кризові процеси можуть бути до визначеної межі керованими; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки [8, с. 52].

До числа основних принципів, на яких базується система антикризового управління підприємством, відносять:

1. Ранню діагностику кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Враховуючи, що виникнення кризи на

підприємстві несе загрозу самому існуванню цього підприємства та пов'язано із помітними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи має діагностуватися на найбільш ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

2. Терміновість реагування на кризові явища. Криза, яка щойно з'явилася, не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарчим циклом, а й породжує супроводжувальні негативні явища. Тому чим раніше будуть прийняті антикризові механізми, тим більше можливостей для відновлення буде мати підприємство;

3. Адекватність реагування підприємства на ступінь загрози його фінансовій рівновазі. Система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства, що використовується, в більшій мірі пов'язана з фінансовими втратами. При цьому рівень цих втрат має бути адекватним рівню загрози банкрутства підприємства. В іншому випадку або не буде досягнутий очікуваний ефект (якщо дія механізму недостатня), або підприємство буде мати невиправдано високі витрати (якщо дія механізму надмірна).

4. Повну реалізацію внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. В боротьбі із загрозою банкрутства підприємство має розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості.

У сучасній літературі відсутня єдність поглядів на процес антикризового управління, тобто послідовність дій, які мають бути здійснені з метою виведення підприємства зі стану



Рисунок 2. Схема антикризового управління підприємством

кризи. Однак, можна змалювати типову модель антикризового управління – таке управління має здійснюватися поетапно та передбачати послідовність дій (рис. 2) [9, с. 82]:

Розглянемо детальніше всі етапи вищенаведеної схеми.

1. Діагностика кризового стану та загрози банкрутства. Завданням цього етапу є визначення основних причин виникнення та поглиблення кризи, оцінка внутрішніх можливостей підприємства та сприятливості зовнішнього середовища щодо подолання кризи.

2. Визначення цілей і завдань антикризового управління. На основі висновків першого етапу визначається стратегічна мета управління та першочергові завдання, які необхідно виконати для її досягнення.

3. Визначення суб'єктів антикризової діяльності. Управління впровадженням заходів антикризового управління здійснюється особою або певним колом осіб, які визначаються як суб'єкти антикризового управління. Ними можуть бути власник підприємства (для малих і середніх підприємств), керівник або менеджер вищої ланки самого підприємства, та антикризовий менеджер – співробітник консалтингової фірми.

4. Оцінка часових обмежень процесу антикризової діяльності. Планування антикризового управління передбачає обов'язкове визначення часових меж. За інших рівних умов найбільш жорстким обмеженням тривалості заходів є ймовірний термін виникнення ситуації банкрутства.

5. Оцінка ресурсного потенціалу антикризового управління. На цьому етапі необхідно визначити достатність ресурсів підприємства для вирішення поставлених задач, а саме: можливості підприємства до генерування потоків грошових коштів для розрахунку по зобов'язанням та продовження самофінансування діяльності; можливість вивільнення ліквідних коштів внаслідок іммобілізації оборотних і необоротних активів; можливість одержання додаткових зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

6. Розробка антикризової програми підприємства. З урахуванням результатів роботи попередніх етапів розробляється програма антикризового управління – детальний план заходів, що мають бути вжиті у конкретній ситуації. Визначається послідовність дій та відповідальність за виконання наміченого плану.

7. Впровадження антикризової програми. Найважливішою управлінською функцією на цьому етапі є організація контролю за виконанням програми дій з метою своєчасного коригування непрогнозованих змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Система контролю має забезпечувати, по-перше, відстеження динаміки зовнішніх проявів кризових явищ, причин і факторів розвитку кризи, інтегральних показників кризового стану; по-друге, оцінку результатів вжитих заходів.

8. Розробка та реалізація заходів щодо запобігання повторення кризи. На цьому етапі необхідно визначити, які зміни мають бути внесені до основних фінансових стратегій

підприємства: управління грошовим обігом і запасами, управління ризиком; формування та використання прибутку; управління дебіторською заборгованістю, залучення кредитних ресурсів тощо [9, с. 83–84].

Наведена схема антикризового управління не є універсальною, оскільки єдиного рецепту виживання у кризових умовах не існує. Визначений інструментарій доцільно розглядати лише як систематизований перелік типових заходів.

Зупинимося більш детально на етапі розробки антикризової програми підприємства.

Однією з перших умов підготовки підприємства до функціонування в кризових умовах є розробка стратегічного плану. Стратегія формується й розробляється за участю керівників усіх рівнів. З цією метою слід проводити всебічний аналіз:

1. Діяльності підприємства, результати якого стануть базою для розробки комплексної програми оздоровлення його економічного стану.

2. Наявності системи антикризового управління.

3. Фінансового стану підприємства.

4. Бухгалтерської звітності.

5. Структури майна та джерел його утворення.

6. Рівня рентабельності та обіговості.

7. Стану ліквідності.

Отримані результати дають змогу розробити комплексний план розвитку підприємства, призначений для забезпечення виконання його місії та досягнення відповідних цілей. Окрім стратегічного плану підприємству також необхідно розробити локальні плани на випадок надзвичайних кризових ситуацій: заходи по забезпеченню належного управління, накопичення, розміщення, збереження та своєчасного оновлення матеріально-технічної бази тощо.

Основними принципами формування антикризової програми є:

1. Принцип забезпечення досягнення цілей антикризового управління, який виявляє відповідність заходів визначеним цілям.

2. Принцип орієнтації на проблеми, які потребують свого розв'язання, а не на зовнішні ознаки їх прояву. Відповідно до цього принципу відбір антикризових заходів для включення до антикризової програми має базуватись на визначенні існуючих проблем та передбачати їх усунення.

3. Принцип забезпечення відповідності наявним та можливим до залучення ресурсам підприємства.

4. Принцип відповідності часовим обмеженням антикризового процесу.

5. Принцип багатоваріантності, дотримання якого потребує висунення та оцінки не одного рішення, а досить великої кількості альтернатив. Потреба в розробці багатоваріантних пропозицій зумовлюється необхідністю вибору оптимального переліку заходів, що забезпечується оцінкою кожного запропонованого варіанта з порівнянням наслідків та корисності; зміною умов діяльності підприємства, стану зовнішнього середовища, глибини кризи, що зумовлює доцільність попередньої

**Класифікація методів антикризового управління**

Метод	Сутність	Застосування
Моніторинг	Дослідження, оцінка та прогноз стану навколишнього середовища в зв'язку з господарчою діяльністю підприємства	Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення кризи, яка насувається, та «слабких її сигналів», тобто моніторинг потрібен протягом всього життєвого циклу підприємства
Диверсифікація	Розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку	На початку створення підприємства. При перших ознаках кризи
Санація зовнішня	Система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства боржника в довгостроковому періоді	При виникненні загрози банкрутства. На відновлення ліквідності та платоспроможності та, як і при реструктуризації, на відновлення прибутковості та конкурентоспроможності
Санація внутрішня	Сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за рахунок власних джерел	При виникненні загрози банкрутства
Реструктуризація	Здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, підвищення ефективності виробництва	На ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуча, проте на цьому етапі реструктуризація проходить складніше. Переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості
Контролінг	Певна функція у системі управління підприємством, яка аналізує та координує систему виконання виробничих програм у порівнянні з плановими показниками. Контролінг є постачальником інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві, її аналізу та обробки	Впроваджують на стадії створення підприємств та на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі. Впровадження системи раннього попередження та реагування, що має на меті прискорити виявлення кризових явищ. Розробка санаційної концепції та плану санації, що має здійснюватися в тісному співробітництві із зовнішніми експертами. Контроль за виконанням плану санації

розробки альтернативних варіантів дій на випадок очікуваних та неочікуваних змін; можливість нереалізації запланованих антикризових заходів, їх недостатньою результативністю, що зумовлює потребу в їх доповненні (або оновленні) з урахуванням реалій функціонування підприємства.

6. Принцип професійності. За цим принципом визначається необхідність професійного підходу, доцільність залучення фахівців для підготовки проекту програми.

7. Принцип колегіальності, відповідно до якого доцільним визнається використання роботи фахівців з метою підвищення якості антикризової програми.

8. Принцип максимізації результативності антикризових заходів, згідно з яким перевага має віддаватися інструментам та заходам, які забезпечують максимальну віддачу (у вигляді приросту прибутковості) на одиницю сукупних (прямих та опосередкованих) витрат, пов'язаних з їх підготовкою та проведенням.

9. Принцип оптимізації співвідношення результативності антикризових заходів та ризику їх реалізації.

У сучасній антикризовій літературі достатньо уваги приділяється питанню ефективності антикризового управління. Важко оцінити ступінь ефективності в точних розрахункових показниках, але побачити її можна під час аналізу успішності управління [8, с. 60–64].

До найбільш ефективних методів антикризового управління слід віднести такі:

- моніторинг;
- диверсифікацію підприємства;
- санацію підприємства;
- реструктуризацію підприємства;
- контролінг.

Сутнісна характеристика та сфера застосування досліджуваних методів наведені у таблиці [9, 10]:

**Висновки**

У даній роботі було розглянуто поняття кризи, її сутність та характеристики. Окреслення причин та наслідків кризового явища дозволяють сформулювати класифікацію, що забезпечує передбачення ситуацій, які в майбутньому можуть негативно вплинути на діяльність підприємства. Визначено сутність, мету, завдання та принципи антикризового управління. Розглянуто принципи антикризової стратегії та антикризової програми. Питання антикризового управління є надзвичайно актуальним для України, особливо у контексті світової економічної кризи, що мала початок у 2008 році. Запропоновано зручний практичний інструментарій – графічно представлено схему антикризового управління підприємством, надано класифікацію найбільш ефективних мето-

дів антикризового управління. Дослідження антикризових заходів дозволяють розробити практичні рекомендації та забезпечити управлінню якісну підтримку прийняття рішень.

### Література

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. Учебное пособие. – М.: Изд-во Михайлова В.А. – 380 с.
3. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
4. Голубева Ю.Е. Сутність кризи та особливості фінансового стану державних підприємств Міністерства оборони України в умовах реформування економіки України // Збірник наукових праць ЦНДІ ЗСУ. – 2005. – №3/33. – 240 с.
5. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А. Г. – М.: «Тандем». – Издательство ЗКСМОС, 1999. – 368 с.

6. Лигоненко Л. А. Антикризисное управление: современное состояние, методическое и кадровое обеспечение // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4(22). – 80 с.

7. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

8. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.

9. Лигоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2001. – 579 с.

10. Маноїленко О.В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання // Економіка та держава. – 2006. – №1. – 85 с.

11. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.

Л.А. СИБИРКА,  
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

## Фінансова криза в контексті структурних перетворень економіки

*У статті досліджується взаємозв'язок структурних диспропорцій в економіці, економічних циклів і фінансових криз. Основна увага присвячена розкриттю переходу до нового, шостого економічного укладу як першопричини сучасної фінансової кризи. Представлені авторські пропозиції щодо формування національної політики стимулювання структурних трансформацій в економіці в контексті нового економічного укладу.*

**Ключові слова:** структурні диспропорції, економічні цикли, фінансова криза, економічний уклад, структурні трансформації.

*В статье исследуется взаимосвязь структурных диспропорций в экономике, экономических циклов и финансовых кризисов. Основное внимание посвящается раскрытию перехода к новой, шестой экономической формации как первопричины современного финансового кризиса. Представлены авторские предложения по формированию национальной политики стимулирования структурных трансформаций в экономике в контексте новой экономической формации.*

**Ключевые слова:** структурные диспропорции, экономические циклы, финансовый кризис, экономическая формация, структурные трансформации.

*This article researches the interconnection of the structural disparities in economy, economic cycles and financial crises. The main attention is devoted to the disclosure of the shift to the new sixth economic formation as the origi-*

*nal cause of the modern financial crisis. The author's suggestions to form the national policy of the stimulation of the structural transformation in economy in the context of the new economic formation are stated.*

**Постановка проблеми.** Сучасні національні соціально-економічні системи являють собою переплетіння та координацію складних за своєю сутністю зв'язків між фінансовим ринком та реальним сектором економіки. Незважаючи на загальну світову тенденцію відносної ізоляваності фінансової сфери від виробничих процесів та самодостатності спекулятивних операцій, існує потужна кореляція між економічними процесами, інституційним облаштуванням регулювання фінансово-економічних процесів і подіями на різних сегментах фінансового ринку.

Заплутаність та іноді неявний характер зв'язків між окремими елементами складної економічної системи обумовлює тривалий період аналізу першопричин та основних передумов розповсюдження кожної нової фінансової кризи, яка, звичайно, буде відрізнятися від своїх попередниць. На перший погляд сучасна фінансова криза має своїм джерелом походження різноманітні дисбаланси на рівні елементів фінансової системи, проте уважний аналіз дозволяє констатувати, що характерні ознаки (дестабілізація валютного курсу, падіння фондового ринку, «набіг» на банки тощо) є лише поверхневими симптомами-сигналами про невідповідність структури національної економіки сучасним світовим вимогам ефективності та конкурентоспроможності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** На взаємозв'язок структурної збалансованості економіки та фінансової стабільності вказує, наприклад, вітчизняний науковець Ю. Чайка. Даний дослідник відстоює думку про необхідність приведення у відповідність до сучасних вимог глобальної конкуренції структури національної економіки, перш за все на основі інформатизації суспільного виробництва. У контексті взаємозв'язку між економічними циклами та фінансовими інструментами Ю. Чайка розрізняє структурні зрушення, перебудови та революцію як механізми зняття протиріч між світовими тенденціями забезпечення конкурентоспроможності й відсталими практиками аутсайдерів економічного поступу [7].

Н. Біла застерігає проти однозначного трактування фінансової кризи як результату дії виключно грошових (у цілому фінансових) факторів. Даний автор указує на приватний сектор як основу нестабільності фінансової та в цілому соціально-економічної системи. Сучасна криза, на думку Н. Білої, є доказом необхідності розширення присутності держави у країнах периферії (до яких належить Україна) [1]. Логічність даного припущення підтверджується перебігом подій, коли приватний сектор за ознак найменшої нестабільності намагається скоротити обсяги діяльності та за можливості вивести капітали з країни, фактично лише держава в особі своїх органів регулювання залишається наодинці з проблемами (рекапіталізація банків, підтримка валютного курсу тощо), які були породжені насамперед діями «священного» (на думку лібералів) приватного сектору економіки.

О. Гаращенко звертає увагу на першочергове пропорційне інвестування у регіони та галузі економіки з метою запобігання нерівномірності структурного розвитку економіки та посилення впливу фінансових криз [3, с. 229–230]. Необхідно погодитися з даним автором щодо значення державної інвестиційної політики для проведення структурних перетворень, а також створення відповідних умов для залучення приватного сектору в даний процес, проте механічним насиченням регіонів інвестиційними ресурсами вирішити проблему структурного оновлення, звичайно, неможливо.

На основі макроекономічних оцінок Т. Желюк робить висновки про необхідність запровадження системи макроекономічних індикаторів стану національної економіки України, а саме [5, с. 103–104]: 1) макроекономічних пропорцій між заробітною платою та продуктивністю праці, доходи населення і споживчими витратами тощо; 2) граничні показники економічної безпеки; 3) якісні параметри зростання (інноваційно-інвестиційна складова; 4) структурні реформи; 5) виокремлення наукової та інноваційної складових. Таким чином, запобігання (за можливості) та мінімізація наслідків фінансових криз, на думку даного автора, виводиться за межі суто фінансової площини; першочергова увага приділяється реальному сектору економіки з пріоритетністю людського капіталу та інформаційно-інноваційної складової.

А. Олешко, досліджуючи кореляцію між циклами та кризами, приходять до висновку про те, що сучасна фінансова криза є наслідком стиснення великих циклів Кондратьєва, виступаючи сигналом завершення одного технологічного укладу та початку формування нового. Спираючись на теорію довгострокового техніко-економічного розвитку, А. Олешко погоджується з С. Глазьевим на тому, що п'ятий технологічний уклад досяг граничної величини свого зростання. Зростання і падіння цін на енергоносії, утворення і крах фінансових бульбашок є ознаками завершальної фази життєвого циклу домінуючого технологічного укладу та початку структурної перебудови на основі наступного – шостого технологічного укладу. Ключовим фактором формування нового технологічного укладу стануть нанотехнології, клітинні технології, методи генної інженерії з використанням електронних растрових і атомно-силових мікроскопів тощо [6, с. 245]. У зв'язку з цим даний автор наголошує на необхідності удосконалення існуючої структури національної економіки з наголосом на розвиток галузей, які належать до шостого технологічного укладу.

На думку А. Гуменюка, сучасна українська криза має внутрішні самовідтворювальні джерела, основним з яких є структурна однобокість економіки (зростання сировинної складової, спад у виробництві важливих видів продукції машинобудування). Структурна криза економіки України погіршується світовими фінансовими проблемами, спадом в економіці розвинених країн та країн, що розвиваються. В Україні необхідна реальна структурна перебудова економіки, тому пріоритетним завданням державного регулювання економіки є пом'якшення майбутнього падіння: гальмування кризових тенденцій, зниження глибини спаду, а також створення передумов для розвороту тренду економічного зростання між 2010 та 2015 роками у напрямі економічного зростання [4]. На жаль, констатуючи необхідність здійснення кардинальної зміни структури економіки та інституційного оновлення, даний автор не зазначає за допомогою саме яких інструментів і методів можна досягти даного ефекту в стислі строки, враховуючи стиснення циклів і подальше посилення міжнародної конкуренції (в тому числі за дефіцитні фінансові ресурси як інвестиції у реальний сектор економіки).

Незважаючи на підтримку значною частиною науковців гіпотези про перехід до нового укладу та невідповідність структури національних економік новим вимогам конкурентоспроможності як першопричини сучасної фінансової кризи, відчувається дефіцит рекомендацій щодо інструментів і методів здійснення структурного й відповідно інституційного оновлення країн периферії (до яких належить Україна).

**Метою статті** є виявлення шляхів інституційного оновлення економіки в контексті подолання першопричин сучасної структурної кризи на рівні національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Структурна криза являє собою кризу інституційного оновлення економіки, суспільних процесів загалом. Структурні кризи прямо й безпосередньо

кореспондуються з довгими хвилями економічного й технологічного розвитку, виникають тоді, коли чинна структура економіки заходить у конфлікт із запитами нової техніки та технології, однак інституційно ще не готова до відповідних змін. У зв'язку з цим кожна структурна криза виконує подвійну функцію: вона виступає як кінцева фаза попередньої хвилі і як констатуюче начало нового циклу суспільних (у тому числі економічних) перетворень [2, с. 71].

Ознакою структурних криз є те, що вони являють собою кризи подвійної, або навіть і потрійної дії: одночасно акумулюють в собі зламні зрушення, пов'язані з дією не лише довгих, а й середніх та коротких циклів, що суттєвим чином ускладнює їх перебіг. Французький учений П. Боккара у роботі «Довгі цикли, технологічні перетворення та походження структурної кризи» (1983) обґрунтував взаємозалежність структурних криз і довгих хвиль, що відображають історичні зміни системи економіки (як на глобальному, так і на національному рівні).

Відповідно до теорії кондратьєвського циклу процес структурного оновлення технологічного способу виробництва здійснюється подвійним чином [2, с. 75]: а) революційно – коли під впливом внутрішніх чинників відбувають докорінні якісні зміни в матеріалізації наукових знань, часткові (в окремих галузях) або загальні технологічні революції; б) еволюційно – коли технічні та технологічні нововведення поширюються на всі структурні ланки економіки, і на цій основі перебудовується не лише виробнича структура, а й її інституційні та організаційні засади, соціальні чинники.

Незважаючи на широко розповсюджену думку, пік нововведень (оновлення наявного науково-технічного та технологічного потенціалу економіки) припадає на період низхідної хвилі великих циклів. Умови низької кон'юнктури та зниження норми прибутковості функціонального капіталу стимулюють акумуляцію технічних і технологічних нововведень, змушують підприємницькі кола ризикувати у зв'язку з їх економічним освоєнням та запровадженням. Нові кластери найбільш інтенсивно впроваджуються саме в період, коли ризики радикальних ноу-хау стають виправданими, коли настає фаза спаду, а далі й фаза депресії великого циклу економічної кон'юнктури. Принципово нові (базисні) технології, як правило, запроваджують лише тоді, коли продуктивні можливості наявного технологічного потенціалу виявляються повністю вичерпаними.

Необхідно застерегти, що даний процес не є автоматичним, він вимагає відповідного інституційного облаштування економіки. Український негативний досвід свідчить, що під час сучасної фінансової кризи, навпаки відбувається придушення приватної ініціативи, посилюється монополізація економіки. Замість запровадження інновацій, які здатні зменшити собівартість продукції та відповідно підвищити конкурентоспроможність національної економіки, застосовуються адміністративні важелі, обмеження конкуренції. Зростаючі витрати компенсуються зростанням ціни, уся відповідальність за нераціональність виробничого процесу фінансово покладається на споживача, відповідним чином погіршується добробут населення країни.

На прикладі України можна простежити суперечність між глобальною тенденцією переходу до нового укладу та застарілою національною інституційною системою. За визначенням Д. Норта, інституції – це правила гри в суспільстві, або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище; саме інституційні зміни визначають шлях, яким суспільство розвивається в часі, і тому є ключем до розуміння історичної зміни.

Структурні кризи становлять механізм радикальних змін інституційних регуляторів, тобто за своєю сутністю виступають інституційними кризами. Структурні кризи пов'язані з вичерпанням інституціями можливостей забезпечити (продовжити, підтримати) наявну траєкторію кумулятивного розвитку. Така ситуація формується тому, що та чи інша техніко-економічна система у своєму розвитку наближається до своєї межі раніше інституційної. На цій основі виникає ефект запізнення інституційних перетворень. Структурна криза є по суті механізмом розв'язання саме цієї невідповідності. Перебудова інституцій під впливом структурної кризи стає актуальною тоді, коли можливості старої моделі розвитку себе вичерпали (див. табл.).

Наприклад, під тиском структурної кризи 1929–1932 років у західному суспільстві почав формуватися новий тип капіталістичної держави – Welfare State, тобто соціально відповідальної за добробут людей держави. Ключовою позицією політики стало систематичне забезпечення за допомогою інструментів інституційного регулювання ефективної зайнятості, створення сприятливих умов для реалізації трудового потенціалу людини, гармонізації відносин між працею і капіталом. Дана політика активно підтримувалась при-

**Взаємозалежність технологічних циклів, структурних криз, специфіки господарського механізму і фаз розвитку капіталізму [2, с. 84]**

Технологічні цикли (довгі хвилі)	Структурні кризи	Специфіка господарського механізму	Фази у розвитку капіталізму
1772–1825	1825	Перехід від мануфактурного до фабричного способу виробництва	Початкова фаза
1825–1882	1873–1882	Механізм вільної конкуренції	Капіталізм вільної конкуренції
1882–1932	1929–1932	Механізм домінування монополій	Монополістичний
1932–1974	1973–1974	Державно-регульований ринковий механізм	Державно-монополістичний
1974–2009	2008–2009	Інтернаціонально-регульований механізм	Транснаціональний капіталізм. Початок посткапіталізму

ватним капіталом. Приватний капітал, з одного боку, об'єктивно зацікавлений у соціальній стабільності держави, формуванні широкої верстви середнього класу, а з іншого – в розширенні купівельної спроможності населення. Суспільство масового споживання, яке досягло свого розквіту саме в цей період, формувало свої засади, спираючись якраз на принципи такої політики.

Криза 2008–2009 років додатково підсилила проблему глобальної диспропорції розвитку. За оцінками ООН, у 2015 році загальна чисельність людей, які ведуть боротьбу за елементарне фізичне виживання, підвищиться з 80 до 90% населення світу. На основі класичних інститутів регулювання економічними процесами не можливо ефективно стримувати спекулятивний характер операцій на фінансовому ринку. В структурі капіталу, що обертається на світовому фінансовому ринку, частка активів, безпосередньо пов'язана з реальною економікою, становить лише 6–8%; Решта (92–94%) – спекулятивний капітал, потоки якого зростають на 15–20% на рік. Банки перетворюються на інституції, що обслуговують не безпосередньо виробничий процес, а спекулятивні потоки, що стає нормою діяльності, а не відхиленням від неї [2, с. 287].

Інформаційна революція поглиблює ці процеси, відбуваються нові зміни у співвідношенні факторів виробництва. Роль головного лімітуючого фактора перебирають на себе знання і інформація. «Новими бідними» вважаються особи з обмеженим доступом до інформації та знань. Натомість перевагу отримує клас «інформаційних працівників», осіб, що продукують інформацію та знання. Необхідно подолати абсолютизацію провідної ролі економічних циклів, функціональної залежності від них соціальних коливань. Роль пріоритетних чинників суспільного процесу перебирають на себе соціальні детермінанти – соціальний капітал, інституційні важелі розвитку тощо.

Структурне оновлення національної економіки у відповідності до вимог шостого технологічного укладу ускладнюється суттєвими фінансовими обмеженнями. Як уже зазначалося, лівова частина глобальних вільних фінансових ресурсів спрямовується виключно на спекулятивні операції, за рештки у вигляді 6–8% у якості можливих інвестицій у реальний сектор економіки йде запекла конкурентна боротьба, у якій реалістично країнам периферії (до яких належить Україна) шансів виграти практично немає. У зв'язку з цим необхідність підвищення ролі держави не викликає сумнівів, проте в якому саме сенсі, коли бюджет є виснаженим у боротьбі з наслідками фінансової кризи, приватні ресурси спрямовані у короткострокові проекти або виведені в офшори, банки продовжують займатися спекуляціями замість кредитування реального сектору економіки.

На основі світового досвіду для умовно бідних країн (Україна належить до них, урахувавши рівень добробуту населення та загального розвитку інститутів та економіки в цілому) прийнятним є підвищення оподаткування надбагатого про-

шарку населення, який за різними оцінками становить 1–3% населення, володіючи при цьому 80–90% національного багатства. Напрямами оподаткування мають стати (ті моменти, які були з абсолютно незрозумілих причин вилучені з остаточної редакції Податкового кодексу України) елітна нерухомість на основі земельних кадастрів (місце розташування, ринкова вартість тощо), предмети розкоші (автомобілі певних класів, яхти, гвинтокрили, ювелірні прикраси тощо).

Зважаючи на відсутність альтернативи пенсійної реформи (перш за все через некомпетентні дії під час перемовин з МВФ) у вигляді підвищення пенсійного віку та запровадження добровільно-примусової частини відрахувань, абсолютно нелогічним було б надання даних довгострокових інвестиційних ресурсів у приватний сектор, який, як свідчить практика, використовує їх на спекулятивні операції (у негативному сенсі) або на інвестування в цінні папери іноземних держав (сприяючи таким чином структурному оновленню саме цих країн). На основі додаткових коштів та зменшення відповідальності держави цілком можливим стає реалізація ідеї створення державних інвестиційних банків для створення передумов розвитку приватної ініціативи у ризикових сегментах шостого технологічного укладу.

### Висновки

Ураховуючи вищенаведене, можна робити певні аналітичні узагальнення. Сучасна фінансова криза за своєю сутністю є жорстким позначенням завершенням життєвого циклу п'ятого та початку шостого технологічного укладу в глобальному масштабі. На порядок денний перед окремими державами та інтеграційними утвореннями стає питання структурного й відповідного інституційного оновлення економік у відповідності до нових умов. Країна периферії (до яких належить Україна) не здатна ефективно конкурувати за обмежені фінансові ресурси у вигляді інвестицій у реальний сектор на глобальному фінансовому ринку, тому основна увага повинна бути приділена на першому етапі мобілізації внутрішніх ресурсів у вигляді оподаткування надбагатих прошарків населення та використання ресурсів, вивільнених у результаті проведення пенсійної реформи).

У зв'язку з цим перспективними для подальшого дослідження є деталізація секторів першочергового інвестування у вигляді концептуальної схеми фінансування національних проектів, конкретизація податків і ставок оподаткування для окремих верств населення, розробка схеми використання коштів від проведення пенсійної реформи для виключного інвестування у сфері шостого технологічного укладу.

### Література

1. Біла Н.Г. Економічна криза та структурні зрушення в економіці / Н.Г. Біла [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.v.gov.ua>
2. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ–Україна», 2009. – 392 с.

3. Гаращенко О.М. Відсутність стратегії інвестування як запорука непропорційного розвитку економіки та її схильності до кризових явищ / О.М. Гаращенко // Наука й економіка. – 2010. – №2 (18). – С. 227–236.

4. Гуменюк А.М. Структурна криза: загрози та виклики економічній безпеці України / А.М. Гуменюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

5. Желюк Т.Л. Макроекономічна оцінка передумов для виходу України з кризи і забезпечення успішного довгострокового розвит-

ку / Т.Л. Желюк // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – №1 (3). – Т. 1. – С. 98–106.

6. Олешко А.А. Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем / А.А. Олешко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – №1 (3). – Т. 1. – С. 241–247.

7. Чайка Ю.М. Типи та механізми структурного розвитку економіки / Ю.М. Чайка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

О.М. ТВЕРДОМЕД,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## Злиття та поглинання у період фінансово-економічної кризи

*Розглянуто питання процесів злиття та поглинання, визначено їх основні проблеми та протиріччя в період економічної кризи. Проаналізовано найбільші угоди злиття та поглинання. Визначено основні причини невдачі злиттів та поглинань.*

**Ключові слова:** злиття, поглинання, причини, протиріччя.

*Рассмотрены вопросы процессов слияния и поглощения, определены их основные проблемы и противоречия в период экономического кризиса. Проанализированы крупнейшие сделки слияния и поглощения. Определены основные причины неудачи слияний и поглощений.*

**Ключевые слова:** слияния, поглощения, причины, противоречия.

*The question of processes of mergers and acquisitions is considered, certainly them basic problems and contradictions in the period of economic crisis. Analysis of major mergers and acquisitions. The main reasons for failure of mergers and acquisitions.*

**Keywords:** mergers, acquisitions reason, contradiction.

**Постановка проблеми.** Збільшення обсягів міжнародних інвестицій над обсягами міжнародної торгівлі та темпів їх зростання – основна закономірність протягом останніх двадцяти років ХХ – початку ХХІ століття. Зумовлено це диверсифікацією світових фінансових ринків, інтенсивним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, розвитком інтеграційних угруповань, транснаціоналізацією виробництва та загостренням глобальної конкуренції. З іншого боку, висока динамічність розвитку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) характеризується їх високою дохідністю, ефективністю та ліквідністю. Відбувається загострення конкуренції, що здійснюється на міждержавному, міжрегіональному та мікроекономічному рівнях, спричиняючи нестійкість конкурентних переваг суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Транснаціональні корпорації розробляють стратегії реструктуризації бізнесу, посилюючи свої ринкові позиції, отримуючи глобальні конкурентні переваги. Невипадково процеси злиття і поглинання (ЗіП), як інвестиції в акціонерний капітал, стає найбільш поширеною формою прямих іноземних інвестицій.

Стратегічним фактором успіху компаній на світових ринках та нарощення міжнародної конкурентоспроможності є зростання їх ринкової вартості, що забезпечується через фінансування, як за рахунок власних і позикових коштів, так і зовнішнім злиттям чи поглинанням з іншою компанією.

Жорстока неослабна конкурентна боротьба вимагає і від українських товаровиробників прийняття стратегічних рішень розширення та виходу на міжнародні ринки, а також застосування ефективних механізмів утвердження на них стійких позицій.

Отже, проблема формування стратегій розширення бізнесу є на сьогодні актуальною. Практика свідчить про те, що небагато національних компаній можуть вести конкурентну боротьбу зі світовим лідерами, які, в свою чергу, можуть стати метою консолідації транснаціональних компаній.

Фінансово-економічна криза, з одного боку, стимулює процеси злиттів та поглинань, і в той же час значно підвищує сукупні ризики даних проектів через недостачу достовірної оціночної інформації. Особливої актуальності набуває питання організації аналітичної роботи, адже досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу реструктуризації.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Основоположниками наукових досліджень операцій злиття та поглинання були П. Гохан, Д. Депаффіліс, П. Моросини, Ф. Крюгер, Р. Нельсон та багато інших. Також питання щодо злиття та поглинання досліджували ряд українських вчених, такі як О. Бутенко, О. Амоша, В. Калюжний, Ф. Бутинець, О. Сохацька та інші. Більшість наукових праць з даної проблеми торкається здебільшого аспектів процесів злиття та

поглинання на мікрорівні. При цьому їх комплексне дослідження на макрорівні потребує подальших наукових досліджень. Мотиви та наслідки процесів злиття та поглинання розглядає також А.І. Ігнатюк.

**Метою статті** є узагальнення основних економічних концепцій щодо сутності процесів злиття та поглинання компанії та механізмів реструктуризації міжнародного бізнесу в період економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу.** Економічні перетворення в Україні мають бути націленими на вирішення найважливішого завдання – це радикальні зміни в системі управління економікою як на макрорівні, так і на рівні підприємств і об'єднань.

Зміни на мікрорівні полягають у перебудові організаційної структури управління діяльність підприємств, створенні промислово-фінансових груп, холдингових компаній. Необхідність створення і розвитку нових в Україні форм підприємництва об'єктивно обумовлена потребою підприємству більш гнучких структурних форм, здатних адаптуватися до швидких змін у зовнішньому середовищі.

У нинішній економічній ситуації багато компаній опиняються у скрутному становищі щодо подальшого розвитку: процес реструктуризації власного бізнесу або продовжити свою діяльність в існуючих умовах.

Тому останнім часом особливо зростає інтерес до практичних рекомендацій, пов'язаних із реструктуризацією бізнесу в умовах неплатоспроможності, в тому числі ліквідації юридичних осіб, оптимізації корпоративних структур груп компаній, а також реструктуризації заборгованостей. Однією з таких форм реструктуризації бізнесу виступає злиття та поглинання [1].

Злиття та поглинання підприємств дозволяють зміцнити і посилити їх позиції на ринку, але можуть призвести до обмеження конкуренції на певних товарних ринках. Це стосується також холдингових систем зокрема.

На певних етапах розвитку окремих товарних ринків процеси злиття стають об'єктивною необхідністю для забезпечення економічної ефективності, конкурентоспроможності, а часто й простого виживання окремих підприємств в умовах посилення конкурентної боротьби на цих ринках чи погіршення загальноекономічної ситуації та поширення кризових явищ.

Злиття і поглинання (Mergers & Acquisitions, далі M&A) є операціями, які контролюють підприємства. Злиття – це особлива форма поглинання, при якій компанія, що продається, позбавляється юридичної самостійності. Поглинання – це придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічну участь в капіталі. Залежно від цілей і способів у науковій літературі та практиці розрізняють «дружнє» і «вороже» («недружнє») поглинання. Зокрема, як зазначає Доналд Депаμφіліс [2], при дружньому поглинанні між інвестором, який відкрито робить пропозицію про покупку контрольного пакета акцій, і радою директорів компанії, яку планується придбати, укладається угода. Її умови реєструються у відповідних органах державної влади і затверджуються на загаль-

них зборах акціонерів компанії. Ситуація, коли об'єкт поглинання намагається чинити опір, називається ворожим (або недружнім) поглинанням [2]. Інвестори в таких випадках апелюють безпосередньо до акціонерів, надсилаючи їм листи або розміщуючи оголошення в пресі. Паралельно компанія починає скуповувати акції об'єкта поглинання на відкритому ринку. Така боротьба в разі підвищує ціни на акції об'єкта поглинання. Така ситуація розвитку подій можлива за умови, якщо акції компанії розпорошені, а контролююча група володіє їх незначним пакетом.

Одним із способів захисту від недружніх поглинань є реструктуризація активів. У цьому випадку об'єкт поглинання, за умови відчуття реальної загрози своєму існуванню, починає купувати активи, не потрібні агресору. Найкращий спосіб захисту – атака. За наявності необхідних ресурсів об'єкт поглинання для захисту скуповує на відкритому ринку акції агресора, тим самим забезпечує їхнє нарощення. Цей крок значно послаблює останнього [4]. Під час економічної кризи об'єднані компанії мають більше шансів пережити ці важкі часи.

На початку 2008 року прогнози ринку M&A України виглядали більш ніж оптимістично, однак криза ліквідності на світових фінансових ринках загострила деякі специфічні проблеми та спричинила якісні ринкові зміни. За даними аналітичної групи M&A-Intelligence журналу «Слияния и Поглощения», у порівнянні з рекордним показником 2007 року, що сягнув \$21,49 млрд., обсяг ринку M&A в Україні за 2008 рік скоротився майже в 6 разів – до \$3,7 млрд. [5].

Основними причинами падіння стали: відмова термінових угоди у зв'язку із проблемами щодо справедливої оцінки активів; нестача доступних кредитних ресурсів для проведення угод; зниження вартості багатьох об'єктів для придбання нижче рівня \$5 млн.; зниження загальної кількості угод щодо контрольних пакетів підприємств.

За результатами досліджень у журналі «Слияния и Поглощения» [6], у 2008 році був складений рейтинг найбільших угод на українському ринку злиття і поглинання (див. табл.).

Абсолютним лідером року став фінансовий сектор. У ньому відбулося вісім угод на загальну суму \$1,92 млрд. Основний внесок у загальний обсяг угод у фінансовому секторі зробили дві мегаугоди на загальну суму \$1,83 млрд. Найбільша угода M&A за участю української компанії – купівля російським «Внешэкономбанком» (ВЭБ) у тандемі з австрійською Slav AG Промінвестбанку. Друга за вартістю угода – придбання 100% акцій ВАТ «Правекс-Банк» італійським Intesa Sanpaolo S.p.A за \$750 млн. Фінансовий сектор в Україні представлений банками і страховими компаніями. В останні роки цей ринок був визнаний як найактивніший сектор M&A – ринку.

Аналітики M&A-Intelligence зазначають, що металургія стала другою галуззю за сумою угод – дві транзакції разом дали \$590 млн. Це відбулося практично завдяки одній мегагоді вартістю \$550 млн., що була завершена у квітні 2008 року, ще до початку активної стадії кризи. Інвестиційною компанією «МирИнвест» і міжнародним трейдером

Топ-10 найбільших угод на українському ринку злиття і поглинання за 2007–2008 роки [5]

Назва компанії – об'єкта придбання	Сума угоди (млн. \$) – предмет придбання	Продавець	Покупець
ВАТ «АКБ «Промінвестбанк» (фінансова галузь)	1080,0 (75% акцій)	Незазначені фізичні та юридичні особи	ВАТ «Банк розвитку й зовнішньоекономічної діяльності (Внешэкономбанк)»
ВАТ «Правекс-Банк» (фінансова галузь)	750,0 (100% акцій)	Члени родини мера м. Києва Леоніда Черновецького	Intesa Sanpaolo S.p.A
ЗАТ «Міні-металургійний завод «ІСТІЛ» (металургійна галузь)	550,0 (100% акцій)	Можливо, Захур Мохаммад і Metalrussia Investment	ЗАТ «Інвестиційна компанія «МирІнвест» (Вадим Варшавський і менеджмент компанії) і Stencor UK, Ltd.
ВАТ «Шахта «Комсомолець» (гірничорудна галузь)	300,0 (100% акцій)	ВАТ «Сибірська вугільна енергетична компанія» (СУЭК)	Група «Енерго»
ЗАТ «Сармат» (харчова галузь)	130,0 (99,8% акцій)	System Capital Management Ltd. (Ринат Ахметов)	South African Breweries – Miller (SABMiller) plc
ТОВ «Мягков-Фінанс» (харчова галузь)	100,0 (100% часток)	Lokomir Enterprises Ltd. («Оверлайн»)	ВАТ «Синергія»
ВАТ «Дніпропетровський втормет» (харчова галузь)	80,0 (100% акцій)	Менеджмент	Віктор Пінчук
ВАТ «Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» (харчова галузь)	60,0 (100% акцій)	Група «СКМ» (Ринат Ахметов)	Souflet
ТРЦ «Алладін» (рітейл)	60,0 (майновий комплекс)	Н. д.	Meyer Bergman
SZL Financing Ltd. (майновий комплекс East Gate Logistic) (будівництво та нерухомість)	56,0* (понад 50,0% акцій)	GLD Invest Group	Akron Group

Stencor UK, Ltd. було придбано 100% акцій ЗАТ «Міні-металургійний завод «ІСТІЛ (Україна)» у Захура Мохаммада й Metalrussia Investment.

Третій лідер – традиційно один із найбільш активних на українському ринку злиття і поглинання – харчова промисловість: у ній було завершено найбільше (13) транзакцій у сумарному обсязі \$575 млн. Ця галузь, що займає одну з провідних позицій в економіці України, не вирізняється тектонічними мегаугодами, але традиційно входить до трійки лідерів за кількістю угод злиття і поглинання [6].

Злиття можуть підвищити ефективність компаній, що об'єдналися, але можуть і погіршити результати поточної виробничої діяльності, підсилити тягар бюрократії. Найчастіше дуже складно заздалегідь оцінити, наскільки великими можуть бути зміни, викликані злиттям або поглинанням.

За результатами дослідження варто виділити три основні причини невдачі злиттів і поглинань: 1) неправильна оцінка поглинаючою компанією привабливості ринку або конкурентної позиції компанії, що поглинається; 2) недооцінка розміру інвестицій, необхідних для здійснення угоди щодо злиття або поглинання компанії; 3) помилки, допущені в процесі реалізації угоди щодо злиття.

Криза спричинила зменшення дохідності багатьох українських підприємств, і єдиним способом залучення інвестицій, необхідних для виживання на ринку, стає продаж бізнесу або його частки.

Криза дає можливість стратегічному інвестору спрямувати фінансові ресурси, вивільнені внаслідок згорання інвестиційних програм, на екстенсивне розширення свого біз-

несу через придбання ослаблених конкурентів чи поставальників. Фінансовий інвестор має на меті здобуття економічної вигоди шляхом отримання дивідендів або спекулятивного перепродажу придбанної частки.

Ключового поняття у процедурі злиття та поглинання набуває також таке явище, як вартість бізнес-одиниці, що продається. Багато фірм продаються за ціною в рази нижчою за їхню балансову вартість. Вартість придбання об'єкта M&A – це результат переговорного процесу між двома противниками – продавцем та покупцем. Позитивний економічний ефект здобуде та сторона, яка найточніше ідентифікує свої можливості та можливості противника. Привабливість M&A полягає в тому, що вигреш від угоди за певних умов можуть отримати навіть обидві сторони, а саме є діапазон між мінімальною вартістю, за яку власник готовий продати свою бізнес-одиницю, і максимальною, яка є прийнятною для інвестора.

### Висновки

Загальна структура економіки постійно змінюється завдяки процесам реструктуризації, які доводять що злиття та поглинання – це не лише спосіб збільшити частку на ринку та наростити капіталізацію своєї компанії, а й дієвий інструмент у боротьбі з кризою. Тому процеси злиття і поглинання набувають актуальності саме в умовах кризи.

### Література

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; [пер. с англ. 3-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.

2. Доналд Депаффилис Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Доналд Депаффилис [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.

3. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія. / А.І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.

4. Нікбахт Е. Фінанси / Нікбахт Е., Гропеллі А.; [Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка.] – К.: Основи, 1993. – 383 с.

5. Журнал «Слияние и поглощение». – Россия – 2009 г.

6. РБК. Рейтинг [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://rating.rbc.ru>

Ю.І. ШВАБУ,  
аспірантка, Європейський університет

## Методичні підходи до податкового прогнозування

*Розглянуто методичні підходи до податкового прогнозування, питання прогнозування втрат бюджету при зменшенні податкових ставок та прийоми оцінки цих втрат.*

**Ключові слова:** прогнозування податкових платежів, оптимізація планування, податки, податкові відрахування, податкові виплати, прогнозний обсяг надходжень.

*Рассмотрены методические подходы к налоговому прогнозированию, вопросы прогнозирования потерь бюджета при уменьшении налоговых ставок и приемы оценки этих потерь.*

**Ключевые слова:** прогнозирование налоговых платежей, оптимизация планирования, налоги, налоговые отчисления, налоговые выплаты, прогнозный объем поступлений.

*This article is about the methodical approaches to the tax forecasting, the issue of forecasting budget revenue lost by reducing tax rates, methods of assessment budget revenue lost by reducing tax rates.*

**Keywords:** forecasting of tax payments, optimization of planning, taxes, tax deductions, tax payments, projected volume of revenues.

**Постановка проблеми.** Важливою умовою при модернізації податкової системи є вибір ефективних методів прогнозування податкових втрат бюджету від зниження податкових ставок, а також визначення резервів наповнення казни держави в наслідок податкових змін.

Від рівня наповнення державного бюджету залежить розвиток інвестиційних, соціальних процесів і економіки держави загалом.

**Метою статті** є узагальнення теоретичних підходів до визначення методів прогнозування надходження податкових платежів та втрат бюджетів всіх рівнів через зниження податкового тягаря, аргументування важливості податкового прогнозування для зневілювання податкового ризику. Проблеми теоретичних та практичних підходів до податкового прогнозування розглядалися у працях вітчизняних і зарубіжних науковців [1–9] та інших.

**Виклад основного матеріалу.** Для оптимізації планування та прогнозування податкових надходжень доцільно скористатися лінійною моделлю, особливо для визначення оцінки обсягу зменшення податкових сплат до бюджетів усіх рівнів у результаті впровадження нових податкових норм, які визначають зниження податкових ставок.

З цією метою застосовується економіко-математична модель, що ґрунтується на основі даних фінансово-статистичної інформації Державної податкової адміністрації, Державної казначейської служби, Державного комітету статистики, Міністерства фінансів та інших структур за останній звітний рік у розрізі видів податкових надходжень та адміністративних територіальних одиниць чи галузей.

Обсяг податкових надходжень позначається як залежна змінна  $Y$ , а надходження від певних податків як факторні (незалежні) змінні  $X_i$ .

Застосовується лінійна багатофакторна модель:

$$Y = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + a_3 \cdot X_3 + a_4 \cdot X_4 + a_5 \cdot X_5 + a_6 \cdot X_6 + a_7 \cdot X_7 + a_8 \cdot X_8 + a_9 \cdot X_9 + a_{10} \cdot X_{10} \quad (1)$$

де  $X_1$  – ПДВ,  $X_2$  – податок на доходи фізичних осіб,  $X_3$  – податок на прибуток підприємств;  $X_4$  – акцизний збір;  $X_5$  – плата за землю;  $X_6$  – ввізне мито;  $X_7$  – збір за першу реєстрацію транспортного засобу;  $X_8$  – платежі за користування надрами;  $X_9$  – плата за ліцензії;  $X_{10}$  – збір за спеціальне водокористування. Задачу можна вирішити використовуючи програму MS Excel.

Розгляд адекватності моделювання здійснюється за критерієм Фішера ( $F$ -критерій). Також проводиться контроль факту автокореляції та гетероскедастичності. З метою дослідження рівня взаємозалежності статистичних та розрахункових показників, потрібно розрахувати коефіцієнт кореляції.

Коефіцієнти  $a_1 - a_{10}$  визначаються за допомогою функції «линейн». З цією метою викреслюється поле на сторінці книги MS Excel, куди розміщують дані розрахунку цих коефіцієнтів. Натискаємо  $f_x$ , вибираємо «линейн», потім для «відомі значення  $Y$ » відбираються всі відповідні статистичні показники з таблиці. Для «відомі значення  $X$ » використовуються всі статистичні дані про податкові сплати у розрізі податків за видами. В поле «константа» відносимо 1, а в поле

«статистика» теж фіксуємо 1. Натискається комбінація клавіш Shift+Ctrl+Enter. У виділеному полі з'являються кількісні значення коефіцієнтів  $a_1 - a_{10}$  та інші характеристики ознак моделювання.

За допомогою числових значень коефіцієнтів  $a_1 - a_{10}$  розраховуються теоретичні значення  $Y$  і зіставляються із реальними. Їх відхилення повинно бути малим.

Результати розрахунків за 2009 рік, що отримані за допомогою лінійної моделі залежності податкових сплат у Зведеному бюджеті України від бюджетоутворюючих податків у 2009 році, наведені у такому вигляді:

$$Y = 42399,125 + 0,974 \cdot X_1 + 0,994 \cdot X_2 + 1,093 \cdot X_3 + 1,022 \cdot X_4 + 0,924 \cdot X_5 + 1,157 \cdot X_6 + 0,288 \cdot X_7 + 1,316 \cdot X_8 + 1,651 \cdot X_9 + 0,958 \cdot X_{10} \quad (2)$$

Модель правильна, бо значення  $F_R$  критерію є істотно більше, ніж табличне. Статистичні і обчислені показники є притаманними для всіх регіонів, розмір коефіцієнта детермінації моделі  $K^2$  дорівнює 0,98.

Для визначення втрат бюджету внаслідок зміни податкових ставок (за допомогою показників 2009 року) можна використати модель (1) для оцінки релятивного обсягу зменшення надходжень до бюджету у 2009 році за умови, якщо б у цьому році запровадили зменшені податкової ставки ПДВ у розмірі 19%, а також ставку податку на прибуток підприємств теж 19%.

Зважаючи на не стабільну вітчизняну економіку, для основного варіанту потрібно скористатися прогнозними показниками суми податкових сплат – 46945 млн. грн. (див. табл.).

Результати прогнозування відображено у таблиці.

Ефективний розрахунок бюджетів будь-якого рівня залежить від використання результативної методики податкового прогнозування, що, у свою чергу, впливає на активізацію соціально-економічних процесів держави.

Методика прогнозування надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів – це опрацювання та використання схем у практичному бутті, які сприяють аргументованому визначенню обсягів та строків надходження платежів у бюджет в майбутньому, це методи і податкові механізми, націлені на зростання суми бюджетних коштів. У процесі податкового планування необхідно зважати на нині діючу податкову по-

літику держави, а також на позицію податкових органів та на зміни в результаті трансформації податкової системи для знівелювання в майбутньому не запланованих податкових витрат при впровадженні нових податкових норм.

Оперативні розрахунки ДПА України стосовно прогнозованих у 2011 році надходжень від податку на прибуток підприємств у розрізі галузей та регіонів свідчать, що майже 3300 млн. грн. надійде до спеціального фонду (кошти від процедури реструктуризації заборгованості НАК «Нафтогаз» за колишні роки, тобто зменшення ставки ППП (податку на прибуток підприємств) не буде впливати на цю частину суми).

Врахування цього чинника дозволяє здійснити обрахунок зменшення ставки ППП у 2011 році на один відсоток: (46945–3300) млн. грн./25 = 1745 млн. грн.

Звідси, загальні втрати від зменшення рівня ставки податку на прибуток підприємств у 2011 році становитимуть: 1745 \* 6 = 10470 млн. грн. = 10,5 млрд. грн.

Відшкодування втрат доходної частини бюджету від зменшення ставки оподаткування ППП може бути здійснена за допомогою таких механізмів:

1) збільшення бази оподаткування податку на прибуток за рахунок запровадження оподаткування прибутку, що мають статус кредитних спілок;

2) відміна «податкових канікул», що передбачають звільнення від оподаткування прибутку для підприємств, які щойно зареєструвалися;

3) впровадження прогресивних ставок податку на доходи фізичних осіб;

4) запровадження оподаткування трансакцій, що здійснюються через інтернет-мережу, що сприятиме розширенню податкової бази з податку на додану вартість;

5) запровадження прогресивної ставки на нерухомість житла, починаючи з володіння площею більше 100 куб. м;

6) адаптування у вітчизняну податкову систему досвіду Канади у питаннях застосування податку на комерційну нерухомість у зв'язку зі зменшенням ставки податку на прибуток. В вище зазначеній країні «єдиний податок на нерухомість ґрунтується на її щорічному оцінюванні ринкової вартості землі з усіма спорудами, які на ній знаходяться. Ставки розрізняються в залежності від виду майна та адміні-

#### Прогноз обсягів надходжень бюджетоутворюючих податків у 2011–2012 роках

Вид податку	Прогноз				
	Академія фінансового управління	Департамент доходів	Інститут економіки та прогнозування	середня прогнозна величина	
<b>Прогноз на 2011 рік</b>					
1	Податок на прибуток підприємств	43323	42010	41617	42317
2	Податок на додану вартість	98186	100200	101840	100075
3	Податок на доходи фізичних осіб	50782	50411	50186	50460
4	Акцизний збір	30713	30532	30737	30661
<b>Прогноз на 2012 рік</b>					
1	Податок на прибуток підприємств	50119	46945	48181	48415
2	Податок на додану вартість	113598	125299	108470	115789
3	Податок на доходи фізичних осіб	58782	58830	58806	58806
4	Акцизний збір	38224	40730	35717	38224

стративного району. Місцеві влади планують ставку податку на нерухомість, виходячи з передбачуваних бюджетних витрат та величини наявної бази оподаткування. Ставка податку, таким чином, є змінною величиною [10].

«Повернення» комунального податку, ринкового збору, податку на рекламу.

### Висновки

Прогнозування податкових платежів сприяє здійсненню обґрунтованого вибору ефективних систем оподаткування, що спонукатиме до активізації виробничої діяльності підприємств та збільшенню їх дохідної частини, залученню кваліфікованих працівників та зменшенню податкових і виробничих ризиків.

### Література

1. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Я. Жаліло. – К., 2009. – 336 с.
2. Ковальчук Ю.А. Елементи податку та проблеми їх законодавчого закріплення / Ю.А. Ковальчук // Науковий вісник: зб-к наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУКУ. – 2006. – С. 307–313.
3. Рудь В.А. До питання про формування податкової політики стосовно сільськогосподарського товаровиробника / В.А. Рудь // Науковий вісник Національного аграрного університету: зб. наук. праць. – 2002. – Вип. 56. – С. 168–170.

4. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нариси у трьох томах. Т. II. Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення / П.Т. Саблук – К., Інститут аграрної економіки. – 2001. – 484 с.

5. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва / Т.С. Смовженко. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.

6. Талавиря М.П. Фіскальна політика і державний бюджет / М.П. Талавиря // Науковий вісник Національного аграрного університету: зб. наук. праць. – 2002. – Вип. 56. – С. 58–60.

7. Тулуш Л.Д. Розвиток системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в умовах членства України в СОТ / Л.Д. Тулуш // Облік і фінанси АПК. – 2008. – №3. – С. 46–60.

8. Фінансово-економічні проблеми стабільного розвитку економіки України / За ред. А.Ф. Головчука, О.О. Непочатенко. – Умань, 2010. – Ч. 1. – 304 с.

9. Шатковська Л.С. Внутрішній та зовнішній контроль у забезпеченні управління розрахунками за податками / Л.С. Шатковська, І.В. Герасимук // Науковий вісник Національного аграрного університету: зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 111. – С. 158–162.

10. Податок на нерухомість в Україні: перспективи впровадження. – [Електронний ресурс]–режим доступу: [http://www.city-institute.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=94&Itemid=161](http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=161).

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.В. ГЕСЕЛЕВА,

к.т.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

## Економетричні підходи до моделювання інноваційних процесів

У статті розглянуто проблеми економіко-математичного моделювання інноваційних процесів, що має проводитися з урахуванням специфічних форм зв'язку між факторами і результуючою ознакою (S-подібні криві), синергетичного ефекту впливу факторів, непараметричних факторів впливу зовнішнього середовища, а вибір факторів, що включаються в модель, доцільно проводити на основі оцінювання суттєвості та значущості кореляційних зв'язків.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, дифузія інновацій, реалізована інноваційна продукція, закономірності розвитку техніки і технологій, синергетичний ефект, S-подібна логістична крива, кореляційно-регресійний аналіз, непараметричні думпу-фактори, вагові коефіцієнти.

В статье рассмотрены проблемы экономико-математического моделирования инновационных процессов, которые должны проводиться с учетом специфических форм связи между факторами и результирующим признаком (S-образные кривые), синергетического эффекта влияния факторов, непараметрических факторов влияния внешней среды, а выбор факторов, которые включаются в модель, целесообразно проводить на основе оценивания существенности и значимости корреляционных связей.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, инновационная деятельность, диффузия инноваций, реализованная инновационная продукция, закономерности развития техники и технологий, синергетический эффект, S-образная логистическая кривая, корреляцион-

но-регрессионный анализ, непараметрические думпу-факторы, весовые коэффициенты.

In article problems of economic-mathematical modeling of innovative processes are considered. They should be spent taking into account specific forms of communication between factors and a resultant indication (S-shaped curves), synergetics effect of influence of factors, nonparametric factors of influence of environment, and a choice of factors which join in model it is expedient to spend on the basis of estimation of importance and the relevance of correlation communications.

**Keywords:** innovative development, innovative activity, diffusion of the innovations, realized innovative production, laws of development of technics and technologies, synergetics effect, a S-shaped logistical curve, correlation-regression analysis, nonparametric dummy-factors, weight factors.

Всі країни світу дотепер переживають економічну кризу, а Світовий банк передбачає нову хвилю кризових явищ. На даний момент економіка України є дуже нестійкою, та робота підприємств має нестійкий характер.

Як свідчать східні філософи, у слова «криза» є два головні напрями: занепад і можливість. Керівництво підприємств сьогодні має не тільки утримувати ділову діяльність «на плаву», а й дивитися у майбутнє, розглядаючи потенціал діяльності підприємства. Кризові явища слід розглядати як переломний момент розвитку підприємства, що дає управлінцю можливість вивільнити скриті резерви та зробити компанію більш стабільною та конкурентоспроможною на ринку. Same

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

тому сьогодні актуальним є завдання аналізування діючих чинників інноваційних підприємств, які в часи «кризи» мають більше можливостей «вижити» та розвинутися, ніж стандартні підприємства.

**Постановка проблеми.** Об'єктом дослідження є інноваційний розвиток як визначальний чинник економічного росту економіки, предметом дослідження – економіко-математичні моделі інноваційних процесів. Методи дослідження: системний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз.

**Метою даної статті** є розробка підходів щодо вибору найбільш ефективних методів та інструментів аналізування факторів інноваційної діяльності та управління основними чинниками інноваційного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Реалії сучасного розвитку економіки доводять, що основними чинниками розвитку є інновації – високі технології, нова техніка, нова організація праці і виробництва, нова мотивація підприємницької діяльності, а також можливість забезпечити високі показники економічного росту. Саме інновації забезпечують економічну стійкість мікро- і макросистем, дозволяють підвищити їх конкурентоспроможність, надають можливість підвищити експортний потенціал, розв'язати певні економічні, екологічні, соціальні проблеми.

Інноваційним є розвиток, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії і прийнятої мотивації діяльності, пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [3, с. 154]. Під інноваційним типом розвитку розуміється спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному «перегрупуванні» сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг.

На сьогодні законодавством визначено, що інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розро-

бок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Узагальнення теоретичних та аналітико-статистичних джерел інформації дозволяє виділити групи факторів інноваційного розвитку підприємств (табл. 1). Розвиток потенціалу підприємства може забезпечити лише ефективне функціонування всіх факторів, що забезпечують інноваційний розвиток.

Закон еволюційного розвитку інновацій описується S-подібною кривою (рис. 1). Абсциса відповідає витратам часу і коштів на розвиток технологій, ордината – результатам у вигляді технічного рівня, показників якості і конкурентоспроможності, ефективності нової техніки і технології. Перша точка на S-подібній кривій характеризує появу артефакту, тобто першого зразка техніки і технології. Еволюційний розвиток технічних систем приводить до просування технології вгору по S-подібній кривій в область так званих «високих технологій». При цьому для оцінки технічного рівня або якості кожного з аналізованих видів техніки (з метою оцінки їх прогресивності, конкурентоспроможності) потрібно будувати свої, локальні S-подібні закономірності розвитку, які визначають межі вдосконалення тієї або іншої конкретної технології.

Одну з перших S-подібних закономірностей розвитку технологій отримав американець індійського походження Д. Сахал, вона надалі була доповнена S-подібними закономірностями нових технологій, що швидко розвиваються, S-подібними закономірностями зміни поколінь техніки і технологій і логістичними S-подібними закономірностями дифузії технологій за мірою насичення ринку новою продукцією. Такі S-подібні криві дозволяють виділяти області існування артефактів, проміжних технологій, високих технологій, а за точками перетину різних S-подібних кривих визначати області зародження критичних технологій, які забезпечують зміну поколінь техніки і технологій.

Останнім часом багато науковців використовують різного роду економетричні моделі для дослідження економічних процесів країн і регіонів. Так, Н. Буга, І. Тарасов [2] для побудови моделі інноваційного розвитку регіону пропонують застосовувати кореляційний аналіз для вибору та оцінювання впливу незалежних факторів на величину валового регіонального

Таблиця 1. Фактори інноваційного розвитку

Фактори	Характеристика фактора
Менеджмент	Управління підприємством, визначення його місії та основних завдань
Фінансові	Особливість здійснення економічної діяльності підприємства, забезпечення фінансування виробництва
Техніка та технологія	Здійснюють вплив на технічні та технологічні сторони інноваційної діяльності промислових підприємств
Кадрові	Компетентні та кваліфіковані кадри, програми розвитку кадрів
Інформаційні	Використання усіх можливих інформаційних ресурсів: від програмного забезпечення до комерційних пропозицій
Безпосередньо інновація	Якість, вартість, попит та пропозиція продукту
Законодавчі	Правова основа інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі законодавчих актів та постанов
Екологічні	Вплив нових технологій, матеріалів, видів енергії на довкілля в процесі інноваційної діяльності підприємств

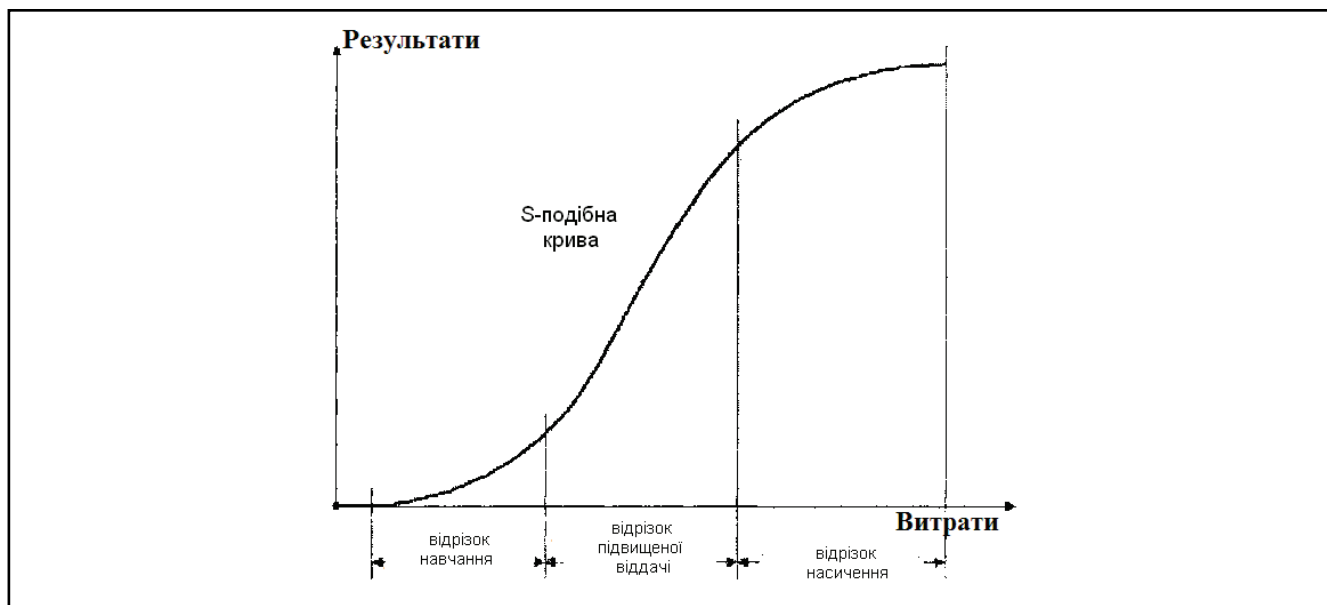


Рисунок 1. Характеристика кризових явищ на підприємстві

прибутку, отриманого в результаті інноваційної діяльності. Д. Пруненко [4], аналізуючи статистичну інформацію, розробив лінійні багатофакторні економетричні моделі, в яких незалежними змінними є: індекси інвестицій в основний капітал, інвестиції в основний капітал на одну особу тощо.

Проте використання тільки багатофакторних моделей при аналізованні інноваційної діяльності не завжди є доцільним, оскільки:

- багатофакторні моделі є адитивними, по суті, і загальний вплив факторів на регресанд є простою сумою впливів;
- з точки зору системного аналізу, в неструктурованих системах (такими є економіка країни, регіональні інноваційно-інвестиційні системи тощо) дія факторів також обумовлена впливом синергетичного ефекту і не може визначатися як проста сума факторів;
- у багатофакторних економічних моделях вага кожного із факторів вважається однаковою, що некоректно з точки зору навіть простих економічних систем (явища мультиколінеарності, гетероскедастичності, автокореляції).

У контексті побудови економетричних моделей інноваційної діяльності доцільно розглянути процес дифузії інновацій.

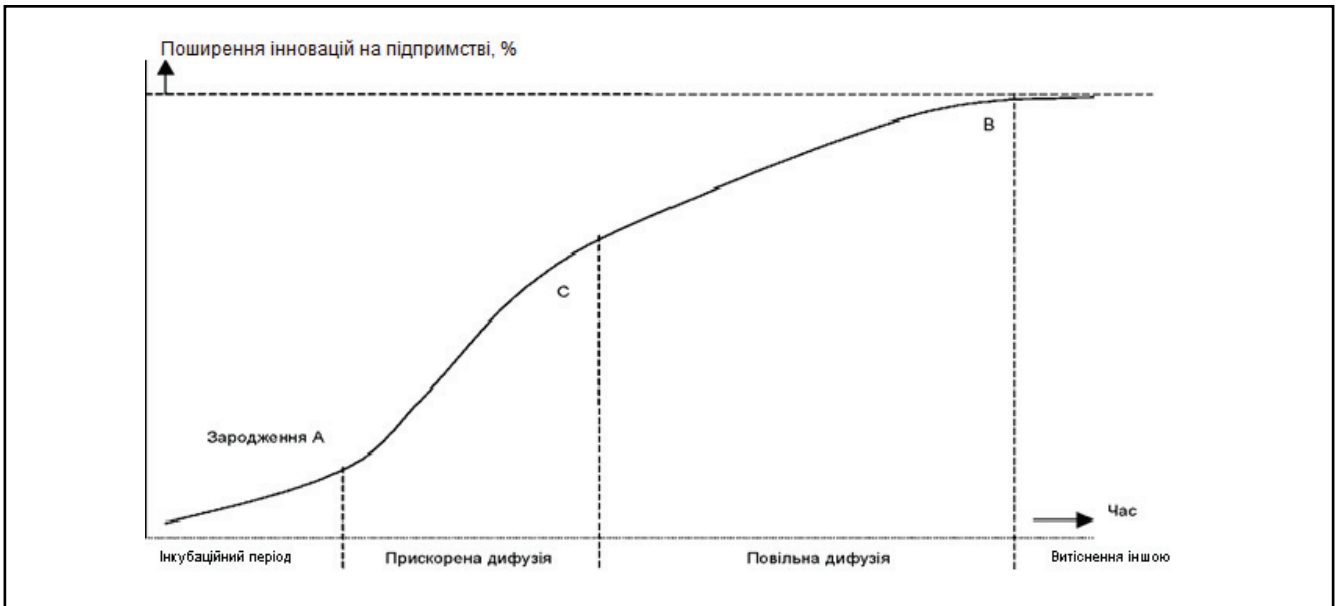
Однією з головних причин економічного відставання економіки України є те, що нові ідеї, підходи, технології, які активно взяті на озброєння окремими підприємствами, містами, регіонами дуже повільно поширюються у вітчизняному економічному просторі. Маючи великий потенціал, інновація, як правило, поширюється в економіці шляхом дифузії, або так званого, просторового переміщення. Поширення інновацій у різних галузях економіки також відображає логістична S-подібна крива. Вона моделює процес переходу від одного відносно стабільного стану галузі до іншого, процес радикальних змін, який супроводжує інноваційну діяльність підприємств галузі, і відображає етапи життєвого циклу інновації: зародження, дифузії і занепад. Саме ці процеси

впливають на рівень інноваційного розвитку України та її регіонів.

Дифузія інновації – це, перш за все, інформаційний процес, форма і швидкість якого залежить від потужності комунікаційних каналів, особливостей сприйняття інформації господарюючими суб'єктами, їхніх здібностей до практичного використання цієї інформації тощо. Господарюючі суб'єкти, що діють у реальному економічному середовищі, виявляють неоднакову зацікавленість до пошуку інновацій і різну здатність до їх освоєння.

Дифузія відбувається нерівномірно у часі і поділяється на періоди:

- інкубаційний період: характеризується повільною дифузіїю, малими значеннями параметрів зростання, які могли бути досягнуті стрибкоподібно при одиничному впровадженні інновації (стадія зародження);
- період прискореної дифузії: переваги інновації помічені іншими суб'єктами підприємництва, які масово залучають інновації у виробництво. Це сприяє швидкому і значному зростанню економічних параметрів (обсягу продукції, прибутку тощо) у всіх, хто приєднався до інноваційного процесу;
- період уповільнення дифузії і насичення: характеризується сповільненим поширенням інновації, оскільки її потенціал майже вичерпано і життєвий цикл наближається до завершення;
- період витіснення: характеризується початком поширення інновації нового покоління, яка забезпечує суттєвіше зростання економічних параметрів організації, ніж попередня інновація, що вже перестала бути нею. Графічно ці процеси у вигляді логістичної кривої зображені на рис. 2. Якщо технологія знаходить нове застосування в іншій галузі (розвиток з повторним циклом), то такий стрибок може повторитися ще раз чи навіть кілька разів («гребенева крива розвитку»), але стадія затухання неодмінно настає.



**Рисунок 2. Класична крива поширення інновацій в галузі**

Логістична крива має три точки перегину:

1) перехід від інкубаційного періоду до періоду прискореної дифузії;

2) перелом на стадії поширення новації, після чого інтенсивність дифузії дещо знижується;

3) точка насичення економіки конкретною інновацією.

Розглянемо динаміку освоєння ринку оперативної пам'яті ЕОМ в Україні за період 1998–2011 років. Дані представлені в табл. 2. та рис. 3. Як видно з рис. 3, крива має яскраво виражену логістичну S-подібну форму.

Аналітична форма приведеної кривої описується виразом:

$$N(t) = \frac{K}{1 + \exp(b_0 - b_1 t)}, \quad (1)$$

де  $K$  – максимальна межа поширення явища,  $b_0$  і  $b_1$  – параметри моделі.

Визначення параметрів моделі доцільно проводити з урахуванням принципу мінімізації суми квадратів похибок з використанням методу найменших квадратів. Для цього можна провести лінеаризацію функції (1):

$$\ln(K/N) = b_0 - b_1 t. \quad (2)$$

Результати підбору рівняння тренду засобами Microsoft Excel наведено в табл. 3.

Як математична модель тренда вибирається поліном 6-го порядку.

Вибрана модель тренду графічно представлена на рис. 4: Для визначення закономірностей зміни поколінь оперативної пам'яті ЕОМ виконаємо перегрупування емпіричних значень швидкості передачі даних в залежності від типу оперативної пам'яті (рис. 5).

На рис. 5 лінія А відповідає найстарішому виду оперативної пам'яті DDR, робоча напруга – 2,5 В; лінія Б відповідає DDR2, найбільш поширеному виду оперативної пам'яті, який використовується у сучасних ЕОМ, робоча напруга – 1,8 В; лінія В відповідає DDR3, новітньому типу пам'яті, робоча напруга – 1,5 В. Лінії А, Б, В мають S-подібну форму. Крім того, з рис. 5 видно, що ми будемо також мати S-подібну криву для опису змін поколінь оперативної пам'яті ЕОМ, якщо використати метод огинаючих регресій. Згідно з цим методом огинаюча крива проходить не через усереднені значення всього емпі-

**Таблиця 2. Динаміка освоєння ринку оперативної пам'яті ЕОМ в Україні**

Рік	Абсолютне значення N(t)
1998	266
1999	333
2000	400
2001	433
2002	466
2003	500
2004	550
2005	600
2006	667
2007	800
2008	1000
2009	1066
2010	1111
2011	1142

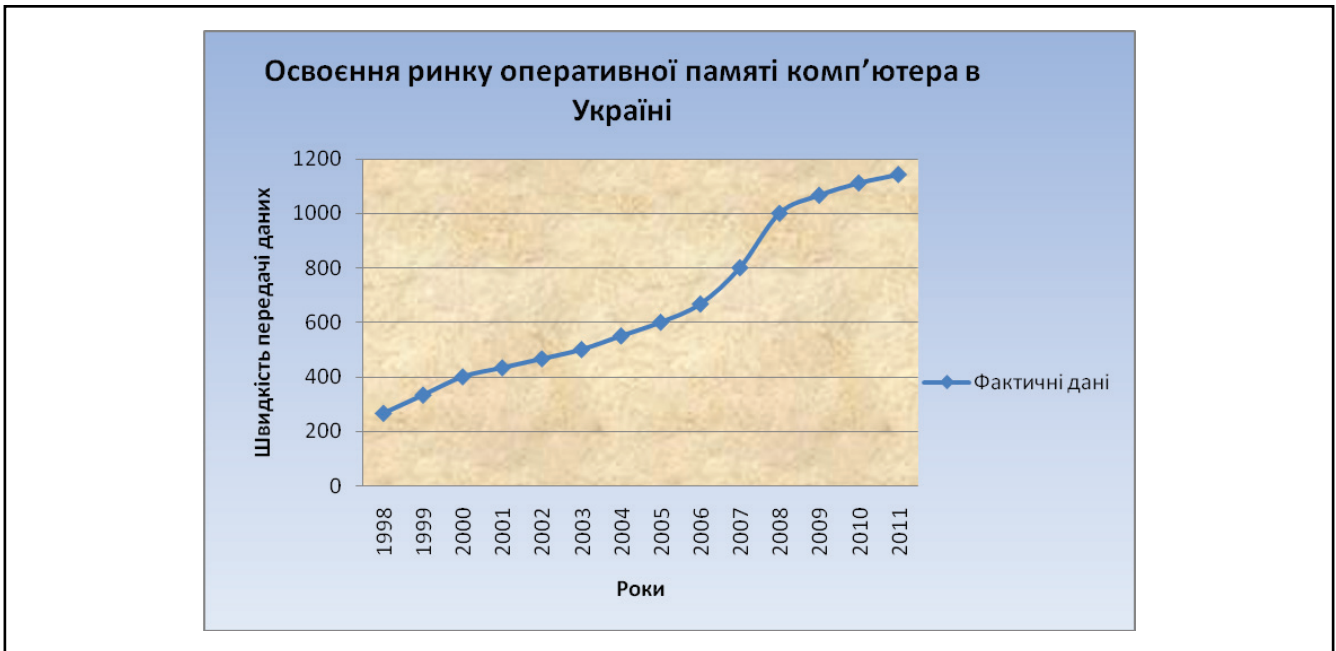


Рисунок 3. Динаміка освоєння ринку оперативної пам'яті ЕОМ в Україні

Таблиця 3. Підбір рівняння тренду

Вид рівняння	Знайдене рівняння	Коефіцієнт детермінації $R^2$
Лінійне	$y = 70,61x + 137,1$	$R^2 = 0,949$
Логарифмічне	$y = 341,0\ln(x) + 53,02$	$R^2 = 0,758$
Степеневе	$y = 214,9x^{0,573}$	$R^2 = 0,895$
Експоненціальне	$y = 262,4e^{0,111x}$	$R^2 = 0,980$
Поліноміальне 6-го порядку	$y = 0,005x^6 - 0,259x^5 + 4,641x^4 - 37,67x^3 + 139,6x^2 - 161,3x + 324,2$	$R^2 = 0,996$

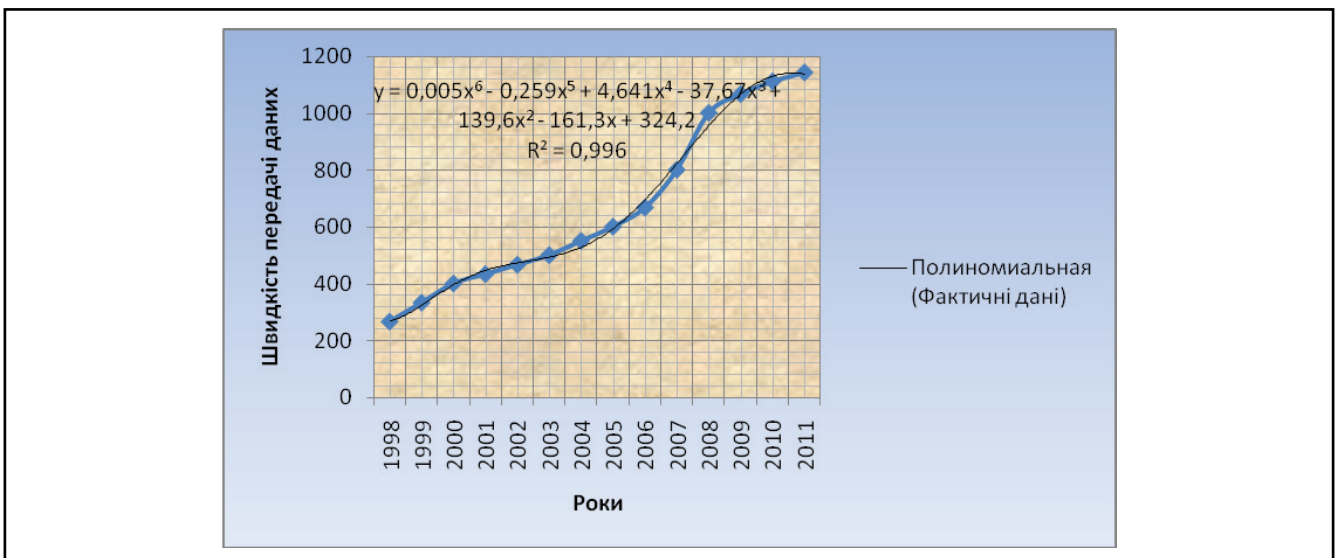


Рисунок 4. Поліноміальний тренд 6-го порядку

ричного поля точок, як в типових випадках регресійного аналізу, а лише через точки, відповідні першим зразкам відповідного виду пам'яті ЕОМ; у кожній своїй точці дотикається деякої кривої даного сімейства кривих, але при цьому не збігається ні з однією з них впродовж будь-якої своєї ділянки.

Таким чином, економічне моделювання інноваційних процесів повинно проводитися з урахуванням специфічних

форм зв'язків між змінними (S-подібні криві, логістичні, Гомперця).

Діяльність кожного підприємства спрямована на розвиток і зростання виробництва, що, у свою чергу, має забезпечити якомога вищий прибуток. Безпосередній вплив на цей важливий економічний показник мають інновації, а саме реалізована інноваційна продукція. Реалізована інноваційна

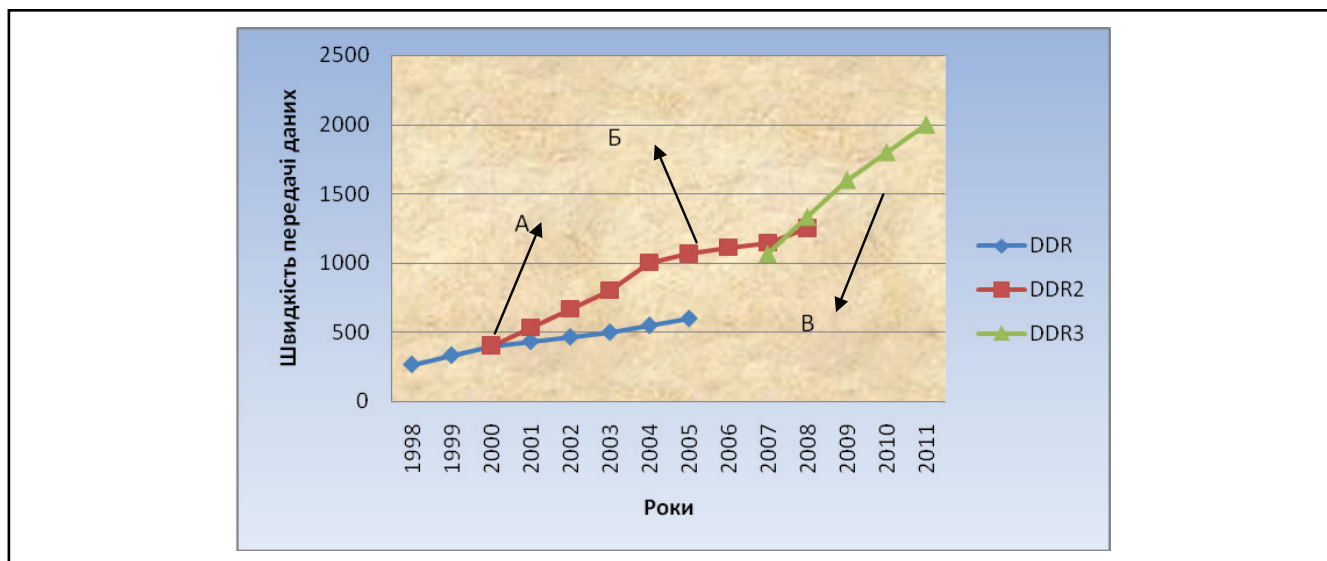


Рисунок 5. Перегрупування емпіричних значень швидкості передачі даних

продукція – це обсяг реалізованої інноваційної продукції за період з початку року, що була заново запроваджена, зазнала суттєвих технологічних змін або вдосконалювалася протягом останніх трьох років (інноваційна продукція нова як для ринку, так і лише для підприємства).

Вихідні дані наведені в табл. 4 [5, 6]. Для оцінки впливу незалежних факторів на обсяг реалізованої інноваційної продукції використовуємо парний та множинний кореляційно-регресійний аналіз.

Наприклад, оцінка вихідних даних та використання графічного методу для уточнення форми зв'язку між змінними  $y$  та  $x_2$  дозволяють припустити наявність логарифмічної форми залежності між ендогенною та екзогенною змінною (рис. 6).

Рішення даної задачі за допомогою функції Regression дозволяє отримати таку залежність:

$$y = 3589,97 + 27,96 \ln x_2.$$

Перевірка значущості коефіцієнта детермінації  $R^2$  і коефіцієнтів регресії  $b_0$  і  $b_1$  при факторній ознаці підтверджує адекватність отриманого рівняння.

Оцінка вихідних даних та використання графічного методу для уточнення форми зв'язку між  $y$  та  $x_5$  (рис. 7) дозволяють припустити наявність поліноміальної залежності між результативною ознакою та обсягом інвестицій з державного бюджету, що може бути представлена параболою другого порядку:

$$y = 0,07x_5^2 - 0,012x_5 + 142,03.$$

Коефіцієнт детермінації пояснює зміну обсягу реалізованої інноваційної продукції на 63,23 %. Розрахований рівень значущості підтверджує значущість величини  $R^2$ . Оцінка отриманих коефіцієнтів регресії за  $t$ -критерієм Стюдента доводить їх значимість.

Проведене дослідження показало, що для всіх розглянутих факторів характерною є сильна або середня кореляцій-

Таблиця 4. Вихідні дані для кореляційно-регресійної оцінки впливу факторів на обсяг реалізованої інноваційної продукції

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		Млн. грн.									
$y$	Обсяг реалізованої інноваційної продукції	12148,0	10365,7	12605,7	12882,1	18784,9	24995,7	30892,7	40188,1	45830,2	31432,3
$X_1$	Придбання обладнання, необхідного для запровадження інновацій	1074,5	1249,4	1865,6	1873,7	2717,5	3149,6	3489,2	7471,1	7664,8	4974,7
$X_2$	Підготовка виробництва для запровадження інновацій	163,9	183,8	325,2	527,3	808,5	991,7	954,7	1021,4	1083,6	972,4
$X_3$	Придбання нових технологій	72,8	125,0	149,7	95,9	143,5	243,4	159,5	328,4	421,8	115,9
$X_4$	Витрати на дослідження і розробки	266,2	171,4	270,1	312,9	445,3	612,3	992,9	986,5	1243,6	846,7
$X_5$	Кількість інвестицій з державного бюджету	7,7	55,8	45,5	93,0	63,4	28,1	114,4	144,8	336,9	127,0
$X_6$	Заг. сума витрат на фін-ня технологічних інновацій	1760,1	1979,4	3018,3	3059,8	4534,6	5751,6	6160,0	10850,9	11994,2	7949,9
$X_7$	Власні кошти на фін-ня технологічних інновацій	1399,3	1654,0	2141,8	2148,4	3501,5	5045,4	5211,4	7999,6	7264,0	5169,4

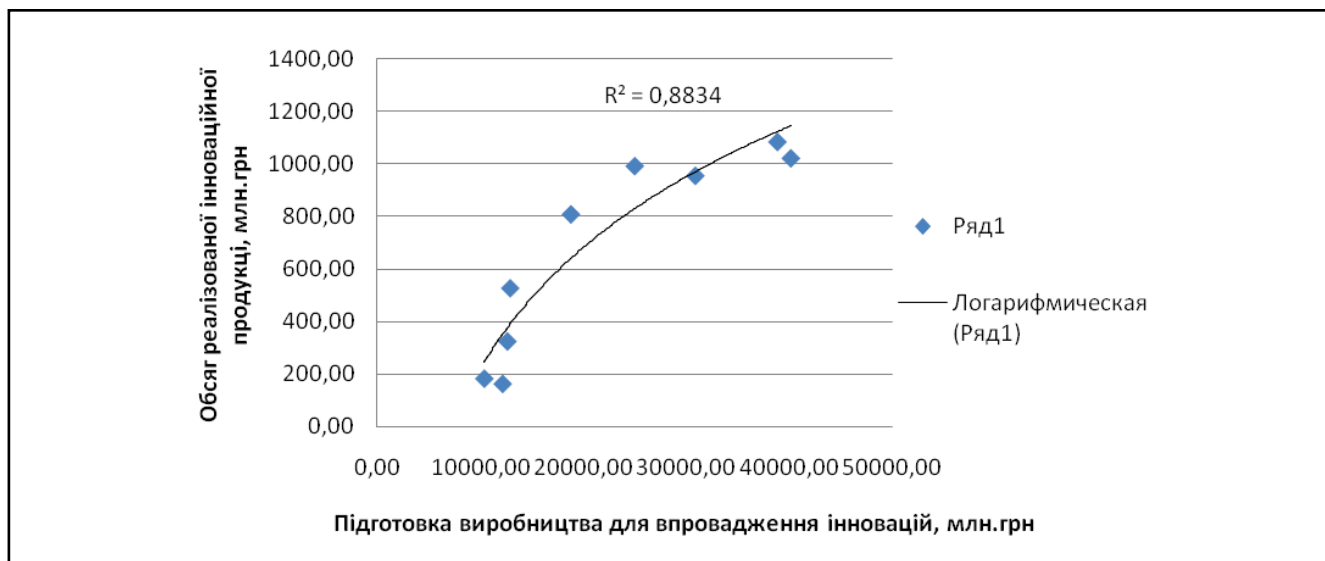


Рисунок 6. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції від витрат на підготовку виробництва для впровадження інновацій

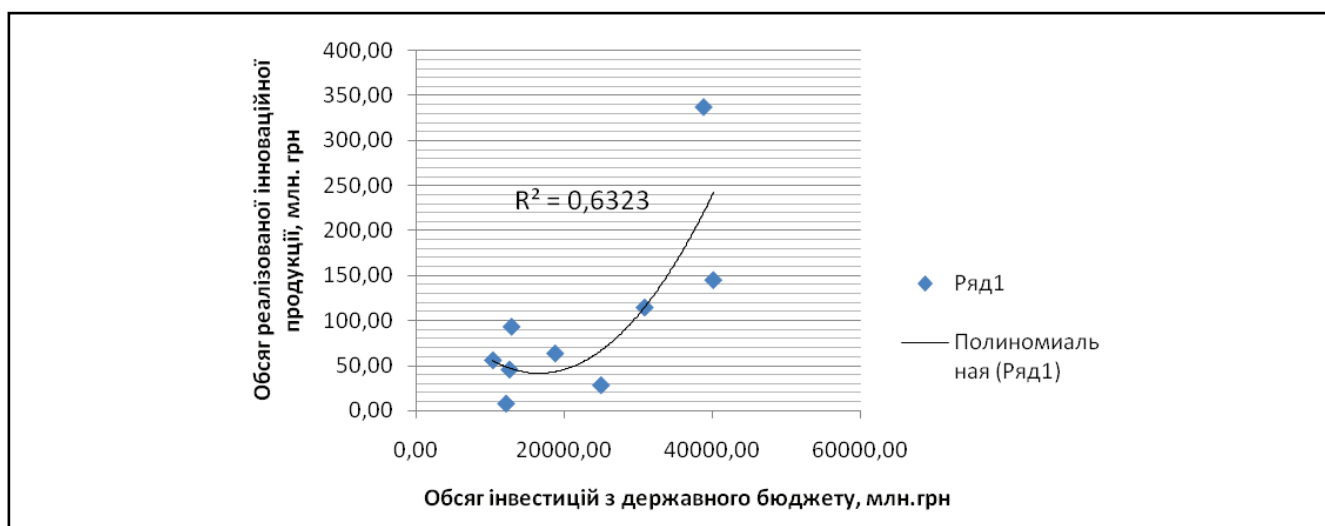


Рисунок 7. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції від обсягу інвестицій з державного бюджету

на залежність з величиною  $y$  – обсягом реалізованої інноваційної продукції.

Багатомірна регресійна модель має вигляд:

$$Y = 7338,92 - 18,59X_1 - 36,49X_2 - 143,60X_3 - 28,91X_4 + 2,75X_5 + 19,39X_6 + 10,66X_7.$$

Результати кореляційного дослідження вказують на тісноту факторно-результативного зв'язку між даною результативною ознакою і незалежними випадковими величинами. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,99. Перевірка значущості підтверджує адекватність отриманого рівняння.

Зрозуміло, що лінійні зв'язки не вичерпують усіх можливих форм залежності між показниками. Можна дослідити нелінійну регресійну модель:

$$y = Ax_1^{a1} x_2^{a2}. \quad (3)$$

Щоб знайти рівняння степеневої моделі, потрібно зробити лінеаризацію вибірки за формулами:

$$v = \log(y), u_1 = \log(x_1) \quad (4)$$

Потім необхідно знайти рівняння лінійної регресії для змінних:  $v$ ,  $u_1$  і повернутись до вихідних змінних:  $y$ ,  $x_1$ .

Перевірка значущості коефіцієнтів регресії за критерієм Стьюдента при рівні значимості 0,05 вказує на значущість коефіцієнтів тільки при змінних  $y$  та  $x_4$  і функція має вигляд:

$$y = 136,06x_4^{0,60}.$$

#### Висновки

Оцінювання інноваційної діяльності повинно проводитись з урахуванням:

- синергетичного ефекту впливу факторів;
- вагових коефіцієнтів впливу факторів на результуючу ознаку за допомогою методів дисперсійного аналізу, специфічних форм зв'язку між факторами і результуючою ознакою (наприклад, модель дифузії інновацій та життєвий цикл нової продукції описується S-подібною кривою);

– непараметричних факторів – димту-факторів, які б враховували якісні впливи на функцію з боку зовнішнього середовища;

– вибір факторів, що включаються в модель, доцільно проводити на основі оцінювання суттєвості та значущості кореляційних зв'язків.

#### Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» (ст. 16) від 04.07.2002 р. №40-IV.

2. Буга Н., Тарасов І. Модель інноваційного розвитку проблемних регіонів / Н. Буга, І. Тарасов // Економіст. – 2007. – №7. – С. 48–50.

3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

4. Пруненко Д.О. Економетричні моделі залежностей показників розвитку регіонів України від факторів / Д.О. Пруненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №6. – С. 118–123.

5. www.ukrstat.gov.ua

6. www.in.gov.ua

В.І. МАКСИМОВИЧ,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Інвестиційний механізм соціальної сфери

*У статті розглянуто економічну природу та особливості соціальної сфери. На основі проведеного дослідження запропоновано власне бачення понять «інвестиції» та «соціальна сфера», а також структури складових соціальної сфери. Вивчено інвестиційний механізм елементів соціальної сфери та методи формування інвестиційних ресурсів.*

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційні ресурси, соціальна сфера, складові соціальної сфери, інвестиційний механізм.

*В статье рассмотрены экономическая природа и особенности социальной сферы. На основе проведенного исследования предложено собственное видение понятий «инвестиции» и «социальная сфера», а также структуры составляющих социальной сферы. Изучен инвестиционный механизм элементов социальной сферы и методы формирования инвестиционных ресурсов.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные ресурсы, социальная сфера, составляющие социальной сферы, инвестиционный механизм.

*The paper considers the nature of economic and features of social sphaera. Based on the research proposed own vision of the concepts of «investment» and «social sphaera» and the components of social structure. We study the investment mechanism of social elements and methods of investment resources.*

**Постановка проблеми.** Сучасний етап у розвитку національної економіки набрав соціального забарвлення. Уряд України обрав соціальний напрям економічної політики, оскільки економічний розвиток держави неможливий без забезпечення соціального благополуччя суспільства. Політика соціально спрямованої держави має зосереджуватися на поєднанні економічного розвитку із розв'язанням важливих соціальних проблем, обґрунтуванням шляхів створення та-

кого суспільства, в якому інтереси людини є пріоритетними. На сьогодні стає цілком очевидним той факт, що без належного стимулювання інвестиційних процесів стає неможливим повноцінний економічний розвиток держави.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В науковій економічній літературі дослідженню категорії «інвестиції» присвячені праці В. Грицькової [1], А. Дуки [2], В. Коюди, Т. Лепейко, Т. Майорової [3], А. Пересади [4], В. Чернова [5], В. Шеремети [6]. Термін «соціальна сфера» увійшов у теорію та практику в 70-х роках минулого століття, його дослідженнями займалися Б. Данилишин [7], М. Долішній [8], В. Куценко [9], Т. Писаренко [10], В. Проскуряков [11], М. Руткевич [12], У. Садова [13], А. Самоукін [11], В. Третяк [14] та інші.

Важливого значення на даному етапі розвитку держави набувають інвестиції в соціальну сферу, адже вони забезпечують соціальні та економічні потреби сучасного суспільства. Економічне зростання та підвищення добробуту населення є взаємопов'язаними процесами, тому першочергове завдання полягає у формуванні і поширенні механізму соціального інвестування та практичного залучення місцевої влади, бізнес-структур та недержавних організацій до вирішення проблем соціальної сфери.

**Мета статті.** Дослідити інвестиційний механізм соціальної сфери через забезпечення її складових інвестиційними ресурсами.

**Виклад основного матеріалу.** Для формування ефективного інвестиційного механізму соціальної сфери необхідно дослідити теоретико-методологічні основи, а саме сутність дефініцій «інвестиції» та «соціальна сфера», вивчити їх економічну природу.

Поняття «інвестиції» вивчало велике коло науковців, і кожен з них збагачував його в розрізі своїх досліджень. Так, варто відзначити, що, на думку В.М. Грицькової, під інвестиціями слід

розуміти багатоаспектні вкладення капіталу, що можуть реалізуватися у різних формах і характеризуватися різними особливостями. Інвестори ж мають за мету не тільки отримання прибутку та досягнення соціального ефекту, як говориться у Законі України «Про інвестиційну діяльність», а й переслідують економічні та зовнішньоекономічні цілі [1, с. 16].

А.П. Дука визначає інвестиції як первинну економічну категорію, бо вони є базою побудови ієрархії цих категорій та в своїй основі відображають відтворення суспільного капіталу, як вкладення капіталу в галузі економіки в середині держави та за кордоном. Під інвестиціями автор розуміє всі види економічних ресурсів, які вкладаються у поточному періоді у відповідні об'єкти, створення яких сприяє забезпеченню розширеного відтворення, а використання компенсує інвестору відмову від поточного споживання вкладених ресурсів шляхом отримання у майбутньому вигід [2, с. 44–45].

Заслугує на увагу розуміння інвестицій Т.В. Майоровою як складного та змістовного поняття, що інтегрує в собі складні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення. На думку автора, інвестиції слід розглядати з двох позицій – майнового та витратного підходу. З позиції майнового – під інвестиціями слід розуміти перетворення абстрактного (грошового, фінансового, матеріального чи нематеріального) капіталу в майнову спроможну вартість. Згідно з витратним підходом взаємозв'язок між виробництвом та інвестиціями здійснюється через фінансові відносини. Інвестиції не можуть існувати поза фінансовими процесами, адже вони є їх логічним продовженням [3, с. 8–9].

Проте не слід забувати і про визначення поняття «інвестиції» у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [15], згідно з яким інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно; майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, але не запатентованих; права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

Дослідивши різні підходи до трактування поняття «інвестицій», варто зазначити, що кожне з них є обґрунтованим і розкриває економічну природу даної категорії з різних боків. На нашу думку, інвестиції варто трактувати як вкладення будь-якого капіталу інвестора для задоволення його економічних і соціальних потреб. Наслідком інвестиційної діяльності є або зміна титулу власності, або забезпечення процесу відтворення елементів економічної системи.

Як зазначалося вище, особливого значення з огляду на сучасні пріоритети економічної політики набуває інвесту-

вання в соціальну сферу, тому необхідно дослідити економічну природу даного поняття. Наведемо деякі визначення. Так, на думку М. Руткевича, соціальна сфера охоплює інтереси соціальних груп, відносини суспільства та особистості, умови праці та побуту, здоров'я та вільного часу [12, с. 28].

У роботах В. Проскурякова та А. Самоукіна [11, с. 35–36] ми знаходимо розуміння соціальної сфери як діяльності підприємств, закладів та організацій, а також окремих громадян, пов'язаних із обслуговуванням населення. Слід також звернути увагу на поділ авторами ланок соціальної сфери з урахуванням економічної ролі у відтворювальному процесі:

1. Наука та наукове обслуговування створюють ультраструктурний комплекс у соціальній сфері і є джерелом удосконалення матеріальних та нематеріальних ресурсів, оскільки наукові відкриття започатковують усі подальші соціально-економічні перетворення в матеріальному виробництві та соціальній сфері.

2. Освіта, культура, мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура та спорт складають базовий культурний комплекс соціальної сфери, значення якого полягає в одночасному відтворенні людини як працівника суспільства і особистості. Його компоненти безпосередньо впливають на ефективність суспільного виробництва шляхом формування загальноосвітніх та професійних знань працівників.

3. Житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення, роздрібна торгівля, ресторанне господарство, транспорт, зв'язок, соціальне забезпечення, фінансово-кредитне та страхове обслуговування формують інфраструктурний комплекс, який забезпечують підтримку життєдіяльності людини.

В. Куценко розуміє соціальну сферу як сукупність матеріальних фінансових і трудових ресурсів, а також різноманітних відносин, які виникають у процесі їх взаємодії. Її розвиток покликаний формувати таку систему цінностей, яка б сприяла підвищенню життєвого рівня населення; визначає процеси відтворення трудових ресурсів, їх кількість і якість, рівень науково-технічного розвитку продуктивних сил, духовне життя суспільства [9, с. 16].

На нашу думку, соціальна сфера – це система, яка охоплює сукупність державних і приватних інститутів та суспільні відносини, що виникають з приводу їх взаємодії з людським ресурсом, для забезпечення задоволення матеріальних, духовних та соціальних потреб людини.

Соціальна сфера має економічне і соціальне значення для розвитку суспільства. Економічне значення виявляється в формуванні умов надання послуг, необхідних для відтворення робочої сили, зростання продуктивності її праці. Соціальна роль даної сфери полягає у підвищенні рівня і поліпшенні умов життя людей.

Здійснивши ґрунтовний аналіз понять «інвестиції» та «соціальна сфера» спробуємо охарактеризувати інвестицій у соціальну сферу та визначити їх особливості. Перш за все під інвестиціями в соціальну сферу варто розуміти вкладен-

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ня будь-якого капіталу в об'єкти соціальної інфраструктури та людський ресурс з метою отримання соціального чи економічного ефекту, в результаті чого буде забезпечуватись процес відтворення елементів економічної системи.

Суб'єктами соціальних інвестицій можуть бути держава, підприємства, домогосподарства, фінансово-кредитні установи та некомерційні організації. Важко визначити ступінь важливості того чи іншого суб'єкта, кожен із них впливає певною мірою на розвиток соціальної сфери. Повноцінними соціальними інвестиціями вважаються усвідомлені дії суб'єктів, спрямовані на вкладення ресурсів в соціальну сферу в напрямку поліпшення умов якості життя місцевого населення і на приріст соціального капіталу, в який включається якість соціальних комунікацій, ступінь довіри між людьми, соціальна солідарність, готовність прийти на допомогу і готовність до спільної роботи на загальне благо.

Роль держави є не менш важливою, аніж роль приватного сектору. Завдання держави при здійсненні інвестицій у соціальну сферу полягає у підвищенні якості життя населення. Як в усіх розвинених країнах світу, соціальна сфера є здебільшого пріоритетом держави, адже деякі галузі є менш привабливими для приватних інвестицій. Переважна більшість галузей соціальної сфери вимагають підтримки на державному рівні, до прикладу: середня освіта, наука, медицина, культура і мистецтво. Однак на сьогодні думки суспільства щодо цього неоднозначні. Деякі галузі стають пріоритетом приватного сектору, наприклад галузі спорту та туризму, реклама, громадське харчування, розваги, сфера послуг.

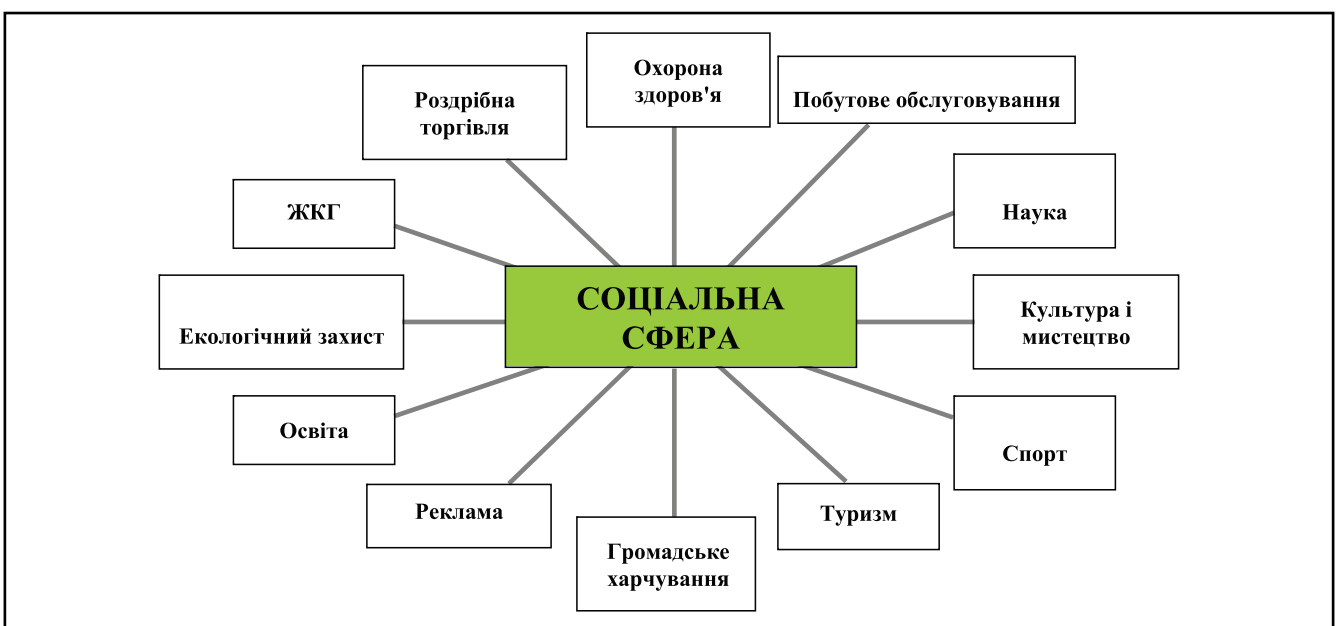
Соціальні інвестиції, як і будь-які інші інвестиції, вимагають сприятливого клімату, розвинутого інвестиційного ринку та його інфраструктури. Як показує практика, не завжди вистачає внутрішніх ресурсів, тому держава має сприяти формуванню привабливого інвестиційного клімату для залучення не

тільки іноземного капіталу в соціальну сферу шляхом поліпшення політичних, правових, соціальних та економічних умов в державі, а й активізації потенційних внутрішніх інвесторів.

Для активізації інвестиційної діяльності в соціальній сфері слід підібрати індивідуальний найоптимальніший інвестиційний механізм для кожної окремої складової соціальної сфери з метою її підтримки та розвитку через забезпечення достатнього обсягу інвестиційних ресурсів. Кожна складова соціальної сфери є особливою в своїй діяльності та потребах, тому й вимагає особливого (індивідуального) підходу при розробці інвестиційного механізму.

Необхідний чіткий підбір та збалансованість методів формування інвестиційних ресурсів. У науково-навчальній літературі акцентується увага на таких методах, як самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, бюджетне фінансування та змішане фінансування. Кожен з цих методів включає свої джерела фінансування. Самофінансування може здійснюватися за рахунок нерозподіленого прибутку, з фонду амортизаційних відрахувань, із страхових фондів та надлишків основних та оборотних коштів. При акціонуванні інвестиційні ресурси формуються від емісії простих та привілейованих акцій. Кредитне фінансування забезпечується банківським інвестиційним кредитом, державним інвестиційним кредитом, міжнародним інвестиційним кредитом, фінансовим лізингом та емісією облігацій. Бюджетне фінансування включає кошти державних асигнувань та бюджетного інвестування окремих державних проектів та програм. Змішане фінансування являється комбінацією вище перелічених методів формування інвестиційних ресурсів у довільній формі.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» [15] визначає такі джерела фінансування інвестиційної діяльності: власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій та стихійно-



**Складові соціальної сфери**

*Складено автором самостійно.*

го лиха, грошові нагромадження та заощадження громадян та юридичних осіб); позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучені фінансові кошти інвестора (кошти одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян та юридичних осіб); бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

До соціальної сфери можемо віднести такі складові та зобразити їх на рисунку.

Варто більш детально розглянути вищенаведені складові, визначити специфіку їхньої діяльності, а також механізм інвестування.

У секторі охорони здоров'я розуміємо діяльність держави чи приватних осіб, метою якої є організація та забезпечення доступного медичного обслуговування населення. Підвищення ефективності діяльності людини відіграє вирішальну роль в економіці держави, а вплив системи охорони здоров'я на здоров'я людей – відповідно на економічне зростання та соціальне благополуччя. Назріла необхідність подальшого розвитку національної системи охорони здоров'я та політики громадського здоров'я, а також нарощування масштабів діяльності у цій сфері. Важливим є забезпечення рівного доступу до послуг охорони здоров'я, прозорий механізм фінансування охорони здоров'я, дотримання принципу підзвітності стосовно витрат державних коштів на цілі охорони здоров'я.

Система охорони здоров'я включає набагато більше, ніж робота лікарів та лікарень, вона охоплює всі компоненти діяльності суспільства і різних його структур, що впливають на здоров'я суспільства. Важливо не тільки інвестувати в охорону здоров'я, а й звітувати про те, як витрачаються кошти і як здійснюється вибір відповідних технологій, а також ґрунтовно доводити, що вибрані методи є оптимальними і використовуються правильно.

Інвестиційні ресурси мають бути направлені не тільки на забезпечення новітнім устаткуванням, обладнанням закладів охорони здоров'я та медичними препаратами, а й на управління міграцією кадрів, підвищення якості та ефективності медичних послуг, створення нових професій, підвищення ролі лікарів, навчання й підвищення кваліфікації персоналу, адже медичний персонал є чи не найголовнішою складовою галузі охорони здоров'я.

На сьогодні спостерігається відчутне недофінансування цієї галузі за рахунок Державного бюджету України. Покращення ситуації охорони здоров'я можна значно прискорити залучаючи приватні інвестиції юридичних та фізичних осіб, спрямовуючи їх на будівництво медичних закладів та оснащення їх новітнім обладнанням. Також варта провести певні реформи, щодо залучення коштів із накопичених доходів шляхом впровадження медичного страхування, введення додаткових платежів та додаткового страхування, створення спеціальних фондів. Це дасть можливість медичним закладам формувати власні інвестиційні ресурси і послабить фінансову залежність від держави.

У сегменті освіти розуміємо діяльність людей, направлену на надання та отримання послуг дошкільними закладами, школами, вищими навчальними закладами різних рівнів акредитації, а також самоосвіта. Освіта є основою людського розвитку та прогресу суспільства, оскільки забезпечує індивідуальний розвиток особистості, майбутнього фахівця, формує інтелектуальний, духовний та виробничий потенціал держави.

Величина інвестицій в освіту дорівнює тому зростанню національного багатства, яке обумовлено індивідуальним внеском кваліфікованого індивіда людського ресурсу, що раніше отримав чи надав послугу освітньої галузі соціальної сфери. Інвестиційний механізм освіти є багатокomпонентним. Дошкільна та базова шкільна освіта зазвичай фінансується за рахунок державних коштів. Вищій освіті притаманні приватні вливання з приватних джерел юридичних та фізичних осіб. Не можна сказати, що такі інвестиції переважають, однак є присутніми. Інтерес юридичних осіб полягає в особистій участі формування кваліфікованих спеціалістів, забезпечуючи себе якісним трудовим ресурсом. Проте варто зазначити, що такий вид інвестування не набув достатнього поширення у загальній частці інвестиційного механізму освіти. Однак вага інвестиційних вкладень приватних фізичних осіб все ж таки відчутна, зважаючи на той факт, що у вищих навчальних закладах України значно переважає відсоткове співвідношення кількості державних замовлень кваліфікованих спеціалістів та так званих «контрактників» (студентів, що навчаються за приватні кошти на умовах контракту).

Різка нестача фінансування призводить до зниження якості та рівня наданих послуг, що, у свою чергу, може призвести до зниження якості та кількості людських ресурсів, а це не може не відбитися негативно на економічній ситуації держави. Тому при відсутності належного державного фінансування варто шукати нових шляхів формування інвестиційних ресурсів. Якщо держава не в змозі самостійно нести тягар фінансового забезпечення освіти, варто подумати про створення сприятливих умов для активного залучення інвестицій з боку фізичних та юридичних осіб, а також іноземних інвесторів.

Інвестиційні ресурси освіти формуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, коштів юридичних і фізичних осіб, у тому числі благодійних безоплатних внесків, власних коштів, отриманих освітніми закладами від додаткових послуг, а також інвестиційних кредитів вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

У такій складовій соціальної сфери, як наука, здійснюється соціокультурна діяльність людей, спрямована на отримання істинних знань про світ, на відкриття об'єктивних законів про світ і передбачення тенденцій його розвитку. Інвестиції в науку сприяють розробці та впровадженню перспективних технологій. Наукова діяльність призводить до розвитку вітчизняних технологій, що дасть змогу прискорити модернізацію економіки. Інвестиції в науку в нашій державі, як і у високорозвинених країнах, мають стати найефективнішим способом розміщення ресурсів.

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Якщо в галузі соціальної сфери, про які ми говорили раніше, хоча б частково можливо залучити інвестиційний капітал недержавного характеру, то в даній галузі помітні серйозні труднощі. Оскільки інвестиції в науку вимагають значних ресурсів і тривалого часу, а також характеризуються високим ступенем ризику, а приватні інвестори, як правило, бажають швидкого повернення вкладень, інвестування даної галузі на сьогодні являється пріоритетом держави. Однак венчурні фонди можуть стати альтернативним джерелом формування інвестиційних ресурсів, звісно ж за умови належної підтримки держави, у вигляді хоча б забезпечення нормативно-правової та методичної бази створення та функціонування таких фондів.

Для підвищення інвестиційної привабливості наукової галузі необхідно забезпечити: підвищення інноваційної активності економіки країни; створення необхідних елементів інноваційної інфраструктури, для ефективності механізмів передачі знань та технологій; підвищення капіталізації інтелектуального потенціалу.

У сегменті соціальної сфери – культури і мистецтва – ми розглядаємо діяльність людей, яка пов'язана із наданням послуг культурного та мистецького призначення, для задоволення духовних потреб населення, за допомогою бібліотек, музеїв, мистецьких галерей, театрів, кіностудій, радіо, телебачення, журнально-газетних видавництв. Культуру і мистецтво вважаємо невід'ємним елементом соціально-економічного життя суспільства, який допомагає розв'язати ряд економічних, політичних і соціальних проблем.

На сьогодні спостерігається поєднання державного та приватного фінансування даного сегмента соціальної сфери. Такий механізм інвестування має більше схилитися до недержавної форми інвестування, де держава сприятиме цьому через створення умов для формування різних фондів. Не останнє місце має займати соціальна свідомість заможного населення.

У галузі спорту бачимо організовану діяльність людей, що полягає у зіставленні їх фізичних та інтелектуальних здібностей, а також підготування до цієї діяльності і міжособистісних стосунків, що виникають у процесі.

Інвестиції в спорт не окупаються грошима, тобто не спостерігається швидкого прямого економічного ефекту. Це – інвестиції у престиж країни і в здоров'я нації, які мають бути прямим обов'язком держави. Цілі держави у справах спорту мають бути спрямовані на сприяння залучення до здорового способу життя всіх категорій населення, підвищення іміджу України у світі. Заходи по збереженню та зміцненню організаційних та матеріально-технічних засад спортивної діяльності країни мають проводитися на державному рівні.

Існує потреба в залученні інвестиційних ресурсів у спорт для вирішення таких проблем, як: відповідність сучасним вимогам кількості та оснащеності спортивних споруд; пропаганда здорового способу життя, фізичного виховання та спорту; необхідність підвищення рівня фізичного виховання і спорту у

навчально-освітніх закладах. Якщо держава переживає певні економічні труднощі і не в змозі залучати кошти державних та місцевих бюджетів у дану галузь, її прямим обов'язком стає створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій приватних фізичних та юридичних осіб.

У галузі туризму слід розуміти надання послуг з активних видів відпочинку у формі мандрівок або виїздів з постійного місця проживання, поєднаних із розвагами, пізнаванням природного оточення, архітектурних і мистецьких пам'яток, участь у різних заходах релігійного, культурного, спортивного, виховного чи іншого характеру.

При правильному підході до функціонування цієї сфери вона може стати не тільки засобом підвищення іміджу держави, а й високодохідною індустрією та джерелом наповнення бюджету країни. За останні роки Україна як молода держава з багатоміліардною історією, пам'ятками культури, мистецтва, самобутністю та іншими визначними пам'ятками викликала зацікавленість у світовій спільноті. Однак і вітчизняне населення також проявляє певний інтерес до внутрішнього туризму.

Дана галузь знаходиться на стадії розвитку і тому потребує підтримки як з боку держави, так з боку приватного сектору, в тому числі зарубіжного. Важливість державної ролі полягає не тільки в забезпеченні інвестиційними ресурсами, а й в ефективному державному регулюванні, впровадженні державних та регіональних цільових програм розвитку туризму, розробленні інвестиційних проектів туристично-рекреаційної спрямованості.

У галузі соціальної сфери – роздрібною торгівлі розуміємо надання послуг населенню з обміну товарами, послугами, цінностями і грошима для задоволення особистих потреб покупця та його родини, що охоплює заклади торгівлі.

Кількість підприємств, задіяних у роздрібній торгівлі, за десять років суттєво зменшилася. Це говорить про несприятливу ситуацію в даній сфері та низьку зацікавленість населення в її розвитку. В даному випадку вирішенню проблеми може сприяти не тільки вибір ефективного інвестиційного механізму для поживлення, а й ведення ефективної фіскальної та фінансово-кредитної політики державою.

Житлово-комунальне господарство – це сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей народного господарства необхідними ресурсами води, газу, тепла та електроенергії. Система житлово-комунального господарства представлена виробниками і споживачами житлово-комунальних послуг.

Слід констатувати той факт, що житлово-комунальна сфера є найменш сучасно оснащеною галуззю. Продовжується використання фізично і морально застарілого обладнання, що призводить до понаднормових витрат палива та енергії. Галузь потерпає від зношеності застарілих основних фондів, погіршення технічного стану об'єктів та підвищення їх аварійності. Також значних втрат житлово-комунальне господарство зазнає від надмірного та неефективного ви-

користання енергетичних ресурсів через застаріле енергетичне обладнання.

Для вирішення назрілих проблем необхідно не тільки залучити інвестиційні ресурси, а й вибрати оптимальний інвестиційний механізм, який би згладив гострі кути в даній галузі та дав тривалий ефективний результат. Значне місце має посісти залученні коштів міжнародних фінансових установ для реалізації проектів у сфері житлово-комунального господарства в містах України. Кредитні міжнародні ресурси для інвестиційних проектів залучатимуться за умов відкритої, прозорої конкуренції у відборі на їх отримання. Інвестиції в житлово-комунальну сферу від приватних вітчизняних інвесторів надійдуть лише за умови можливості приватного управління чи оренди об'єктів.

Громадське харчування являється однією з форм перерозподілу матеріальних цінностей між членами суспільства і займає гідне місце з реалізації соціально-економічних завдань, пов'язаних із зміцненням здоров'я людей, підвищенням продуктивності їх праці, економним використанням ресурсів, продовольчої сировини, скороченням часу на приготування їжі в домашніх умовах, створенням можливостей для культурного проведення відпочинку та дозвілля.

У галузі громадського харчування розуміємо діяльність з надання послуг споживачам у задоволенні їх потреб у готовій їжі та напоях відповідно до їх смаків та вподобань. Даний елемент соціальної сфери є досить привабливим та прибутковим для інвесторів, не вимагає великих обсягів інвестицій, тому щодо вибору інструментів інвестиційного механізму не постає великих запитань, оскільки тяжіє до інвестицій за рахунок приватних джерел.

У галузі екологічного захисту бачимо діяльність, що спрямована на захист навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, збереження особливо цінних та унікальних комплексів та забезпечення екологічної безпеки.

Немає потреби доводити важливість захисту навколишнього середовища, жодна сфера людської діяльності не може здійснюватися поза природокористуванням. Давно відомий вплив екологічної безпеки на рівень життя населення та на самий рівень якості трудового потенціалу, адже людина не може функціонувати поза природно-ресурсним потенціалом.

Неможливо відхиляти й той факт, що відновлення та збереження навколишнього середовища не здатне повноцінно відбуватися без допомоги людини, а отже це вимагає системних просторово-часових інвестицій, які допоможуть вирішити такі питання: раціональне використання природних ресурсів; поліпшення якостей та властивостей екосистеми; попередження та зниження екологічних ризиків.

Інвестування заходів екологічної безпеки є пріоритетом держави, але частка приватних інвестицій має також збільшуватися і держава зобов'язана сприяти заінтересованості приватного сектору до таких дій.

У рекламній галузі бачимо соціальну діяльність, спрямовану на задоволення потреб населення в товарах, послугах

та ідеях шляхом розповсюдження інформації у будь-якій формі та у будь-який спосіб з метою ознайомлення суспільства з тим чи іншим питанням. Дана галузь соціальної сфери є невід'ємною складовою, яка зайняла вагоме місце в діяльності людини. Вона являється не тільки головною рушійною силою процесу продажу, надаючи покупцеві інформацію про товар чи послугу, а й часто носить соціальний, політичний та релігійний характер, зосереджуючи увагу населення на суспільно важливих проблемах та питаннях.

Джерелами інвестування комерційної реклами є, як правило, кошти приватних осіб, які будуть мати або фінансовий зиск від її результатів, або стабілізацію результатів на ринку. Компанії та підприємства давно розвивають цю галузь. Щодо соціальної реклами, то вона є некомерційною інформацією державних органів і громадських організацій з питань здорового способу життя, охорони природи, раціонального використання енергоресурсів, профілактика правопорушень, соціального захисту та безпеки населення, в яку, як правило, інвестує держава або особи, які мають пільги, передбачені відповідним законодавством держави.

У галузі побутового обслуговування розглядаємо організовану діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язану з наданням побутових послуг з індивідуального виготовлення і ремонту одягу, взуття та трикотажних виробів, ремонту і будівництва житла, послуги перукарень, майстерень з ремонту побутової техніки, транспортних засобів, радіо- і телеапаратури та інше. Інвестиційні ресурси мають бути направлені на підтримку та вирішення основних проблем, трудового потенціалу, який задіяний у даній галузі; впровадження форм підготовки та перекваліфікації громадян для роботи; створення центрів інформаційної, консультативної та методичної допомоги; організація семінарів та нарад; організацію виконання заходів щодо прискорення розвитку сфери.

### Висновки

Соціальна сфера є досить специфічною, адже являється ключовою сферою в житті суспільства, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, вона не тільки бере участь у відтворенні головної продуктивної сили суспільства – людини і тим самим активно впливає на створення сукупного продукту, а й визначає самі темпи соціально-економічного прогресу, тому в більшій мірі вимагає акценту на залученні ресурсів із державних джерел фінансування.

Відсутність належної уваги до розвитку соціальної сфери, на жаль, призводить до економічно слабкої та хиткої ситуації в державі, уповільнення темпів розвитку і погіршення якості економічного зростання. Брак інвестицій в соціальну сферу, а саме у людський капітал, призводить до економічних втрат: уповільнення темпів нарощування і оновлення основних не-виробничих засобів, погіршення їх технологічної структури, нестачі поточних матеріальних ресурсів соціальної сфери. Соціальне інвестування передбачає цільове залучення ресурсів для вирішення пріоритетних соціальних проблем населення.

Завдяки інвестиціям у соціальну сферу забезпечиться стабільний процес розширеного відтворення елементів економічної системи та підвищиться рівень якості життя членів суспільства.

Інвестиції в соціальну сферу сприятимуть збільшенню національного багатства через прискорення науково-технічного прогресу, створення необхідних передумов для підвищення рівня зайнятості у суспільному виробництві та раціонального використання трудових ресурсів, забезпечення розширеного відтворення робочої сили, удосконалення структури вільного часу працюючих.

### Література

1. Гриньова В.М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 464 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Підручник / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учебное пособие для студентов вузов / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 157 с.
6. Шеремет В.В. Управление инвестициями: В 2-х томах. / В.В.Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.; Т. 2. – 512 с.

7. Данилишин Б.М. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства: Монографія / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2005. – 328 с.

8. Долишній М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці: теорія і практика / М.І. Долишній, С.М. Злупко, Т.С. Злупко, Т.Б. Токарський. – Львів: ІРД НАН України, 1997. – 340 с.

9. Куценко В.І. Розвиток соціальної сфери: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / В.І. Куценко. – Ніжин: ТОВ «Видавництво Алекс-Поліграф», 2008. – 818 с.

10. Писаренко Т.М. Теоретичні основи та особливості формування фінансових ресурсів в установах невиробничої сфери / Т.М. Писаренко. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 61 с.

11. Проскуряков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В.М. Проскуряков, А.И. Самоукин. – М.: Экономика, 1991. – 159 с.

12. Руткевич М.Н. Социология образования и молодежи / М.Н. Руткевич. – М.: Гардарики, 2002. – 539 с.

13. Садова У.Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку / У.Я.Садова. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 407 с.

14. Третяк В.П. Дослідження соціальної сфери: методологія та практика: Монографія / В.П. Третяк. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – 273 с.

15. «Про інвестиційну діяльність». Закон України від 18.09.91 р. №1560-XII / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>

А.Г. ЖАРІНОВА,  
к.в.н., доцент, директор, Український інститут промислової власності

## Функціонально-структурна модель системи внутрішньофірмового управління інтелектуального капіталу підприємства

У статті викладено результати досліджень щодо управління інтелектуальними активами підприємства та запропоновано функціонально-структурну модель системи управління інтелектуальним капіталом, яка дозволяє перетворити ринкові і корпоративні інформаційні потоки в інструменти підвищення ефективності і максимізації задоволення певних потреб ринку за рахунок збору, обробки і аналізу інформації про вимоги ринку і забезпечення відповідності політики комерціалізації інтелектуальних активів потребам клієнтів і інтересам самого підприємства.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальний потенціал, інтелектуальна власність, інформація, комерціалізація.

В статье изложены результаты исследований относительно управления интеллектуальными активами предприятия и предложена функционально структурированная модель системы управления интеллектуальным капиталом, которая позволяет преобразовать рыночные и корпоративные информационные потоки в инструменты повышения эффективности и максимизации удовлетворения определенных потребностей рынка за счет сбора, обработки и анализа информации о требованиях рынка и обеспечения соответствия политики коммерциализации интеллектуальных активов потребностям клиентов и интересам самого предприятия.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, интеллектуальный потенциал,

интеллектуальная собственность, информация, коммерциализация.

*The results of researches are expounded in the article, in relation to the management of intellectual assets of enterprise, and it is offered functionally structural model of control system by an intellectual capital, which allows to convert market and corporate informative streams into the instruments of increase of efficiency maximizations of satisfaction of certain necessities of market, due to collection, treatment and analysis of information, about the requirements of market providing of accordance of policy of commercialization of IA the necessities of clients and to interests of enterprise.*

**Keywords:** *intellectual capital, intellectual assets, intellectual potential, intellectual property, information, commercialization.*

**Постановка проблеми.** Виконання завдань управління інтелектуальними активами здійснюється у рамках створення системи управління ними. Ґрунтуючись на наукових дослідженнях [2–7] на користь виділення підсистеми управління інтелектуальних активів у самостійну підсистему управління підприємства разом із виробничою, фінансовою, маркетинговою і іншими підсистемами, доцільно запропонувати функціонально-структурне представлення системи управління інтелектуальними активами і визначити її місце в загальній системі управління підприємством.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Інформаційно-інтелектуальні ресурси тривалий час розцінювалися як додаток до матеріальних процесів і потоків, а раціоналізація використання ресурсів означала раціональне використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, що матеріалізуються в кінцевий продукт. Залучення і перетворення цих ресурсів здійснювалося відповідно до потреб тієї або іншої традиційної підсистеми. Зокрема, технології і виробничий досвід вважалися компетенцією виробничої підсистеми, дослідження ринку і формування репутації фірми – компетенцією маркетингової підсистеми, кваліфікація і навчання персоналу – компетенцією кадрової системи і так далі [4, 5]. У цій ситуації залучення і перетворення інформаційно-інтелектуальних ресурсів, інтелектуальних активів (далі ІА), що утворюють, здійснювалися тими ж підрозділами у рамках виконуваних ними функцій, що розбивало процес управління ІА на окремі підпроцеси, виконання яких не координувалося і не контролювалося.

**Невирішені частини проблеми.** Проте останнім часом значення інформації і інтелектуальних ресурсів значно зросло в теорії і практиці управління, що зумовило появу нових методологічних підходів до управління цими ресурсами. Дослідження стану процесу управління ІА сучасного науково-виробничого підприємства підтвердило, що організаційне забезпечення процесу управління цими активами, як і раніше, вимагає значного коригування.

**Мета статті** – викласти результати досліджень щодо управління інтелектуальними активами підприємства та за-

пропонувати функціонально-структурну модель системи управління інтелектуальним капіталом.

**Виклад основного матеріалу.** Для обґрунтування приведеного твердження оцінимо міру виконання функцій управління ІА існуючими підсистемами підприємства і виявимо взаємозв'язок між неналежним виконанням цих функцій і виникненням раніше виділених проблемних областей управління ІА.

Як традиційні підсистеми управління розглянемо науково-виробничу (НВП), маркетингову (МП), патентно-інформаційну (ПІП), фінансово-економічну (ФЕП) і кадрову підсистему (КП), а також такі проблемні області управління:

- наявність неврахованих об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ);
- невідповідність вибраного методу цілям оцінки;
- неефективне управління портфелем ОІВ;
- неадекватність вибраної стратегії використання інструменту виняткових прав;
- недосконалість організаційно-економічних механізмів створення, використання і комерціалізації ОІВ;
- відсутність системи економічних, виробничих, інвестиційних і фінансових норм і нормативів внутрішньофірмового управління ОІВ.

Сформуємо сукупність функцій управління і для оцінки міри їх виконання традиційними підсистемами введемо такі умовні позначення:

- (–) функція не виконується;
- (±) функція виконується частково;
- (+) функція виконується.

Результати проведеного дослідження науково-технічної літератури і опитування керівників науково-виробничих підприємств можна представити у вигляді таблиці.

Як видно з таблиці, більшість функцій частково виконуються існуючими підсистемами управління наукомісткого підприємства, а деякі не виконуються взагалі.

Таким чином, сучасні умови господарювання пред'являють особливі вимоги до організації процесу управління наукомісткою діяльністю і обумовлюють доцільність виділення підсистеми управління ІА як самостійної функціональної підсистеми підприємства, що динамічно розвивається.

У даному випадку виділення підсистеми управління ІА не має на меті яким-небудь чином дублювати функції маркетингу, фінансового або виробничого управління, управління НДДКР або персоналом. Проте, на думку автора, для вказаних підсистем ІА виступають ресурсами або побічними продуктами, що обумовлює необхідність здійснення специфічних функцій планування, організації, координації і контролю заходів, пов'язаних із створенням і використанням таких активів.

Таким чином, існують такі передумови організації самостійної системи управління інтелектуальним капіталом (ІК) у складі системи управління підприємством:

- різноманіття форм і видів ІА підприємства;
- необхідність розробки стратегії і тактики в області управління ІА;

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

### Міра виконання функцій управління ІА традиційними підрозділами підприємства [авторська розробка]

Функції управління ІА	Проблемні області управління ІА					
	1	2	3	4	5	6
Моніторинг і аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на процес управління ІА		МП ПІП ±	МП ПІП ±	МП ПІП ±	МП ПІП ±	МП ПІП ±
Вироблення основних напрямів політики підприємства в області створення і використання ІА		-	-	-	-	-
Розробка довгострокових і короткострокових планів створення і використання ІА у рамках вибраних напрямів		-	-	-	-	-
Організація проведення фундаментальних і прикладних досліджень у рамках НДДКР відповідно до розроблених планів розвитку ІА		НВП КП ±	НВП КП ±	НВП КП ±	НВП КП ±	НВП КП ±
Здійснення заходів по комерціалізації ІА		МП ФЕП ±	МП ФЕП ±	МП ФЕП ±	МП ФЕП ±	МП ФЕП ±
Здійснення заходів по виявленню і ліквідації ІА, не використовуваних у виробництві			МП ±			
Забезпечення правової охорони ІА і здійснення заходів припинення недобросовісної конкуренції			ПІП ±			
Забезпечення координації заходів у рамках програм розвитку ІА з іншими підрозділами підприємства	-		-		-	-
Здійснення інформаційно-аналітичного забезпечення процесу створення і використання ІА	ПІП ±	МП ФЕП ПІП ±	МП ФЕП ПІП ±	МП ФЕП ПІП ±	МП ФЕП ПІП ±	МП ФЕП ПІП ±
Здійснення прогнозування потреби в усіх видах ресурсів для створення і використання ІА		-				-
Проведення аналізу ефективності створення і використання ІА			-	-	-	-
Здійснення ідентифікації і оцінки вартості існуючих ІА	ПІП ФЕП ±	ПІП МП ФЕП ±	ПІП МП ФЕП ±		ПІП МП ФЕП ±	ПІП МП ФЕП ±
Розробка і здійснення заходів по розвитку співпраці і взаємодії в колективі					НВП КП ±	НВП КП ±
Розробка і здійснення заходів по розвитку інноваційного потенціалу співробітників					НВП КП ±	НВП КП ±
Організація процесу підвищення кваліфікації співробітників					НВП КП ±	НВП КП ±
Розробка і вдосконалення методичного і технічного забезпечення проектування і організації заходів по формуванню і використанню ІА, аналізу ефективності рішень по розвитку ІА	-	-	-	-	-	-

- широкий перелік функцій управління ІА;
- значна кількість служб, підрозділів і контрагентів підприємства, що беруть участь у процесі генерації і перетворення інформації про ІА;
- необхідність координації взаємодії служб, підрозділів і контрагентів підприємства, ІА, що беруть участь у процесі управління;
- специфіка інструментів і методів управління ІК;
- висока прибутковість угод з ОІВ;
- високий ризик виникнення недобросовісної конкуренції;
- розуміння керівниками підприємств необхідності розвитку процесів управління ІК.

Перераховані передумови можуть служити підставою для виділення підсистеми управління ІА в самостійну підсистему управління підприємством. Цей факт підтверджується і дос-

відом західних компаній, які все частіше вводять у свою організаційну структуру посади фахівців з управління ІК.

З метою конкретизації призначення і місця системи управління ІК у системі управління підприємством, функції системи управління ІК, описи її структури як сукупності ряду підсистем розглянемо методологічні аспекти побудови такої системи.

Як було відмічено, для реалізації перелічених вище завдань управління ІА на підприємстві створюється система управління ІА. Розглянемо детальніше, які функції має виконувати ця система для реалізації поставлених завдань. Для цього побудуємо дерево цілей, завдань і напрямів їх рішення, яке буде основою для проектування системи управління ІА (рис. 1).

Далі представимо укрупнену функціональну і структурну моделі системи управління ІА (рис. 2, 3). Необхідно поясни-

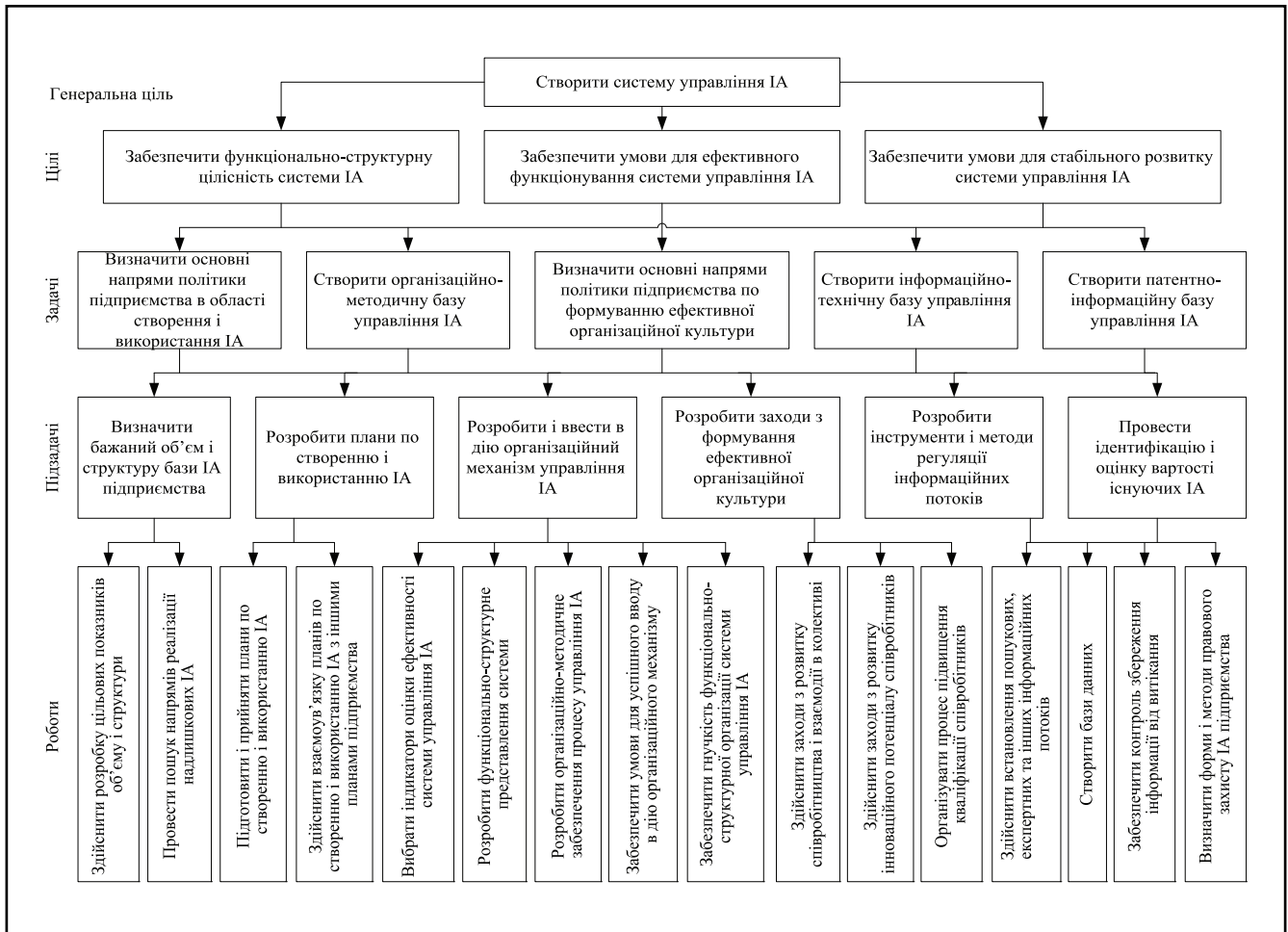


Рисунок 1. Дерево цілей, завдань і напрямів їх рішень [авторська розробка]

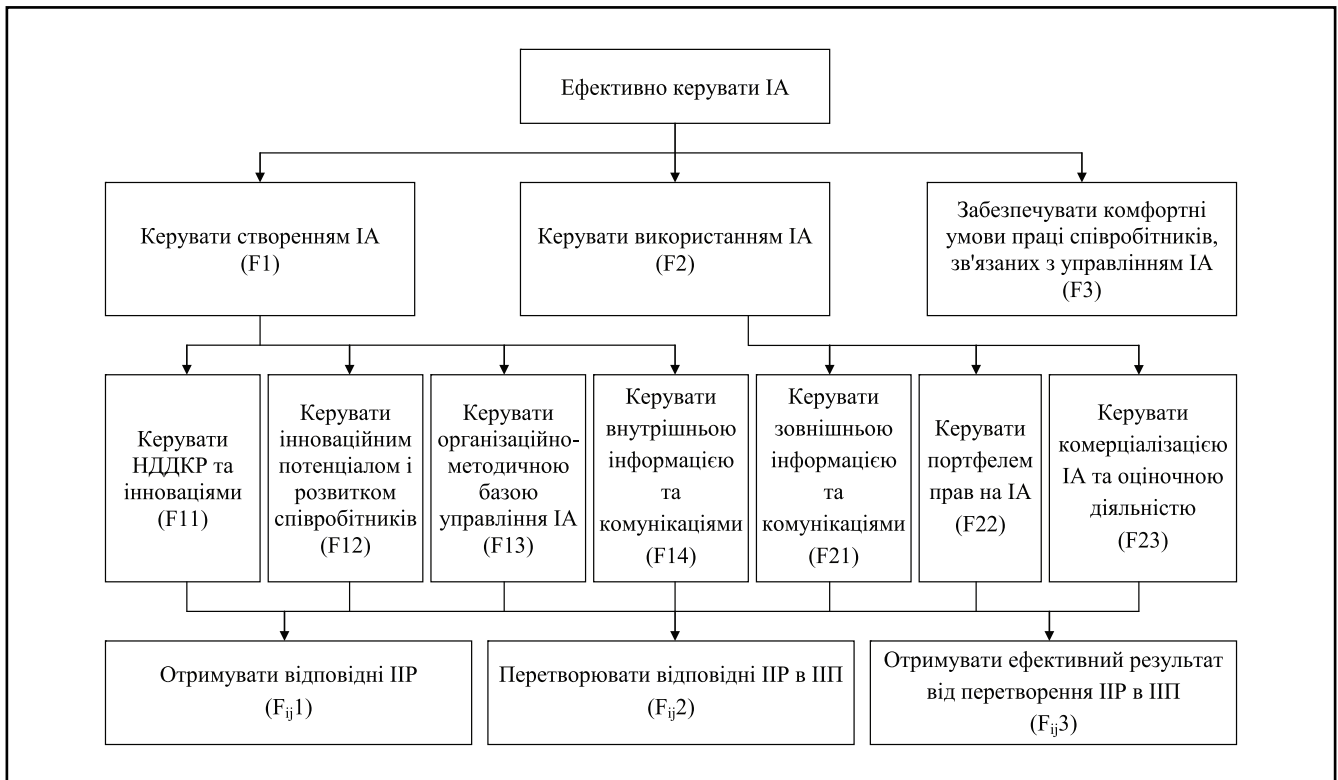


Рисунок 2. Функціональна модель системи управління ІА [авторська розробка]



Рисунок 3. Структурна модель системи управління ІА [авторська розробка]

ти, що функції  $F_{ij1} - F_{ij3}$  вважаються допоміжними для кожної з функцій вищого рівня  $F_{ij}$  з урахуванням специфіки кожної функції. Наприклад, для функції  $F_{11}$  функції  $F_{ij1} - F_{ij3}$  будуть конкретизовані таким чином:

–  $F_{111}$  – отримувати науково-виробничі інформаційно-інтелектуальні ресурси;

–  $F_{112}$  – перетворювати науково-виробничі інформаційно-інтелектуальні ресурси в науково-виробничі інформаційно-інтелектуальні продукти;

–  $F_{113}$  – отримувати ефективний результат від перетворення науково-виробничих інформаційно-інтелектуальних ресурсів в науково-виробничі інформаційно-інтелектуальні продукти. Таким чином, необхідно відмітити, що у рамках реалізації процесу управління ІА повинні виконуватися різні функції, пов'язані з плануванням, організацією, мотивацією, контролем і регулюванням діяльності по створенню і використанню ІА, а областю справжнього дослідження виступає організаційний аспект управління ІА, а саме розробка системи організаційного забезпечення управління ІА.

### Висновки

З метою розкриття функціонально-змістовної складової підсистем управління ІА і узагальнення розроблених функціональною і структурною моделями розглянемо детальніше основні функції кожної підсистеми, виконання яких спрямоване на досягнення поставленої мети управління ІА.

До складу функціональних обов'язків підсистеми управління НДДКР і технологічними інноваціями входять: планування, організація, контроль і регулювання процесу розвитку наукових і технічних знань фахівців; формування інформаційно-інтелектуального середовища, сприяючого генеруванню нових ідей, розвитку творчості, винахідливості, раціоналізації; формування інтелектуальної бази, що дозволяє підприємству адаптуватися і утримувати свої позиції в зовнішньому середовищі, що постійно змінюється, так, щоб у разі виникнення необхідності мати можливість задіяти наявні інформаційно-інтелектуальні ресурси в розробці і ви-

робництві тієї продукції, на яку в даний момент ринок пред'являє максимальний попит. Крім того, найважливіша функція цієї підсистеми – розробка програм і визначення напрямів створення ІА.

Підсистема управління інноваційним потенціалом і розвитком співробітників відповідає за формування і ефективне використання фондів знань; прогнозування потреби в інтелектуальних ресурсах; виявлення емоційно-психологічного і інтелектуального потенціалів співробітників; збільшення продуктивності інтелектуальної праці співробітників за рахунок їх правильного розставляння, здійснюваного з урахуванням їх емоційно-психологічної і інтелектуальної сумісності; здійснення заходів по розвитку взаєморозуміння, схильності до взаємодії, роботи в колективі, а також заохочення ініціативної роботи, розвитку лідерства і схильності до творчої роботи.

Забезпечення умов для безперервного вдосконалення і розвитку персоналу і організація процесу постійного поповнення знань співробітників здійснюються в результаті аналізу чинників, що впливають на розвиток інноваційного потенціалу, прогнозування потреби в придбанні нових знань співробітниками підприємства, стимулювання інтелектуального розвитку персоналу, розробки програми реалізації заходів, спрямованих на збільшення інтелектуальної бази і забезпечення умов для ефективного використання і обміну придбаними інформаційно-інтелектуальними ресурсами.

Підсистема управління організаційно-методичною базою управління ІА реалізує функції координації дій усіх фахівців, задіяних в процесі управління ІА за рахунок формалізації і регламентації різних процедур, опису і представлення їх у вигляді оформлених за певними правилами документів, завіренних в певному порядку. Ця підсистема дозволяє забезпечити узгодженість різнопланової діяльності співробітників, спрямованої на створення єдиної інформаційно-інтелектуальної бази підприємства, а також встановити їх права і відповідальність при її використанні.

Підсистема управління внутрішньою інформацією і комунікаціями виконує функції по формуванню системи ме-

тодів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання, представлення і використання внутрішньої інформації, розробці і використанню технологій отримання, обробки, аналізу, інтерпретації первинної інформації, проектуванню інформаційних потоків, формуванню і підтримці інформаційної бази підприємства, розробці методів і способів її раціонального використання, визначенню розміру і структуризації усієї необхідної для забезпечення ефективної діяльності інформації. З цією метою здійснюється процес накопичення і розвитку знань про технології програмування, вибору для внутрішньофірмового використання прийнятного програмного забезпечення і відповідної технічної бази, забезпечення безперебійної роботи користувачів з інформаційним середовищем.

Проте раціональність використання інформаційних ресурсів залежить також від якості реалізації таких функцій, як виділення каналів для спеціалізованої інформації, що більшою мірою відноситься до компетенції конкретних підрозділів фірми, угруповання інформаційних ресурсів по мірі значущості і секретності, визначення умов доступу до певних баз даних конкретним підрозділам або окремим користувачам відповідно до характеру і специфіки виконуваної ними діяльності. Здійснення цих дій забезпечує максимальне збереження інформаційних ресурсів підприємства і підвищує ефективність їх використання.

Найважливішими функціями цієї підсистеми виступають створення і розвиток внутрішніх комунікаційних каналів, забезпечення їх ефективного використання за рахунок використання сучасних засобів комунікацій.

Підсистема управління зовнішньою інформацією і комунікаціями відповідає за формування системи методів і способів збору, передачі, накопичення, обробки, зберігання, представлення і використання зовнішньої інформації усередині підприємства, а також передачу внутрішньої інформації в зовнішнє середовище. Функції цієї підсистеми багато в чому схожі з функціями підсистеми управління внутрішньою інформацією і комунікаціями з тією лише різницею, що джерело формування інформації – зовнішнє середовище. Цей факт створює певні труднощі в процесі збору, аналізу і інтерпретації зовнішньої інформації і обумовлює підвищення значущості функції створення ефективних комунікаційних каналів із зовнішнім середовищем, що має на увазі не лише використання комплексу новітніх засобів комунікації, але і постійний моніторинг і облік зміни чинників зовнішнього середовища, а також реалізацію заходів по припиненню просочування комерційної інформації в зовнішнє середовище.

Підсистема управління портфелем прав на ІА виконує функції по оптимізації складу портфеля прав на ІА відповідно до стратегії підприємства і програми формування і використання ІА, а також виробленню грамотної патентної політики. В зв'язку з цим до основних видів діяльності цієї підсистеми відносяться: виявлення ІА, що підлягають правовій охороні; визначення форм і методів охорони таких

активів; підготовка до юридичного оформлення прав на них; розробка методичних і організаційно-технічних заходів, що дозволяють забезпечити захист товарного ринку, на який орієнтовано підприємство; формування науково-технічних напрямів і відповідних ним портфелів патентів з акцентом на технічних рішеннях, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність продукції; облік взаємного фінансового інтересу між винахідником і підприємством; припинення недобросовісної конкуренції.

Основна функція підсистеми управління комерціалізацією ІА і їх оцінкою – забезпечення умов для отримання максимальної вигоди від залучення ІА до економічного обороту. Це, передусім, припускає розробку стратегії і вироблення напрямів комерційного використання ІА. При цьому виявляється вигода і міра самостійного внутрішньофірмового використання ОІВ підприємства і прогнозується передбачувана віддача від їх реалізації в іншому напрямі. Залежно від цього здійснюється вибір між зовнішніми і внутрішніми напрямками використання прав на ОІВ. У зв'язку з цим особлива роль у числі функцій цієї підсистеми відводиться аналізу і оцінці реальної (ринкової) вартості прав на ОІВ, а також моніторингу комерційного потенціалу ІА.

Крім того, найважливішою функцією цієї підсистеми виступає перетворення ринкових і корпоративних інформаційних потоків в інструменти підвищення ефективності і максимізації задоволення певних потреб ринку. Це досягається за рахунок збору, обробки і аналізу інформації про вимоги ринку і забезпечення відповідності політики комерціалізації ІА потребам клієнтів і інтересам самого підприємства.

### Література

1. Danilov V. Equilibrium analysis of economics with innovations / V. Danilov, G. Koshevoy, A. Sotskov // Journal of Math. Economics. – 1997. – Vol. 27. – P. 195–228.
2. Ходжсонс Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсонс; пер. с англ. М. Каждана // Вопросы экономики. – 2001. – №8. – С. 32–45.
3. Україна у вимірі економіки знань / Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М.; за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.
4. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / Питер Ф. Друкер – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
5. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / [О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін.]; за ред. О.І. Амоші – Донецьк: ІЕП НАН України, 2007. – 328 с. ( НАН України. Ін-т пром-сті.)
6. Амоша О.І. Соціально-економічні чинники інноваційного розвитку України / О.І. Амоша // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: тези доп. і повідом. науково-практичної конференції. (Донецьк, 4–5 листопада 2008 р.): В 2 т. Т. 2 / НАН України. Ін-т економіки промисловості; Редкол.: О.І. Амоша (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2008. – 344 с.

7. Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хейди Тоффлер: – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 [1] с. – (Philosophy).

8. Экономика знаний: Коллективная монография / [Колесов В.П., Макаров В.Л., Белова Л.Г.]; отв. ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

Д.М. ПАЛАМАРЧУК,  
здобувач, Черкаський державний технологічний університет

## Методологія оцінки показників інноваційного процесу

У статті розглядається методологія оцінки інноваційного розвитку на макро-, мікро- та мезорівні. Зроблено огляд деяких існуючих методик макрорівневої оцінки розвитку, розроблених міжнародними організаціями. Наведено методику оцінки інноваційного розвитку на мікрорівні. Розроблено комплексний показник інноваційності на регіональному рівні (з урахуванням особливостей вітчизняної статистики).

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, мікрорівень, інноваційність.

В статье рассматривается методология оценки инновационного развития на макро-, микро- и мезоуровне. Сделан обзор некоторых существующих методик макроразвлекательной оценки развития, разработанных международными организациями. Приведена методика оценки инновационного развития на микроуровне. Разработан комплексный показатель инновационности на региональном уровне (с учетом особенностей отечественной статистики).

**Ключевые слова:** инновационное развитие, микроуровень, инновационность.

This article describes the methodology for evaluating innovative development at the macro, micro and regional level. A review of some existing methods for development at the macro level developed by international organizations. The method of estimation of innovation at the firm level. A comprehensive index of innovation at regional level (taking into account the peculiarities of national statistics).

**Постановка проблеми.** Проблемам інновацій, інноваційного розвитку як засобу побудови потужної конкуруючої економіки приділяється сьогодні багато уваги. Інноваційність виробництва, структура та динаміка інноваційного розвитку є сьогодні одним із головних об'єктів стратегічного аналізу при діагностуванні конкурентоспроможності та перспектив розвитку країни. Для аналізу параметрів інноваційного процесу в міжнародній практиці використовується чимало методик. Але оскільки інноватика переживає лише період свого становлення, то і критерії оцінки інноваційного розвитку змінюються залежно від оцінки пріоритетності тих чи інших показників в очах експертів. Таким чином, питання оптимальності набору показників, рівня їх відстеження, по-

гляду на вплив на інноваційний процес залишаються відкритими.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Наукове вирішення проблем застосування, удосконалення методики оцінки інноваційного розвитку в цілому знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як Т.М. Драган, Е.О. Дружиніна, О.Г. Голиченко, О.Н. Беленов, Т.А. Бурцева, ґрунтовно розроблена методологія оцінки в рамках Європейського інноваційного табло.

Так, підходи вищенаведених авторів дозволяють здійснити аналіз інноваційної діяльності на мікрорівні, проаналізувати потенціал інноваційного розвитку підприємства та спосіб і результат його реалізації. Методики вищенаведених авторів дозволяють аналізувати показники на рівні держави та порівняти їх з аналогічними показниками інших країн. Проводити оцінку рівня інноваційного розвитку певного регіону шляхом їх порівняння за певними групами показників.

**Мета статті.** Вивчення зарубіжного оцінювання процесів інноваційного розвитку на загальнодержавному рівні та показників що застосовуються на рівні підприємств. З урахуванням логіки зв'язку блоків показників розробити комплексну порівняльну оцінку інноваційного розвитку на мезорівні з врахуванням особливостей цього рівня дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Розробка та реалізація комплексу конкретних заходів по становленню в нашій країні національної інноваційної системи обумовлюють актуальність і затребуваність не тільки нових прогностичних, сценарних та проектних розробок, а й нових підходів до оцінок інноваційної діяльності та її ефективності як на макрорівні та рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і на рівні окремих регіонів.

Основні міжнародні документи в сфері управління інноваціями на сьогоднішній день розроблені в рамках діяльності таких організацій, як Організація економічного співробітництва і розвитку – ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку, ОЕСР) і ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку, ЮНІДО) [6]. Цими організаціями проводяться глобальні загальносвітові дослідження інноваційної активності, вдосконалюється понятійний апарат і методологічна база дослідження, вимірювання та аналізу інноваційних процесів.

Так, стандарти ОЕСР містять мінімальний набір систематизованих знань з управління інноваційною діяльністю, які необхідно приймати до уваги при переході економіки на інноваційний шлях розвитку. Ці стандарти включають рекомендації та довідники, що охоплюють такі аспекти, як дослідження та розробки (Керівництво Фраскати), показники глобалізації, патенти, характеристики інформаційного суспільства, людських ресурсів у науці і технологіях (Керівництво Канберри) і статистика біотехнологій. Найважливішим документом у числі стандартів ОЕСР для проведення оцінки та моніторингу результатів інноваційного розвитку вітчизняних організацій є Керівництво з вимірювання науково-технологічної активності (вимірювання науково-технічної діяльності – Керівництво Осло, 2005). Керівництво Осло, спільно розроблене Євростатом та ОЕСР, є частиною безперервно еволюціонуючого сімейства посібників, присвячених виміру та інтерпретації даних, що відносяться до науки, технологій та інновацій [3].

У цілому, інноватика знаходиться на етапі становлення і на сьогоднішній день не існує єдиної загальноприйнятої методики оцінки показників інноваційного розвитку, не розвинутий методологічний апарат. Це призводить до проблем в прогнозуванні майбутнього новаторських ідей, а іноді і до суперечливості прогнозів. У зв'язку з цим, потрібно поглиблення аналізу природи і характеру взаємозв'язків між такими складовими інновацій, як об'єкти, функції, технології

та організаційні форми інноваційних процесів, а також результати, наслідки та показники інноваційної діяльності. Тим не менш необхідність планування і кількісного оцінювання результатів модернізації і розвитку економіки на інноваційній основі існує вже зараз. Показники інноваційної діяльності що використовуються ЄС чітко розподілено на вхідні (оцінюють ресурси наукової та інноваційної діяльності) та вихідні (відображають результативність наукових та науково-технічних робіт та інноваційної діяльності).

Набір показників сформовано експертним шляхом на основі ретельного аналізу групи з-понад 50 «показників-кандидатів». На сьогодні показники Європейського інноваційного табло представлені трьома основними типами індикаторів, що поділені на вісім груп і охоплюють у цілому 25 різних показників, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку (див. табл.).

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. До того ж інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім досліджень, розробок, технологій вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

#### Європейське інноваційне табло

Придатність	Людські ресурси	Кількість нових докторів наук на 1000 населення у віці 25–34 років	
		Відсоток населення у віці 30–34, що отримали вищу освіту	
		Відсоток молоді віком 20–24 років, що отримали середню освіту	
Відкритість, переваги та привабливість системи досліджень		Міжнародні наукові публікації на 1 млн. населення	
		Частка наукових публікацій країни у 10% найбільш цитованих публікаціях світу	
		Докторанти-негромадяни країн ЄС як % до всіх докторантів	
Фінансування та підтримка		% суспільних витрат на дослідження та розвиток у ВВП	
		Венчурний капітал у % від ВВП	
Діяльність фірм	Інвестиції фірм	Витрати бізнесу на дослідження та розвиток у % від ВВП	
		Інноваційні витрати як % від обороту (окрім витрат на дослідження та розвиток)	
	Зв'язки та підприємництво	% підприємств, що самостійно здійснюють інноваційну діяльність серед підприємств малого та середнього бізнесу	
		% підприємств, що спільно з іншими підприємствами здійснюють інноваційну діяльність серед підприємств малого та середнього бізнесу	
		Державно-приватні співпублікації на 1 млн. населення	
	Інтелектуальний актив		Кількість поданих патентних заявок на мільярд ВВП
			Кількість поданих патентних заявок з соціальних проблем на мільярд ВВП (пом'якшення наслідків зміни клімату, охорона здоров'я)
Кількість нових торгових марок на мільярд ВВП			
Результати	Новаторство	Кількість видів продукції з новим дизайном на мільярд ВВП	
		% підприємств, що впроваджують продуктивні та процесні інновації, до загальної кількості підприємств малого та середнього бізнесу	
		% підприємств, що впроваджують маркетингові або ринкові інновації, до загальної кількості підприємств малого та середнього бізнесу	
	Економічний ефект	Інноваційні фірми з високими темпами зростання	
		Зайняті в наукомістких видах діяльності у % від загальної кількості зайнятого населення	
		% середньо- та високотехнологічного товарного експорту до валового товарного експорту	
		Наукомісткий експорт послуг у % до загального експорту послуг	
		% інноваційної продукції на ринку до обороту	
		Ліцензійні та патентні доходи з-за кордону в % від ВВП	

Складено за даними European Innovation Scoreboard [1].

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Що ж до оцінки інноваційного розвитку на мікрорівні, то суб'єкти господарювання мають два напрями розвитку:

1) традиційний шлях, коли метою функціонування є досягнення стабільності, випуск певної товарної продукції, розширення асортименту, пасивна стратегія інвестування в проекти з низьким рівнем ризику і невисоким рівнем прибутковості. Така стратегія орієнтована на кількісний ріст результатів діяльності, ефект від масштабу, але не забезпечує гарантованої довгострокової стабільності. Відсутність оновлення товарної номенклатури продукції, якісного розвитку технологій та управління створює сприятливу ситуацію для конкурентів.

За такого шляху розвитку підприємства, аналізувати показники інноваційної діяльності ми не можемо по причині їх відсутності;

2) інноваційний шлях розвитку. Такі підприємства прагнуть зайняти нові сегменти на ринку, активно вдосконалюють технологічну структуру, націлені на розробку і випуск нових видів продукції. Вони орієнтовані на якісне зростання. Основними перевагами інноваційної організації є:

– орієнтація на забезпечення довгострокової життєздатності підприємства, заснованої на розвитку інноваційного потенціалу;

– прийняття управлінських рішень, спираючись на перспективну інформацію, власні розробки;

– здатність сприйняття не тільки вже освоєних «чужих» ідей та імітації нових технологій, розроблених в економічно більш розвинених країнах, але і можливість генерувати і впроваджувати власні ідеї;

– заохочення раціоналізаторських пропозицій, пошук нових перспективних ідей, стимулювання саморозвитку;

– сильні адаптивні можливості підприємства, які базуються на системі безперервного пошуку нових шляхів виживання і розвитку.

Інноваційна активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, що включає ступінь інтенсивності здійснюваних дій та їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості і якості. Основною характеристикою інноваційної активності підприємства є рівень його інноваційного потенціалу.

Під інноваційним потенціалом підприємства розуміється здатність і готовність суб'єкта господарювання до генерування нових ідей, до впровадження та реалізації прогресивних досягнень науково-технічної думки. Здатність визначається станом, наявністю, складом і структурою матеріально-технічних, трудових і фінансових ресурсів, показує можливість сприйняття інновацій і підготовленість підприємства до здійснення інноваційної діяльності на основі достатності наявних ресурсів. В умовах активізації інноваційної діяльності постає питання про вибір найбільш ефективного інструментарію управління інноваційною діяльністю підприємства, оцінки інноваційного потенціалу, розробки шляхів підвищення інноваційної активності [4].

Оцінка показників інноваційного розвитку здійснюється на основі критеріїв, що дозволяють охарактеризувати стан досліджуваних процесів.

Виділимо показники, що характеризують інноваційну спрямованість використання ресурсів підприємства:

1) аналіз використання основних засобів:

• Коефіцієнт концентрації високих технологій ( $\kappa_{BT}$ ) характеризує оновлення основних засобів та їх відповідність досягненням НТП, враховує рівень прогресу застосовуваних технологій (1):

$$\kappa_{BT} = \frac{F^{BT}}{F}, \quad (1)$$

де  $F^{BT}$  – вартість ОВФ, що відносяться до високих технологій;

$F$  – вартість основних виробничих фондів (ОПФ);

2) аналіз використання оборотних коштів:

• Частка витрат на НДДКР у загальному випуску продукції ( $k_{np}$ ): відображає ступінь інтенсивності здійснюваних дій щодо трансформації нових знань в інновації та їх впровадження у виробництво (2):

$$k_{np} = \frac{Z^{нoddкр}}{N^e}, \quad (2)$$

де  $Z^{нoddкр}$  – витрати на НДДКР;

$N^e$  – вартість випущеної продукції.

• Частка інноваційної продукції в загальному обсязі продукції ( $k^{innov}$ ): показує питома вага продукції, що є новою на ринку збуту для даного підприємства (3):

$$k^{innov} = \frac{N_{nov}^e}{N^e}, \quad (3)$$

де  $N_{nov}^e$  – вартість випущеної інноваційної продукції, що є новою на ринку збуту;

3) аналіз використання трудових ресурсів:

• Коефіцієнт чутливості до трудових досягнень працівників ( $\kappa_{ТД}$ ) відображає ступінь підготовленості персоналу до нововведень, їх компетентність та мотивує до раціоналізаторства, до використання творчого потенціалу, спонукає створення і впровадження новацій (4).

$$\kappa_{ТД} = \frac{\Pi^{пер}}{\Phi^{ЗП}}, \quad (4)$$

де  $\Pi^{пер}$  – сума премій за раціоналізаторство і економію ресурсів;

$\Phi^{ЗП}$  – фонд заробітної плати.

• Коефіцієнт якісного зростання трудових ресурсів ( $\kappa_{яз}$ ) дозволяє оцінити підготовку кадрів, їх сприйняття інновацій (5). За статистичними даними в європейських країнах витрати по підвищенню кваліфікації у загальній сумі витрат підприємства становлять від 10 до 25% [4].

$$\kappa_{яз} = \frac{Z^{ПК}}{Z}, \quad (5)$$

де  $Z^{ПК}$  – витрати на підвищення кваліфікації працівників;

$Z$  – загальна сума витрат;

4) аналіз використання фінансових ресурсів.

• Частка НДДКР в інвестиціях ( $\kappa_I^{nddkp}$ ): показує питому вагу видатків підприємства на НДДКР в загальній сумі інвестиційних коштів підприємства (6).

У зв'язку з тим, що інвестиційні проекти є довгостроковими, доцільно оцінювати середню геометричну даного коефіцієнта за 5 років. Якщо хоча б один з коефіцієнтів не дорівнює 0, то інші коефіцієнти рівні 0 не беруть участь у розрахунку

$$\kappa_I^{nddkp} = \frac{Z^{nddkp}}{I}, \quad (6)$$

де  $I$  – сума інвестицій.

• Коефіцієнт фінансування інноваційних проектів ( $\kappa_{fin}$ ): враховуються інноваційні проекти, що реалізуються на даному підприємстві (7).

$$\kappa_{fin} = \frac{I^{innov}}{I}, \quad (7)$$

де  $I^{innov}$  – сума фінансування інноваційних проектів.

• Частка інвестицій у високі технології в сумі інвестицій на капітальні вкладення ( $\kappa_I^{BT}$ ): показує відношення інвестованих коштів у придбання високих технологій до інвестицій на капітальні вкладення (8).

$$\kappa_I^{BT} = \frac{I^{BT}}{I^{KB}}, \quad (8)$$

де  $I^{BT}$  – сума інвестицій у високі технології;

$I^{KB}$  – сума інвестицій на капітальні вкладення.

• Частка інвестицій у технічне переозброєння і модернізацію в сумі інвестицій на капітальні вкладення ( $\kappa_I^{TMM}$ ): показує відношення інвестицій в модернізацію і технічне переозброєння до інвестицій на капітальні вкладення (9).

$$\kappa_I^{TMM} = \frac{I^{TMM}}{I^{KB}}, \quad (9)$$

де  $I^{TMM}$  – сума інвестицій на технічне переозброєння і модернізацію (10).

• Коефіцієнт інформаційних досліджень ( $\kappa_{ID}$ ): відображає частку витрат на маркетингові дослідження, консультації, участь у виставках, ярмарках, наукових конференціях, спрямованих на розвиток підприємства, розширення його діяльності, в загальній сумі витрат підприємства за даними бухгалтерського обліку.

$$\kappa_{ID} = \frac{Z^{ID}}{Z}, \quad (10)$$

де  $Z^{ID}$  – витрати на отримання інформації та дослідження.

Наведені показники дозволяють оцінити ступінь залученості підприємства в інноваційний процес розвитку економіки, сприйнятливості підприємства до нововведень, ефективності інноваційної спрямованості застосування ресурсів і ступінь освоєння інновацій. Методика аналізу показників інноваційної діяльності розроблена дослідниками Т.М. Драган, Е.О. Дружиніною [4].

При оцінці інноваційного розвитку постає необхідність здійснювати моніторинг на регіональному рівні, аби визначити, як залежить процес від регіональних факторів, таких як рівень розвитку виробництва (наявність в регіоні передових галузей), інфраструктура, кадрове забезпечення та ін.

Методика моніторингу інноваційного процесу на мезорівні розроблена недостатньо, тому доцільно буде при його відстеженні використовувати синтез показників, що використовуються на макро- та мікро- рівнях з наступною їх обробкою.

В Україні на регіональному рівні обласними комітетами статистики відстежуються такі показники [8]:

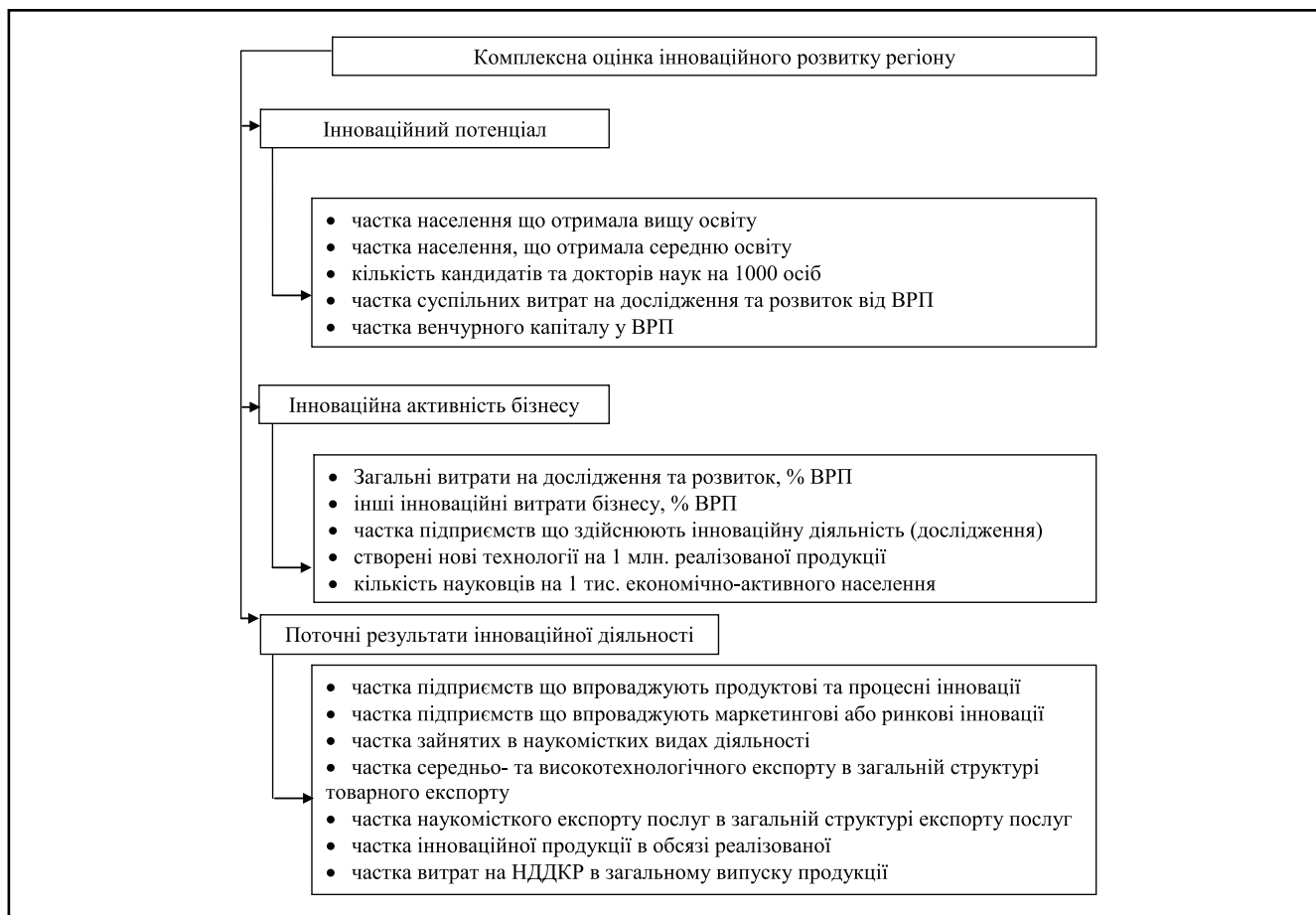
1. Науково-технічна діяльність:
2. Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт.
3. Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт.
4. Наукові кадри та кількість організацій.
5. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки.
6. Чисельність науковців.
7. Чисельність докторів наук в економіці області.
8. Чисельність кандидатів наук в економіці області.
9. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт.
10. Фундаментальні дослідження.
11. Прикладні дослідження.
12. Розробки.
13. Науково-технічні послуги.
14. Інноваційна активність промислових підприємств:
  - питома вага підприємств, що займалися інноваціями;
  - загальна сума витрат підприємств на інновації;
  - витрати на дослідження і розробки;
  - витрати на придбання нових технологій;
  - витрати на підготовку виробництва для впровадження інновацій;
  - витрати на придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій.
14. Джерела фінансування інноваційної діяльності:
  - впровадження інновацій на промислових підприємствах;
  - питома вага підприємств, що впроваджували інновації;
  - впроваджено нових технологічних процесів;
  - освоєно інноваційні види продукції;
  - питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової.

Враховавши доступність даних, можемо побудувати схему інноваційного розвитку з поблоковою розбивкою показників.

Згідно з наведеною схемою показників інноваційного розвитку (див. рис.) за допомогою формули (11) можемо розрахувати комплексну оцінку інноваційного розвитку регіону.

Формування комплексної оцінки інноваційного розвитку регіону передбачає три етапи. На першому етапі згідно статистичних даних розраховуються вищенаведені показники. Для визначення рівня інноваційного розвитку регіону потрібна порівнюваність комплексної оцінки з аналогічними показниками.

Отож, на другому етапі для кожного з критеріїв визначається регіон-лідер, що має максимальне значення показника, яке приймається за 100%. На третьому етапі ком-



**Показники інноваційного розвитку регіону**

Комплексна оцінка інноваційного розвитку регіону оцінюється за формулою:

$$H_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{k_{ij}}{k_{i \max}}, \quad (11)$$

де  $H_j$  – рейтинговий бал інноваційного розвитку регіону

$k_{ij}$  – відповідний  $i$ -тий показник  $j$ -того регіону

$k_{i \max}$  – максимальне значення відповідного  $i$ -того показника

$n$  – кількість показників

Чим вища рейтингова оцінка, тим вище місце регіону в порівнянні з іншими регіонами країни.

**Висновки**

В умовах інноваційної економіки підвищується значимість високотехнологічних процесів для забезпечення конкурентоспроможності та підвищення ступеня стійкості функціонування підприємств на національному і зарубіжному ринках. Реалізація даного напрямку обумовлює проведення аналізу та розробку дієвих методик оцінки інноваційних параметрів розвитку, можливостей залученості в інноваційний процес на основі ефективності використання ресурсної бази, оптимальної організації інноваційного

процесу. В зв'язку з цим необхідно й надалі працювати в напрямі побудови адекватної системи показників, що дозволила б удосконалити контролю за інноваційним процесом на різних рівнях управління.

**Література**

1. Hugo Hollanders, Stefano Tarantola. Innovation Union Scoreboard 2010 – Methodology report. – 2011.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – С. 208.
3. Владимирова О.Н. Методические подходы к формированию рейтинга инновационной восприимчивости региона // Инициативы XXI века. – 2010. – №4–5. – С. 68–72.
4. Драган Т.М., Дружинина Е.О. Коэффициентный метод анализа инновационного развития предприятия // Международный сборник научных трудов. – 2010. – №17. – С. 84–90.
5. Монастырный Е.А. Термины и определения в инновационной сфере // Инновации. – 2008. – №2. – С. 28–31.
6. Королёв О.Г., Шамгунов Р.Н. О критериях и показателях инновационного развития российской экономики // Инициативы XXI века. – 2010. – №4–5. – С. 63–66.
7. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007.
8. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

---

О.А. БУЖИН,  
д.е.н., Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

## Управління птахівничими господарствами: визначення рентабельності продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці в ринкових умовах

*У статті з метою удосконалення управління птахівничими господарствами запропоновано один із можливих варіантів визначення показника рентабельності продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці залежно від кон'юнктури ринку.*

**Ключові слова:** птахівничі господарства, рентабельність продукції, амортизація птиці, кон'юнктура ринку.

*В статье с целью усовершенствования управления птицеводческими хозяйствами предложен один из возможных вариантов определения показателя рентабельности продукции птицеводства с учетом амортизации птицы в зависимости от конъюнктуры рынка.*

**Ключевые слова:** птицеводческие хозяйства, рентабельность продукции, амортизация птицы, конъюнктура рынка.

**Постановка проблеми.** Перехід сільського господарства в площину жорстокої конкурентної боротьби є об'єктивною необхідністю, викликаною переходом до ринкових умов господарювання. У зв'язку із цим нагальною є проблема удосконалення системи управління у птахівничих господарствах шляхом об'єктивізації різного рівня оцінювання як фактичних, так і планових показників результатів економіч-

ної діяльності виробництва залежно від певного часового інтервалу і можливих ситуаційних варіантів. В силу об'єктивних та суб'єктивних причин ці підходи у галузі тваринництва залишаються на рівні методичних рекомендацій, що не зазнавали суттєвих змін протягом багатьох років. Даний стан речей не дає можливості повноцінно аналізувати, контролювати і планувати систему витратного механізму при виготовленні і при повному виробництві конкурентоспроможної продукції птахівництва.

Суттєвим показником визначення стану сільськогосподарського підприємства, який визначає і формує стратегію і тактику його економічного виживання та динамічного розвитку, є економічна конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність є функцією собівартості. Функцією собівартості є також і рентабельність – мірило ефективності інвестиційно-господарської діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Суть і призначення управлінського обліку – основи управління «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління [1]. Витрати виступають як нижча ціна, які поряд із вивченням співвідношення попиту і пропозиції також потребують ґрунтовного дослідження [2, с. 65].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вдосконалення оцінки обліку витрат дає можливість досягти максимально об'єктивного визначення фактичної собівартості продукції, яка могла б слугувати як нормативною базою для планування виробничих витрат і забезпечувала б достатню базу для їх аналізу і дійового контролю [3]. У сільськогосподарському виробництві за основу визначення періодичності аналітичних оцінок потрібно брати не кількісні параметри, а результативні, при цьому оперативним слід вважати аналіз за періоди, які дають змогу досягти якісного впливу на регульований об'єкт [4]. Основними з таких параметрів є собівартість та рентабельність, на які впливає система виготовлення. Виготовлення продукції тваринництва здійснюється на основі технологічних процесів з використанням різних категорій активів, а активи це: «... – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому...» [5]. Виробництво кожного з видів продукції тваринництва при використанні активів потребує різних категорій витрат, що характеризуються як: «... – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу за звітний період...» [6].

**Мета статті.** Показати один із можливих варіантів визначення показника рентабельності продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці залежно від кон'юнктури ринку, що дасть можливість поліпшити систему управління у птахівничих господарствах.

**Виклад основного матеріалу.** Сільське господарство є однією з головних галузей національного господарства України. Сільське господарство по-різному реагувало на соціально-економічні зміни різних періодів, і це відбивалося на його функціонуванні та економічних результатах. Не пройшли безслідно для сільського господарства нашої країни і соціально-економічні трансформації останнього десятиріччя минулого століття і наступні десять років третього тисячоліття.

Становлення галузі тваринництва у нашій країні неможливе без запровадження новітніх технологій як в господарсько-технологічній системі, так і в обліково-аналітично-контрольно-плановій системі. Технологія – це система послідовних операцій по перетворенню певної категорії ресурсів у кінцевий продукт. Набір процесів і операцій створюють певну сукупність, яка по суті може цілком характеризувати з різних боків конкретну технологію і відрізняє даний спосіб трансформації певного виду ресурсів у відповідний продукт від будь-якого іншого способу, що приводить до схожого за затратами ресурсів результату. Вибір технології має економічно-технологічне значення, оскільки цей процес дуже тісно пов'язаний з економічною, інноваційною і соціальною політикою підприємства. Від технології у значній мірі залежить ефективність отримання кінцевого результату.

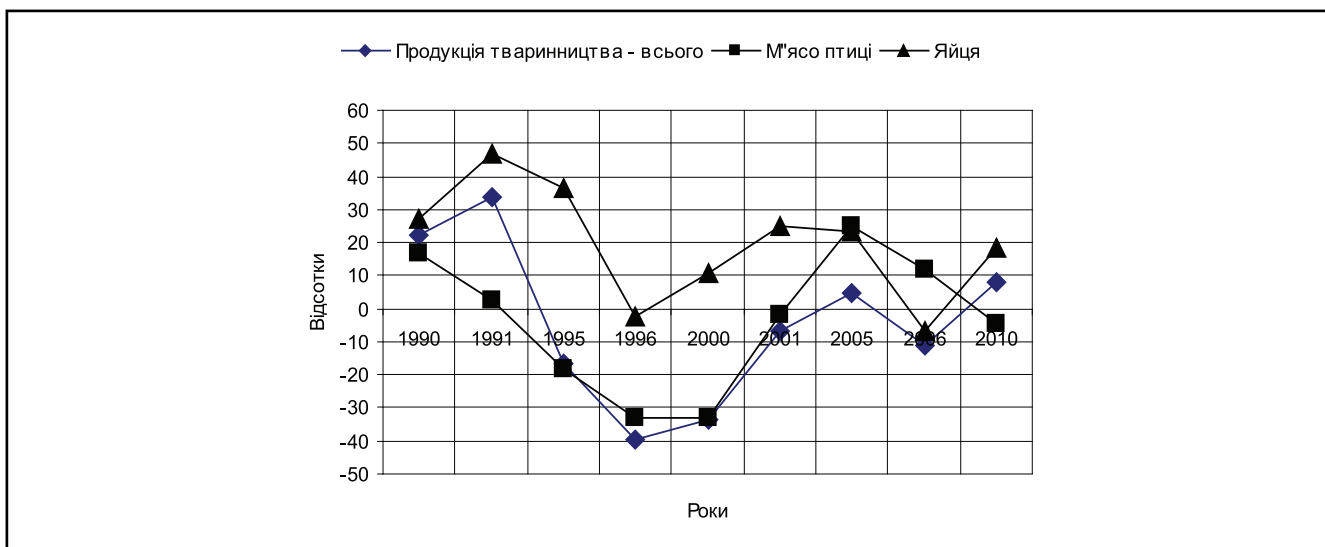
Рентабельність продукції птахівництва характеризує ефективність витрат на виробництво продукції тваринництва та її реалізацію – результативність інвестованої грошової одиниці. Прикладом цього є рівень ефективності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах.

Динаміку показників загальної рентабельності продукції тваринництва і окремо м'яса птиці та яєць сільськогосподарських підприємств показано на рисунку, побудованому за даними Держкомстату України [7].

Щодо удосконалення систему управління у птахівничих господарствах важливим є своєчасне визначення показника рентабельності продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці у залежності від кон'юнктури ринку.

Зміни рівня рентабельності продукції птахівництва залежно від змін вартості виробничих витрат та змін реалізаційних цін на продукцію птахівництва ми пропонуємо розроблені нами формули 1 і 7:

$$P_p = \frac{P_{\delta} \cdot K_{\mu}}{K_{\delta}} \cdot K_n, \quad (1)$$



Рентабельність продукції тваринництва

де  $P_p$  – рентабельність одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова;

$P_6$  – рентабельність одиниці певного виду продукції птахівництва, базова;

$K_u$  – коефіцієнт зміни ціни реалізаційної одиниці певного виду продукції птахівництва – 2;

$$K_u = \frac{Ц_p}{Ц_6}, \quad (2)$$

де  $Ц_p$  – ціна реалізаційна одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова;

$Ц_6$  – ціна реалізаційна одиниці певного виду продукції птахівництва, базова;

$K_B$  – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці певного виду продукції птахівництва – 3:

$$K_B = \frac{B_p}{B_6}, \quad (3)$$

де  $B_p$  – вартість витрат на виробництво одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова – 4:

$$B_p = \frac{(B_{pk} \cdot Ч_{pk}) + (B_{po} \cdot Ч_{po}) + (B_{pz} \cdot Ч_{pz}) + (B_{pe} \cdot Ч_{pe}) + (B_{pa} \cdot Ч_{pa}) + (B_{pan} \cdot Ч_{pan}) + (B_{pm} \cdot Ч_{pm}) + (B_{pi} \cdot Ч_{pi})}{100}, \quad (4)$$

де  $B_{pk}$  – вартість кормів на виробництво одиниці продукції, розрахункова;

$Ч_{pk}$  – частка вартості кормів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{po}$  – вартість інших оборотних засобів на виробництво одиниці продукції, розрахункова;

$Ч_{po}$  – частка вартості інших оборотних засобів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pz}$  – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції, розрахункові;

$Ч_{pz}$  – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pe}$  – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції, розрахункова;

$Ч_{pe}$  – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pa}$  – відрахування амортизаційні з основних засобів на виробництво одиниці продукції, розрахункові;

$Ч_{pa}$  – частка відрахувань амортизації основних засобів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pan}$  – відрахування амортизаційні з вартості птиці на виробництво одиниці продукції, розрахункові;

$Ч_{pan}$  – частка відрахувань амортизації птиці у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pm}$  – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції, розрахункова;

$Ч_{pm}$  – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

$B_{pi}$  – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції, розрахункова;

$Ч_{pi}$  – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, розрахункова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції, у відсотках;

$B_6$  – вартість витрат на виробництво одиниці певного виду продукції птахівництва, базовий період – 5:

$$B_6 = \frac{(B_{6ok} \cdot Ч_{6ok}) + (B_{6oo} \cdot Ч_{6oo}) + (B_{6oz} \cdot Ч_{6oz}) + (B_{6oe} \cdot Ч_{6oe}) + (B_{6oa} \cdot Ч_{6oa}) + (B_{6oan} \cdot Ч_{6oan}) + (B_{6om} \cdot Ч_{6om}) + (B_{6oi} \cdot Ч_{6oi})}{100}, \quad (5)$$

де  $B_{6ok}$  – вартість кормів на виробництво одиниці продукції, базова;

$Ч_{6ok}$  – частка вартості кормів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oo}$  – вартість інших оборотних засобів на виробництво одиниці продукції, базова;

$Ч_{6oo}$  – частка вартості інших оборотних засобів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oz}$  – витрати на заробітну плату з нарахуваннями на виробництво одиниці продукції, базові;

$Ч_{6oz}$  – частка витрат на заробітну плату з нарахуваннями у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oe}$  – вартість електроенергії на виробництво одиниці продукції, базова;

$Ч_{6oe}$  – частка вартості електроенергії у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oa}$  – відрахування амортизаційні на основні засоби при виробництві одиниці продукції, базові;

$Ч_{6oa}$  – частка відрахувань амортизаційних основних засобів у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oan}$  – відрахування амортизаційні з вартості птиці на виробництво одиниці продукції, базові;

$Ч_{6oan}$  – частка відрахувань амортизації птиці у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6om}$  – вартість транспортних робіт на виробництво одиниці продукції, базова;

$Ч_{6om}$  – частка вартості транспортних робіт у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

$B_{6oi}$  – вартість інших витрат на виробництво одиниці продукції, базова;

$Ч_{6oi}$  – частка вартості інших витрат у структурі собівартості одиниці продукції, у відсотках, базова;

100 – сума всіх витрат на виробництво одиниці продукції, у відсотках;

$K_n$  – коефіцієнт зміни продуктивності певного виду птиці – формула 6:

$$K_n = \frac{\Pi_p}{\Pi_6}, \quad (6)$$

де  $\Pi_p$  – продуктивність певного виду птиці, розрахункова;

$\Pi_6$  – продуктивність певного виду птиці, базова.

Загальна формула, для проведення розрахунків з визначення зміни рівня рентабельності на певні види продукції

птахівництва, залежно від коливання вартості виробничих витрат та змін реалізаційних цін в умовах змінного ринку, має наступний формат – 7:

$$P_p = \frac{P_{\delta} \cdot \frac{C_p}{C_{\delta}} \cdot \frac{\Pi_p}{\Pi_{\delta}}}{\frac{B_p}{B_{\delta}}}, \quad (7)$$

де  $P_p$  – рентабельність одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова;

$P_{\delta}$  – рентабельність одиниці певного виду продукції птахівництва, базова;

$C_p$  – ціна реалізаційна одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова;

$C_{\delta}$  – ціна реалізаційна одиниці певного виду продукції птахівництва, базова;

$\Pi_p$  – продуктивність певного виду птиці, розрахункова;

$\Pi_{\delta}$  – продуктивність певного виду птиці, базова;

$B_p$  – вартість витрат на виробництво одиниці певного виду продукції птахівництва, розрахункова;

$B_{\delta}$  – вартість витрат на виробництво одиниці певного виду продукції птахівництва, базовий період;

#### Висновки

Застосування схеми калькулювання собівартості продукції птахівництва з урахуванням кон'юнктури ринку, та за рахунок введення статті «амортизація птиці», дає більш об'єктивне, виходячи з певного часового інтервалу і цінового ринку, уявлення про стан витратного механізму. Це, у свою чергу, дасть можливість виходячи з різних форм аналізу своєчасно приймати адекватні рішення як в питаннях гос-

подарської діяльності, так і у ціновій політиці птахівничого підприємства. Запропонований варіант, враховуючи інвестиційні, технологічно-господарські та організаційні особливості ведення виробничої діяльності у птахівничих господарствах може мати й інші методи обчислення.

#### Література

1. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №8–9. – С. 50–62.
2. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф.О. Ярошенко; наук. ред. Б. Панасик. – К.: Аграрна наука, 2004. – 506 с.
3. Ластовецький В. Облік і контроль технологічної собівартості / В. Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №5. – С. 17–19.
4. Ковальчук Т.М. Проблеми трансформації оперативного економічного аналізу / Т.М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 75–82.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: затв. наказом М-ва фінансів України від 31.03.99 р. №87; зареєстр. в М-ві юстиції України від 21.06.99 р. за №396/3689 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №18. – С. 5–8.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: затв. наказом М-ва фінансів України від 31.03.99 р. №87; зареєстр. в М-ві юстиції України від 21.06.99 р. за №397/3690 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №18. – С. 10–12.
7. Тваринництво (1900–2010). Рентабельність сільськогосподарського виробництва. Статистична інформація. Держкомстат України [електронна версія] // <http://www.ukrstat.gov.ua>

Н.О. СИМЧЕНКО,  
д.е.н., доцент, НТУУ «КПІ»

## Показники оцінювання стану розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств

У статті запропоновано сукупність кількісних та якісних показників, які певною мірою характеризують стан розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств. У результаті кореляційного аналізу оцінювання взаємовпливу кількісних та якісних показників отримано математичні залежності змінних, які можуть бути використані у процесі подальшого моделювання ділової репутації підприємств.

**Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, показники оцінювання стану корпоративної соціальної відповідальності.

В статье предложена совокупность количественных и качественных показателей, которые могут в определенной мере охарактеризовать состояние развития корпоративной социальной ответственности предприятий. В результате корреляционного анализа оценки взаимовлияния количественных и качественных показателей получены математические зависимости переменных, которые могут использоваться в процессе дальнейшего моделирования деловой репутации предприятия.

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, показатели оценки уровня корпоративной социальной ответственности.

The set of quantitative and qualitative indicators of evaluation the level of corporate social responsibility of enterprises are proposed in this work. The using of correlation analysis of mutual evaluation of quantitative and qualitative indicators found out the mathematical dependence of variables that can be used in the subsequent modeling business reputation.

**Key words:** corporate social responsibility, indicators of evaluation of corporate social responsibility.

**Постановка проблеми.** Імперативи соціально-економічного розвитку в Україні характеризуються докорінними змінами в системі цінностей суспільства, інституційній структурі, відносинах власності. Унаслідок проведення превентивних ринкових реформ значно змінилася соціально-економічна структура українського суспільства, його економічна культура, що активізувало інтерес вітчизняної науки до проблем соціальної відповідальності. Виходячи з особливої значущості питань соціально відповідального управління підприємствами, задекларованих у світовому бізнес-товаристві, на особливу увагу заслуговує проблематика оцінювання ефективності заходів з реалізації програм розвитку соціальної відповідальності в діяльності підприємств. Це є необхідним етапом процесу комплексного оцінювання впливу соціальної відповідальності на рівень ділової репутації підприємства, його конкурентоспроможність.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У наукових літературних джерелах розглядають широкий спектр питань щодо оцінювання стану соціальної відповідальності [1–7]. Цій проблемі присвячено наукові розробки відомих зарубіжних учених: Г. Боуена, М. Ван Марревійка, М. Веласкеса, Д. Віндзора, Г. Даулінга, А. Керолла, Дж. МакГуїра, Л. Престона, С. Сеті, Р. Фрімена, М. Фрідмана, М. Шварца, Дж. Шепарда, Р. Штойера та ін. Значний внесок у розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності з урахуванням соціально-економічних реалій пострадянського простору зробили українські та російські економісти: Ю. Благоев, І. Булеев, О. Денис, А. Динін, М. Небава, О. Мартякова, Є. Мішенін, А. Савченко, О. Степанова, Н. Супрун та ін. Незважаючи на наявний масив теоретичних напрацювань та практичного досвіду у сфері соціально відповідального ведення бізнесу, відзначимо, що серед вчених немає узгодженої позиції щодо методології оцінювання стану розвитку соціальної відповідальності підприємств.

**Метою статті** є визначення та обґрунтування кількісних та якісних показників оцінювання стану розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі аналізу специфіки розвитку соціальної відповідальності в діяльності підприємств (на прикладі машинобудівного підприємства ВАТ «Артем-контакт») нами було визначено та обґрунтовано сукупність кількісних та якісних показників, які певною мірою характеризують стан розвитку корпоративної соціальної відповідальності (табл. 1, 2). У процесі досліджень було про-

аналізовано показники ефективності діяльності підприємства за 2003–2009 рр., а також якісні показники, що характеризують ступінь розвиненості соціальної орієнтації.

Використовуючи кореляційний аналіз до оцінювання взаємовпливу кількісних та якісних показників, представимо вибірку кількісних показників у вигляді  $x_i, i=1, \dots, n$ ; а вибірку якісних показників – у вигляді  $y_j, j=1, \dots, m$  за певний рік роботи підприємства. Сукупність вхідних даних має певну множину автокореляційних зв'язків. Враховуючи те, що окремі коефіцієнти в матриці парних кореляцій будуть лінійно залежними і визначник такої матриці буде дорівнювати нулю, необхідно здійснити відбраковування вхідних даних за рівнем показника парної кореляції  $k >= 0,7 - 0,8$  за формулою (1) для груп змінних  $x_i$  і  $y_j$  елементів кореляційної матриці  $K = \| \| k_{x_p, x_q} \| \|$ , відповідно:

$$k_{x_p, x_q} = \text{cov}(x_p, x_q) / \sqrt{D[x_p^2] * D[x_q^2]}, \quad (1)$$

де  $\text{cov}(x_p, x_q)$  – коваріація між вибірками центрованих змінних  $x_p, x_q$ .

$D[x_p^2], D[x_q^2]$  – відповідні дисперсії змінних.

Дані, які мають кореляцію менше за рівень  $k$ , об'єднуються у групи (кластери) для визначення за нечіткими множинами індикатора, на який ці дані впливають. При цьому дані, які мають кореляцію більше за рівень  $k$ , підлягають аналізу з метою з'ясування наявності лінійного статистичного зв'язку. Для таких даних визначаються апроксимуючі лінійні залежності вигляду:  $x_p = a * x_q + b$ , або  $y_p = c * y_q + d$ , які є вихідними у процесі оцінювання стану соціально орієнтованого управління діяльністю підприємств.

У результаті розбивання кількісних даних та первинної обробки з кореляції отримано такі залежності, що відповідають складу трапецієподібного числа  $i := \{1 \ 2 \ 3\}^T$ :

$x1 := (23.866 \ 17.291 \ 8.279)^T$	$x10 := (8.0 \ 8.0 \ 12.0)^T$
$x2 := (0.252 \ 0.178 \ -0.011)^T$	$x11 := (187.0 \ 204.0 \ 186.0)^T$
$x3 := (4.475 \ 4.645 \ 4.602)^T$	$x12 := (166 \ 165 \ 143)^T$
$x4 := (43.0 \ 42.0 \ 47.0)^T$	$x13 := (143.77 \ 104.79 \ 57.89)^T$
$x5 := (11.0 \ 9.0 \ 7.0)^T$	$x14 := (4.608 \ 4.311 \ 3.152)^T$
$x6 := (3.42 \ 2.27 \ 0.14)^T$	$x15 := (2400.00 \ 2245.31 \ 1641.67)^T$
$x7 := (5.84 \ 3.98 \ -0.24)^T$	$x16 := (149.16 \ 108.07 \ 51.74)^T$
$x8 := (1 \ 1 \ 0)^T$	$x17 := (0.49 \ 0.36 \ 0.31)^T$
$x9 := (75.0 \ 72.0 \ 89.0)^T$	$x18 := (5.07 \ 4.96 \ 3.85)^T$

У результаті розрахунків отримано відповідні функціональні залежності величини чистого прибутку ( $x_2$ ) від таких показників, як чистий дохід ( $x_1$ ), доля позиченого капіталу в активах ( $x_4$ ), доля основних засобів в активах ( $x_5$ ), співвідношення позиченого та власного капіталу ( $x_9$ ), рентабельність активів ( $x_6$ ), прибуток на власний капітал ( $x_7$ ), прибутковість ( $x_8$ ), рентабельність реалізації ( $x_{10}$ ). У табл. 3 подано значення відповідних коефіцієнтів кореляції.

Таблиця 1. Кількісні показники, що характеризують стан розвитку соціальної відповідальності ВАТ «Артем-контакт»

Роки	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_9$	$x_7$	$x_8$	$x_9$	$x_{10}$	$x_{11}$	$x_{12}$	$x_{13}$	$x_{14}$	$x_{15}$	$x_{16}$	$x_{17}$	$x_{18}$	
	Чистий дохід, тис. грн.	Чистий прибуток, тис. грн.	Чисті активи, тис. грн.	Частка позиченого капіталу в активах, %	Частка основних засобів в активах, %	Рентабельність активів, %	Прибуток на власний капітал, %	Прибутковість, %	Співвідношення позиченого та власного капіталу, %	Рентабельність реалізації, %	Ліквідність, %	Кількість працівників	Продуктивність праці, тис. грн.	Витрати на оплату праці, тис. грн.	Середня місячна заробітна плата, грн.	Чистий дохід на одного працівника, тис. грн.	Частка добровільних соціальних витрат на соціальні програми у загальній сумі витрат, %	Частка добровільних соціальних витрат на соціальні програми у чистому доході, %	Частка добровільних соціальних витрат на соціальні програми у загальній сумі витрат, %
2004	6,065.00	129.00	3,900.00	28.00	10.00	0.00	3.31	2.00	39.00	12.00	300.00	166	36,536	1,366.00	989,06	36,54	0.16	2,64	
2005	15,616.0	389.00	4,171.00	52.00	6.00	7.20	9.33	2.00	107.00	8.00	176.00	173	90,26	2,343.00	1,128.61	90.27	0.21	3,98	
2006	22,662.0	237.00	4,312.00	42.00	10.00	2.75	5.49	1.00	71.00	8.00	202.00	179	126,38	3,678.00	1,712.29	126.60	0.29	4,02	
2007	23,866.0	252.0	4,475.00	43.00	11.00	3.42	5.84	1.00	75.00	8.00	187	166	143,77	4,608.0	2,400.00	149.16	0.49	5,07	
2008	17,291.0	178.0	4,645.00	42.00	9.00	2.27	3.98	1.00	72.00	8.00	204	165	104,79	4,311.0	2,245.31	108.07	0.36	4,96	
2009	8,279.0	-11.0	4,602.00	47.00	7.00	0.14	-0.24	0.00	89.00	12.00	186	143	57,89	3,152.0	1,641.67	51.74	0.31	3,85	

Таблиця 2. Якісні показники, що характеризують стан розвитку соціальної відповідальності ВАТ «Артем-контакт»

Роки	Соціальна політика підприємства	Якість системи корпоративного управління	Рівень компетентності управлінського персоналу	Система навчання та розвитку персоналу	Рівень соціальної захищеності працівників підприємства	Корпоративна культура	Ділова практика по відношенню до споживачів	Ділова практика по відношенню до постачальників та інших ділових партнерів	Відповідність нормам чинного законодавства	Регулярність складання фінансової звітності	Рівень забезпечення населення регіону робочими місцями	Рівень реалізації екологічних програм	Участь у регіональних програмах соціального розвитку	Благодійна допомога та спонсорська діяльність	Рівень інформатизації робіт, пов'язаних з реалізацією соціальних програм
	Y <sub>1</sub>	Y <sub>2</sub>	Y <sub>3</sub>	Y <sub>4</sub>	Y <sub>5</sub>	Y <sub>6</sub>	Y <sub>7</sub>	Y <sub>8</sub>	Y <sub>9</sub>	Y <sub>10</sub>	Y <sub>11</sub>	Y <sub>12</sub>	Y <sub>13</sub>	Y <sub>14</sub>	Y <sub>15</sub>
2004	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,5	0,6	0,7	-0,6	0,006	0,6	-0,15	-0,2	-0,15
2005	0,4	0,45	0,5	0,6	0,5	0,2	0,7	0,5	0,5	-0,5	0,008	0,7	0,2	0,2	0,1
2006	0,5	0,3	0,8	0,4	0,3	-0,2	0,6	0,7	0,4	-0,5	0,056	0,5	0,2	0,3	0,3
2007	0,7	0,6	0,7	0,6	0,2	0,4	0,6	0,8	0,4	-0,5	0,015	0,6	0,2	0,4	0,2
2008	0,6	0,7	0,7	0,5	0,2	-0,3	0,5	0,2	0,2	-0,4	0,02	0,2	0,4	0,2	-0,1
2009	0,6	0,8	0,6	0,5	0,3	0,1	0,5	0,4	0,3	-0,1	0,025	-0,2	0,3	0,25	-0,2

У результаті розрахунків визначено, що такі кількісні показники, як чистий прибуток (x<sub>2</sub>), чисті активи (x<sub>3</sub>), ліквідність (x<sub>11</sub>) – задаються статистикою в інтервалі допустимих значень. Тому x<sub>2</sub> може моделюватися, x<sub>2</sub> = f(x<sub>3</sub>, x<sub>11</sub>).

Щодо змінних x<sub>1</sub>, x<sub>4</sub>, x<sub>5</sub>, x<sub>6</sub>, x<sub>7</sub>, x<sub>8</sub>, x<sub>9</sub>, x<sub>10</sub>, то вони є функціонально пов'язаними між собою (значення відповідних коефіцієнтів кореляції перевищує 0,7):

$$\begin{aligned} x_1 &= 57x_2 + 8,1; \\ x_4 &= -16x_2 + 46; \\ x_5 &= 15x_2 + 6,8; \\ x_6 &= 13x_2 + 0,1; \\ x_7 &= 23x_2; \\ x_8 &= 3,6x_2 + 0,2; \\ x_9 &= -60x_2 + 85 \\ x_{10} &= -15x_2 + 11,2 \end{aligned}$$

Отже, перша складова моделі має вид x<sub>2</sub> = f(x<sub>3</sub>, x<sub>11</sub>), що підтверджується відповідними коефіцієнтами кореляції:

$$r_{x2} := \begin{pmatrix} \text{corr}(x_2, x_2) & \text{corr}(x_2, x_3) & \text{corr}(x_2, x_{11}) \\ \text{corr}(x_3, x_2) & \text{corr}(x_3, x_3) & \text{corr}(x_3, x_{11}) \\ \text{corr}(x_{11}, x_2) & \text{corr}(x_{11}, x_3) & \text{corr}(x_{11}, x_{11}) \end{pmatrix}$$

$$r_{x2} = \begin{pmatrix} 1 & -0.512 & -0.533 \\ -0.512 & 1 & -0.454 \\ -0.533 & -0.454 & 1 \end{pmatrix}$$

Аналогічним чином здійснюється кореляційний аналіз взаємовпливу кількісних показників, що впливають на продуктивність праці ВАТ «Артем-контакт». Розрахунок коефіцієнтів кореляції взаємовпливу окремих кількісних показників соціально орієнтованого управління на продуктивність праці ВАТ «Артем-контакт» подано в табл. 4.

Таблиця 3. Розрахунок коефіцієнтів кореляції взаємовпливу окремих показників ефективності на чистий прибуток ВАТ «Артем-контакт»

Вектори вхідних даних	Нормування вхідних даних	Значення коефіцієнтів кореляції
x1 := (x1 <sub>0</sub> x1 <sub>1</sub> x1 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x1 := $\frac{x1}{\max(x1)}$	corr(x2, x1) = 0.988 corr(x2, x4) = -0.893 corr(x2, x5) = 0.97 corr(x2, x6) = 0.997 corr(x2, x7) = 1 corr(x2, x8) = 0.962 corr(x2, x9) = -0.904 corr(x2, x10) = -0.962 corr(x4, x5) = -0.756 corr(x4, x6) = -0.856 corr(x4, x7) = -0.881 corr(x4, x8) = -0.982 corr(x4, x9) = 1 corr(x4, x10) = 0.982 corr(x6, x7) = 0.999 corr(x6, x8) = 0.938 corr(x7, x8) = 0.954 corr(x10, x5) = -0.866 corr(x10, x6) = -0.938 corr(x10, x7) = -0.954 corr(x10, x8) = -1
x2 := (x2 <sub>0</sub> x2 <sub>1</sub> x2 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x2 := $\frac{x2}{\max(x2)}$	
x3 := (x3 <sub>0</sub> x3 <sub>1</sub> x3 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x3 := $\frac{x3}{\max(x3)}$	
x4 := (x4 <sub>0</sub> x4 <sub>1</sub> x4 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x4 := $\frac{x4}{\max(x4)}$	
x5 := (x5 <sub>0</sub> x5 <sub>1</sub> x5 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x5 := $\frac{x5}{\max(x5)}$	
x6 := (x6 <sub>0</sub> x6 <sub>1</sub> x6 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x6 := $\frac{x6}{\max(x6)}$	
x7 := (x7 <sub>0</sub> x7 <sub>1</sub> x7 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x7 := $\frac{x7}{\max(x7)}$	
x8 := (x8 <sub>0</sub> x8 <sub>1</sub> x8 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x8 := $\frac{x8}{\max(x8)}$	
x9 := (x9 <sub>0</sub> x9 <sub>1</sub> x9 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x9 := $\frac{x9}{\max(x9)}$	
x10 := (x10 <sub>0</sub> x10 <sub>1</sub> x10 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x10 := $\frac{x10}{\max(x10)}$	
x11 := (x11 <sub>0</sub> x11 <sub>1</sub> x11 <sub>2</sub> ) <sup>T</sup>	x11 := $\frac{x11}{\max(x11)}$	

**Таблиця 4. Розрахунок коефіцієнтів кореляції взаємовпливу окремих показників ефективності на продуктивність праці ВАТ «Артем-контакт»**

Вектори вхідних даних	Нормування вхідних даних	Значення коефіцієнтів кореляції
$x_{12} := (x_{12_0} \ x_{12_1} \ x_{12_2})^T$	$x_{12} := \frac{x_{12}}{\max(x_{12})}$	$\text{corr}(x_{12}, x_{13}) = 0.908$ $\text{corr}(x_{12}, x_{14}) = 0.988$ $\text{corr}(x_{12}, x_{15}) = 0.988$ $\text{corr}(x_{12}, x_{16}) = 0.923$ $\text{corr}(x_{12}, x_{18}) = 0.999$ $\text{corr}(x_{13}, x_{14}) = 0.962$ $\text{corr}(x_{13}, x_{15}) = 0.962$ $\text{corr}(x_{13}, x_{16}) = 0.999$ $\text{corr}(x_{13}, x_{17}) = 0.954$ $\text{corr}(x_{13}, x_{18}) = 0.925$ $\text{corr}(x_{14}, x_{15}) = 1$ $\text{corr}(x_{14}, x_{16}) = 0.972$ $\text{corr}(x_{14}, x_{17}) = 0.836$ $\text{corr}(x_{15}, x_{16}) = 0.972$ $\text{corr}(x_{16}, x_{17}) = 0.942$ $\text{corr}(x_{14}, x_{18}) = 0.994$ $\text{corr}(x_{15}, x_{17}) = 0.836$ $\text{corr}(x_{16}, x_{18}) = 0.939$ $\text{corr}(x_{17}, x_3) = -0.869$ $\text{corr}(x_{15}, x_{18}) = 0.994$ $\text{corr}(x_{17}, x_{18}) = 0.769$
$x_{13} := (x_{13_0} \ x_{13_1} \ x_{13_2})^T$	$x_{13} := \frac{x_{13}}{\max(x_{13})}$	
$x_{14} := (x_{14_0} \ x_{14_1} \ x_{14_2})^T$	$x_{14} := \frac{x_{14}}{\max(x_{14})}$	
$x_{15} := (x_{15_0} \ x_{15_1} \ x_{15_2})^T$	$x_{15} := \frac{x_{15}}{\max(x_{15})}$	
$x_{16} := (x_{16_0} \ x_{16_1} \ x_{16_2})^T$	$x_{16} := \frac{x_{16}}{\max(x_{16})}$	
$x_{17} := (x_{17_0} \ x_{17_1} \ x_{17_2})^T$	$x_{17} := \frac{x_{17}}{\max(x_{17})}$	
$x_{18} := (x_{18_0} \ x_{18_1} \ x_{18_2})^T$	$x_{18} := \frac{x_{18}}{\max(x_{18})}$	

Як свідчать значення коефіцієнтів кореляції, змінні  $x_3, x_{11}, x_{13}$ , задаються статистикою в інтервалі припустимих значень, при цьому  $x_{13}$  може моделюватися:  $x_{13} = f_2(x_3, x_{11})$ .

Обґрунтованість можливості моделювання впливу витрат на оплату праці та частки добровільних соціальних витрат у чистому доході на продуктивність праці доводиться шляхом складання кореляційної матриці:

$$r_{x13} := \begin{pmatrix} \text{corr}(x_{13}, x_{13}) & \text{corr}(x_{13}, x_3) & \text{corr}(x_{13}, x_{11}) \\ \text{corr}(x_3, x_{13}) & \text{corr}(x_3, x_3) & \text{corr}(x_3, x_{11}) \\ \text{corr}(x_{11}, x_{13}) & \text{corr}(x_{11}, x_3) & \text{corr}(x_{11}, x_{11}) \end{pmatrix}$$

$$r_{x13} = \begin{pmatrix} 1 & -0.68 & 0.102 \\ -0.68 & 1 & 0.659 \\ 0.102 & 0.659 & 1 \end{pmatrix}$$

Як бачимо, значення відповідних коефіцієнтів менше за 0,7, що обумовлює доцільність подальшого моделювання їх впливу на рівень розвитку соціальної відповідальності підприємств. Аналогічним чином було здійснено кореляційний аналіз взаємовпливу якісних показників соціальної відповідальності підприємства. Такі змінні, як соціальна політика підприємства ( $y_1$ ), рівень соціальної захищеності працівників підприємства ( $y_5$ ) задаються статистикою в інтервалі припустимих значень. При цьому  $y_1$  може моделюватися:  $y_1 = f_3(y_5)$ .

В контексті реалізації алгоритму кореляційного аналізу проведено оцінювання впливу якісних показників соціальної відповідальності на такий важливий показник як якість системи корпоративного управління ( $y_2$ ). Виходячи з проведених розрахунків функціонально пов'язаними є змінні  $y_6, y_9, y_{13}, y_{14}, y_{15}$ :

$$y_6 = 0,9y_8 - 0,4;$$

$$y_9 = 0,26y_8 + 0,17;$$

$$y_{13} = -0,34y_8 + 0,46;$$

$$y_{14} = 0,4y_8 + 0,1;$$

$$y_{15} = 0,6y_8 - 0,3.$$

У даному випадку змінна  $y_2$  (якість системи корпоративного управління) може моделюватися, а саме  $y_2 = f_4(y_6)$ , про що засвідчують розрахункові кореляційні матриці:

Поряд із цим змінні  $y_{11}$  (рівень забезпечення населення регіону робочими місцями),  $y_{12}$  (рівень реалізації екологічних програм) також задаються статистикою в інтервалі допустимих значень.

Результати проведених розрахунків дозволяють стверджувати, що обрані групи кількісних та якісних показників доцільно використовувати у процесі оцінювання рівня розвитку соціальної відповідальності підприємств. Здійснюючи об'єднання кількісних та якісних показників у групи, можна виявити факторні змінні та рівні вкладень моделі. За даних умов реалізації алгоритму виявлено чотири групи множин змінних:  $x_2 = f_1(x_3, x_{11}), x_{13} = f_2(x_3, x_{11}), y_1 = f_3(y_5), y_2 = f_4(y_6)$ , а також два рівні вкладень моделі, що підтверджується кореляційною матрицею і лінійною апроксимацією залежностей змінних:

I рівень вкладень:  $x_2 = f_1(x_3, x_{11}), x_{13} = f_2(x_3, x_{11}), y_1 = f_3(y_5), y_2 = f_4(y_6)$ ;

II рівень вкладень:  $z_1 = f_5(x_2, x_{13}, y_1, y_2)$ , де  $z_1$  – ділова репутація підприємства.

Коефіцієнти парної кореляції між змінними контролюються в усіх інтервалах відпрацювання моделі, що забезпечує необхідну точність і чутливість проведення імітаційного експерименту.

### Висновки

У процесі аналізу специфіки соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств визначено та обґрунтовано сукупність кількісних та якісних показників, які певною мірою характеризують стан розвиненості соціальної відповідальності діяльності. Сформована система показників може бути використана у процесі подальшого моделювання заходів з розвитку соціальної відповідальності на економічні результати діяльності підприємств.

Здійснюючи аналіз кількісних та якісних показників соціально орієнтованого управління машинобудівними підприємствами у динаміці, проведено кореляційний аналіз оцінювання взаємовпливу кількісних та якісних показників за певний рік роботи підприємств. У результаті розбивання кількісних та якісних даних і первинної обробки з кореляції отримано сукупність залежностей, що відповідають складу трапецієподібного числа  $i = (1\ 2\ 3)T$ . На прикладі ВАТ «Артем-контакт» досліджено взаємозв'язок окремих кількісних показників з показниками чистого прибутку та продуктивності праці, а також здійснено оцінку взаємовпливу окремих якісних показників соціально орієнтованого управління на соціальну політику та якість системи корпоративного управління.

Відзначимо, що оцінювання стану розвитку соціальної відповідальності підприємств є важливою передумовою подальшого моделювання впливу соціально орієнтованих програм на рівень ділової репутації підприємств.

#### Література

1. Attaining Sustainable Growth Through Corporate Social Responsibility. IBM Institute for Business Value, 2008. – P. 3. – С. 3–24.
2. Schwartz M.S. Corporate social responsibility: A three-domain approach / M.S. Schwartz, A.B. Carroll // Business Ethics Quarterly. – 2003. – №13(4). – P. 503–530.

3. Searle J.R. The Construction of Social Reality; Searle J.R. What is an Institution? Journal of Institutional Economics. 2005. – Vol. 1, №1. – P. 1–22.

4. Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы / Е. Балацкий // Экономист. – 2005. – №1. – С. 65–80.

5. Король С. Фінансові аспекти вирішення соціальних проблем підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2006. – №6.

6. Мішенін Є.В. Управління соціальними витратами на підприємстві: суспільні орієнтири та механізми реалізації / Є.В. Мішенін, О.В. Степанова // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2004. – Вип. 2(26), ч. 2. – С. 543–548.

7. Шихвердиев А.П. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс] / А.П. Шихвердиев, А.В. Серяков. – Режим доступа: <http://www.csjournal.com/lib/analyticarticle/2033-kachestvennyj-indeks-socialnykh-investicij-kak.html>

8. Економічна статистика Навч. посіб. / Р.М. Моторин, А.В. Головач, А.В. Сідорова та ін.; за наук. ред. Р.М. Моторина; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 362 с.

9. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В.М. Гець, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.В. Іванов, Н.А. Дубровіна, А.В. Ставицький. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.

В.І. ДОВБУШ,

к.е.н., ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Проблемні аспекти розподілу загальновиробничих витрат та їх облік на молокопереробних підприємствах

Розглянуто особливості розподілу загальновиробничих витрат, використовуючи чотирирівневу модель, з метою калькулювання собівартості молочної продукції; досліджено проблеми обліку загальновиробничих витрат, враховуючи змінну та постійну їх складову; надані пропозиції щодо вибору бази розподілу витрат для об'єктивно реальних результатів.

**Ключові слова:** загальновиробничі витрати, облік, база розподілу, чотирирівнева модель, виробнича собівартість, молокопереробні підприємства.

Рассмотрены особенности распределения общепроизводственных расходов, используя четырехуровневую модель, с целью калькулирования себестоимости молочной продукции; исследованы проблемы учета общепроизводственных расходов, учитывая переменную и постоянную их составляющую; приведены предложения относительно выбора базы распределения расходов для объективно реальных результатов.

**Ключевые слова:** общепроизводственные расходы, учет, база распределения, четырехуровневая модель, производственная себестоимость, молокоперерабатывающие предприятия.

The features of the distribution of production expenses, using a four-level model to calculation of the cost of dairy products, investigated the problems of accounting general production costs, given the variable and constant their constituents, presents proposals for the choice of cost-sharing basis for objectively real results.

**Keywords:** general production expenses, inventory, distribution basis, a four-level model, production costs, milk processing enterprises.

**Постановка проблеми.** Облік витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції визначається здебільшого специфікою тієї чи іншої галузі економіки; типом та обсягом виробництва, особливістю технологічного процесу, складністю продукції, що виготовляється, її асортиментом,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

періодичністю випуску продукції, спеціалізацією цехів, їхньою організаційною структурою.

Вказані вище особливості властиві також підприємствам молокопереробної промисловості, яких налічується в Україні понад 500, і кожне з них має свої відмінності в порівнянні з іншими підприємствами даної галузі. Разом із тим в організації і управлінні підприємствами є багато спільного за деякими ознаками. Класифікація підприємств необхідна для розробки технологій, виробничої структури, а також для розробки загальних методів вирішення організаційних та економічних питань.

Зростання конкуренції у вітчизняному економічному середовищі актуалізує проблеми ефективності обліку витрат та їх розподілу. Проблеми обліку та розподілу загальнопромислових витрат набувають особливого значення при обчисленні суми понесених витрат та обрахунку собівартість продукції, оскільки вони формують виробничу собівартість продукції. Однією з нагальних проблем є проблема правильного та обґрунтованого розподілу витрат відповідно до сучасних умов та баз розподілу.

Управління непрямыми виробничими витратами у сучасних умовах слід розглядати як стратегічний напрям розвитку господарської діяльності підприємства, що має ґрунтуватися на найдосконаліших формах і методах обліку, аналізу та контролю.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблема обліку та розподілу загальнопромислових витрат є предметом дискусій уже тривалий час. Вагомий внесок у вирішення цієї проблематики зробили ряд вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: П.С. Безрукий, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Б.І. Валуєв, З.В. Гуцайлюк, Т.П. Карпова, А.М. Кузьмінський, Є.В. Мних, Л.В.Нападовська, В.Ф. Палій, В.П. Пальчук, М.С. Пушкар, С.О. Стуков, В.В. Сопко, Ч. Хорнгер, М.Г. Чумаченко та інші.

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі докладно висвітлено можливі методи бухгалтерського обліку й аналізу витрат, зокрема непрямих. У своїх дослідженнях попередникам вдалося досягти вагомих результатів, що спрямовані на врахування складного характеру формування і різного функціонального напрямку непрямих витрат, удосконалення способів розподілу та більш точне включення цих витрат до собівартості виготовлених виробів. Більша частина праць стосується питань формування економічної інформації про витрати на промислових підприємствах загалом. Але специфіка виробництва молокопереробної галузі висуває ряд вимог до формування обліково-аналітичної інформації.

Організація виробничого процесу та управління ним на підприємстві має не менше значення, ніж забезпечення підприємства необхідними ресурсами. Тому ці функції покладаються на апарат управління, який здійснює контроль за формуванням собівартості продукції, ефективним використанням ресурсів, організацією праці та інше.

Тому **метою** даної **статті** є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо удоско-

налення системи обліку загальнопромислових витрат та їх розподілу на молокопереробних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Природа багатьох процесів виробництва має таку особливість, що до значної частки пов'язаних з ним витрат не можна точно визначити, з яким саме конкретним продуктом вони безпосередньо пов'язані.

Організація та координація виробничого процесу, обслуговування роботи цехів основного і допоміжного виробництва та управління ними потребують управлінського апарату і пов'язаних з його утриманням витрат, які прийнято називати загальнопромисловими.

Нормативним документом, що регламентує склад витрат, котрі включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», пунктом 11 якого до таких витрат, зокрема, віднесені загальнопромислові витрати [1].

Актуальність проблеми достовірного розподілу загальнопромислових витрат між окремими видами продукції викликана такими обставинами: посиленням контролю за витрачанням коштів; збільшенням числа підприємств, що застосовують методи ціноутворення на основі витрат; специфікою виробництва – у ряді галузей вимагається обрахування повної собівартості продукції; окремими управлінськими рішеннями.

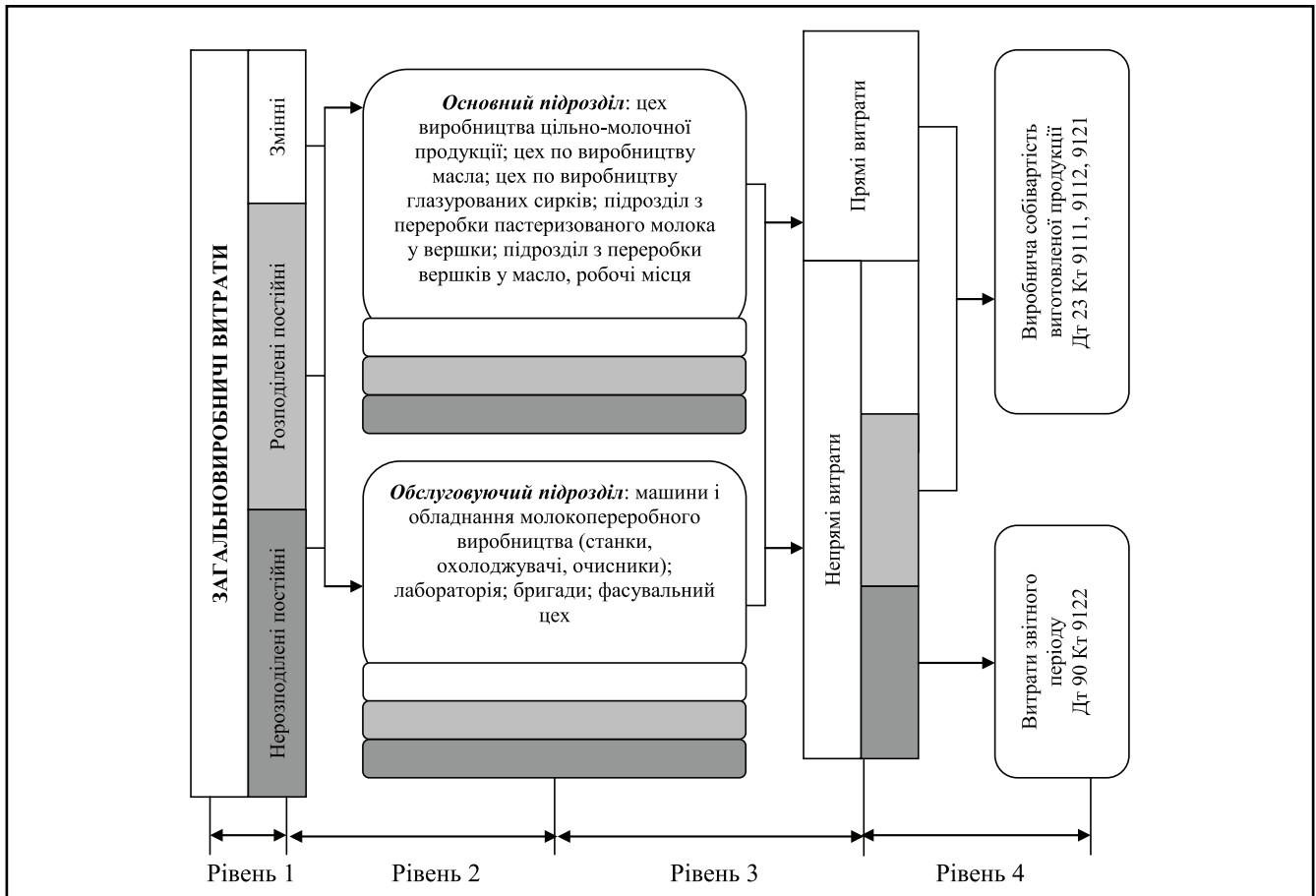
Особливості молокопереробних підприємств обумовлюють можливість застосування чотирирівневої моделі розподілу загальнопромислових витрат, яка дає можливість адекватніше визначити собівартість молочної продукції (див. рис.).

Мета першого рівня – вибрати метод, що забезпечує найбільш тісний причинно-наслідковий зв'язок із собівартістю. Дослідивши діяльність ВАТ «Чернігівський молокозавод» можна стверджувати, що облік витрат виробництва здійснюється за нормативним методом. На початок звітнього періоду складається планова (нормативна) калькуляція. Фактична калькуляція, за результатами роботи, складається після завершення звітнього періоду. Розходження між плановими та фактичними показниками підлягають детальному аналізу планово-економічним відділом.

Отже, на першому рівні загальнопромислові витрати розподіляються за виробничими підрозділами в два етапи: загальнопромислові витрати розподіляються за виробничими та обслуговуючими підрозділами; загальнопромислові витрати центрів обслуговування перерозподіляються на виробничі підрозділи із врахуванням обсягу послуг, що надаються.

На другому рівні здійснюється процес розмежування між постійними та змінними загальнопромисловими витратами. В управлінському обліку даний поділ має важливе практичне застосування, оскільки використовується при побудові графіків аналізу поведінки витрат, прибутку та обсягу продаж, дозволяє визначити точку критичного обсягу продаж, нижче якої виробництво стає збитковим.

Щодо розподілу витрат, то П(С)БО 16 передбачає розподіл загальнопромислових витрат на змінні та постійні. Однак



**Чотирирівнева модель розподілу загальновиробничих витрат на молокопереробних підприємствах України**

перелік постійних і змінних загальновиробничих витрат визначається підприємством самостійно, виходячи із специфіки його діяльності. Такий поділ необхідний для обґрунтованого їхнього розподілу та включення до собівартості продукції. Формують виробничу собівартість продукції лише змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати. Нерозподілені загальновиробничі витрати підлягають списанню на витрати звітного періоду, в якому вони виникли, і до складу виробничої собівартості не включаються.

Водночас точно поділити загальновиробничі витрати на молокопереробних підприємствах на постійні і змінні важко, оскільки існують витрати, які включають як постійну, так і змінну їхні складові. Прикладом таких витрат є заробітна плата начальників цехів, яка складається із посадового окладу (постійні витрати) і премії за збільшення обсягів виробленої продукції (змінні витрати).

Найбільш питому вагу в собівартості продукції молочних продуктів займають змінні витрати, серед яких сировина превалює. Але такий стан речей характерний лише при нормальному завантаженні потужностей. При незначних обсягах виробництва збільшується питома вага постійних витрат і, як наслідок, ступінь комерційного ризику. Збільшення обсягів виробництва молочних продуктів підприємствами дозволить скоротити питому постійні витрати та зменшити рівень фінансового та комерційного ризику молочних підприємств.

Дослідивши особливості діяльності ВАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів», можна навести таку структуру постійних і змінних витрат (див. табл.).

На третьому рівні загальновиробничі витрати, накопичені за виробничими підрозділами, розподіляються за видами продукції. Під базою розподілу слід розуміти показник (грошовий або натуральний), у розрахунку на одиницю виміру якого встановлюється норматив розподілу загальновиробничих витрат.

Дж.Г. Хелкам [2] можливі бази для розподілу витрат групує за трьома типами:

а) використання – як вимір суми групи витрат, які спожиті об'єктом. Цей тип забезпечує найкращу базу для розподілу. Наприклад, машино-години, тонно-кілометри, технічні години;

б) діяльність – розглядається як показник суми витрат, необхідних для підтримання обсягу робіт визначеним об'єктом витрат. Прикладом таких баз є витрати на оплату праці, відпрацьовані години (людино-години, кормо-дні), кількість працівників, прямі матеріальні витрати, обсяг продажу;

в) обсяг – означає, що сума групи витрат в основному є постійною не дивлячись на вплив об'єкту витрат на потреби виробництва чи обсяг діяльності. Такими базами для розподілу витрат можуть бути одиниці займаної площі (квадратні метри), кількість комп'ютерів, телефонів. Наприклад, витрати на утримання приміщення (орендна плата, плата за зем-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### Класифікація витрат молокопереробного підприємства

Постійні витрати (не залежать від зміни обсягу виробництва)	Змінні витрати (залежать від зміни обсягу виробництва)	Умовно-постійні
1	2	3
ВАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів»		
1. Амортизація основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів	1. Витрати сировини, основних та допоміжних матеріалів	1. Оплата праці виробничих робітників при погодинній формі
2. Адміністративні витрати	2. Паливо, енергія та холод на технологічні цілі	2. Відрахування на соціальні заходи відповідно до п.1
3. Витрати на збут	3. Основна заробітна плата виробничих працівників при відрядній формі оплати	3. Транспортно-заготівельні витрати
4. Інші операційні витрати (постійні)	4. Додаткова заробітна плата та інші заохочувальні премії виробничих працівників та обслуговуючого персоналу	4. Витрати на утримання та експлуатацію виробничого устаткування
	5. Відрахування на соціальне страхування відповідно до п. 3,4	5. Витрати по поверненню продукції
	6. Витрати тари і тарних матеріалів	
	7. Змінні витрати на збут	
	8. Змінні витрати іншої операційної діяльності	

лю, прибирання, охорона, освітлення, опалення і ін.) можуть бути розподілені на основі квадратних метрів, які займає кожний підрозділ. Незважаючи на обсяг діяльності кожного підрозділу, вони отримують лише частину загальних витрат по утриманню приміщення пропорційно займаній площі квадратних метрів.

Д.Т. Декостер, Е.Л. Шайфер і М.Т. Зібел [3, с. 235] при виборі бази розподілу непрямих витрат підприємства поділяють на дві категорії: а) високоавтоматизовані; б) малоавтоматизовані з великою витратою робочої сили (трудомісткістю). На високоавтоматизованих підприємствах витрати складаються головним чином із витрат на використання обладнання (електроенергія, технічне обслуговування, амортизація). Вибір часу роботи машин на виготовлення продукції є доброю базою для розподілу даних витрат. Такі підприємства звичайно використовують декілька видів машинно-годинної бази для розподілу непрямих витрат. На малоавтоматизованих підприємствах з великою витратою робочої сили сума непрямих витрат тісно пов'язана з оплатою праці. В них обґрунтованою базою розподілу непрямих витрат є кількість робочого часу або сума прямої заробітної плати. З них прямі години праці більш широко розповсюджені. Більшість непрямих витрат більш тісно пов'язані із годинами затраченої працівниками праці на виробництво продукції, ніж із сумою отриманої заробітної плати робітниками.

Лише за умови, що ставка заробітної плати є незмінною протягом всього виробничого процесу або коли збільшення заробітної плати за продуктивнішу роботу займає пропорційно менше часу, застосування в якості бази для розподілу непрямих витрат прямої кількості годин праці і прямої заробітної плати дають приблизно однакові результати. Якщо це не відбувається, базою для розподілу непрямих витрат доцільно брати пряму кількість витрачених годин праці.

Базу розподілу загальноновиробничих витрат підприємство обирає самостійно і відображає її в обліковій політиці. На

практиці для розподілу загальноновиробничих витрат між їх носіями можна використовувати такі бази: період роботи виробничих робітників; заробітну плату виробничих робітників; кількість відпрацьованих обладнанням машино-годин; прямі витрати; обсяг виготовленої продукції; витрати на утримання та обслуговування машин та обладнання. Кожному способу властиві як позитивні, так і негативні риси. Вибираючи спосіб розподілу витрат, необхідно враховувати конкретні умови діяльності кожного підприємства, оскільки в умовах навіть однієї галузі промисловості технологічні умови та умови виробництва можуть істотно відрізнятись.

У зв'язку з цим, враховуючи особливості молокопереробних підприємств, пропонуємо використовувати декілька баз розподілу загальноновиробничих витрат. Тому необхідно погодитися з думкою В.Б. Івашкевича, що «розподіл непрямих витрат пропорційно одній базі розподілу ніколи не дасть бездоганних результатів» [4, с. 87], адже різні за своїм характером витрати не дають змоги рекомендувати стабільну, прийнятну для різних підприємств базу розподілу непрямих витрат.

Однак доцільність використання кількох баз розподілу пояснюється ще й тим, що розподіл загальноновиробничих витрат за однією базою не дає реальних об'єктивних результатів. Для вибору бази розподілу загальноновиробничих витрат між видами продукції основних центрів відповідальності пропонуємо керуватися технологічними особливостями виробництва і характеристикою продукції, що випускається. Для віднесення витрат допоміжних підрозділів на витрати основного виробництва необхідно вибрати базу розподілу, яка б адекватно відображала причинно-наслідковий зв'язок, була б кількісно визначеною і відповідала б критерію «витрати-вигоди».

Як показують проведені дослідження, на молокопереробних підприємствах загальноновиробничі витрати зазвичай розподіляють пропорційно заробітній платі виробничих працівників. Однак у зв'язку з впровадженням комплексної механізації та автоматизації виробництва заробітна плата не є об'єктивною

базою розподілу, оскільки в таких умовах виробництва роль виробничих робітників зводиться до функції обслуговування технологічного процесу. Таким чином, використання цієї бази розподілу призводить до неправильного обчислення собівартості, до помилок при визначенні рівня рентабельності та до зменшення ефективності управління витратами.

З метою забезпечення точності віднесення витрат на собівартість молочної продукції доцільніше розподіляти загальновиробничі витрати пропорційно до коефіцієнта-верстатогодин роботи обладнання при виготовленні продукції, тобто базою розподілу обирати витрати на утримання, експлуатацію та ремонт обладнання.

Четвертий рівень передбачає відображення в обліку загальновиробничих витрат. Враховуючи змінну та постійну складову загальновиробничі витрати можна обліковувати на в розрізі наступних аналітичних рахунків: №9111 «Змінні витрати на утримання та експлуатацію обладнання», №9112 «Постійні витрати на утримання та експлуатацію обладнання», №9121 «Інші змінні загальновиробничі витрати» та №9122 «Інші постійні загальновиробничі витрати» [5].

#### Висновки

Проаналізувавши вищенаведене, можна констатувати, що особливості молокопереробного виробництва обумовлюють

можливість застосування чотирирівневої моделі розподілу загальновиробничих витрат, яка дозволяє максимально наблизити показник фактичної собівартості до більш реального його значення. Однак нагальність проблеми розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції є гострою і потребує всебічного вивчення особливостей технологічного процесу виробництва продукції, рівня організації праці робітників, характеру виготовленої продукції тощо.

#### Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318 (зі змінами та доповненнями).
2. Helmkamp John G. Managerial accounting. – 2 and ed. – New York etc.: Wiley, 1990. – XV. – 826 с.
3. DeCoster Don T., Schafer Eldon L., Ziebel Mary T. Management accounting: A decision emphasis. – 4th ed. – New York etc.: Wiley, 1988. – 681 с.
4. Івашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции. – М.: Финансы, 1974. – 159 с.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 р. №291 (зі змінами та доповненнями).

Т.А. ГОГОЛЬ,  
докторант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## Особливості обліку, оподаткування і звітності підприємств малого бізнесу в Англії

*У статті розглянуто особливості ведення обліку, складання звітності та формування податкової бази для розрахунку і сплати податків в Англії для суб'єктів малого підприємництва різних організаційно-правових форм ведення бізнесу.*

**Ключові слова:** суб'єкти малого підприємництва, бухгалтерський облік, оподаткування, звітність, амортизація, прибуток, податок.

*В статье рассмотрены особенности ведения учета, составления отчетности и формирования налоговой базы для расчета и уплаты налогов в Англии субъектами малого предпринимательства различных организационно-правовых форм ведения бизнеса.*

**Ключевые слова:** субъекты малого предпринимательства, бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность, амортизация, прибыль, налог.

*The features of accounting, reporting and forming the tax base for calculation and payment of taxes in the UK*

*small business entities of various legal forms of doing business.*

**Постановка проблеми.** Малий бізнес відіграє важливу роль у вирішенні економічних і соціальних завдань у сучасних умовах господарювання, є найменш витратним видом діяльності для створення нових робочих місць, розширення асортименту продукції, товарів та послуг, а також являє собою стабільне джерело податкових надходжень розвинених країн. Одним із видів державної підтримки сектору малого бізнесу являється регулювання системи обліку і оподаткування, що проявляється у вигляді запровадження особливих спрощених механізмів ведення обліку, складання податкової і фінансової звітності, визначення податкової бази, розрахунку і сплати податків. Проблеми організації обліку та оподаткування малого бізнесу періодично розглядаються в процесі реформування національної системи бухгалтерського обліку та податкової реформи, однак залишаються актуальними та невирішеними, що потребує всебічного аналі-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зу світового досвіду регулювання системи обліку, оподаткування, звітності суб'єктів малого підприємництва з метою трансформації українського законодавства з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вагомий внесок у дослідження проблем реформування та трансформації національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог ринкової економіки та МСФЗ, удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності для суб'єктів малого підприємництва зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.В. Бабич, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Вербицька, Т. Григор'єва, Н.О. Гура, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, Е.П. Милявська, М.Г. Михайлов, Т.М. Моторина, Л.І. Полятикіна, Є.І. Свидерський, В.В. Сопко, О.П. Славкова, О.І. Жабін та інші. Враховуючи значні теоретичні розробки, проблеми удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності малого бізнесу в Україні досі залишаються актуальними.

**Метою статті** є аналіз факторів впливу на побудову системи обліку, оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва, визначення основних видів податків та механізм їх розрахунку, особливості ведення обліку, складання фінансової і податкової звітності суб'єктів малого підприємництва різних організаційно-правових форм в Англії.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження облікових систем більшості розвинених країн дозволяє виділити дві основні моделі обліку і оподаткування: континентальна та англо-американська.

У країнах з континентальною моделлю обліку (Німеччина, Швеція, Бельгія, Іспанія, Італія, Швейцарія, Японія) бухгалтерський та податковий облік співпадають, сума бухгалтерського прибутку незначним чином відрізняється від прибутку для цілей оподаткування. Система фінансового обліку в таких країнах орієнтується на задоволення фіскальних по-

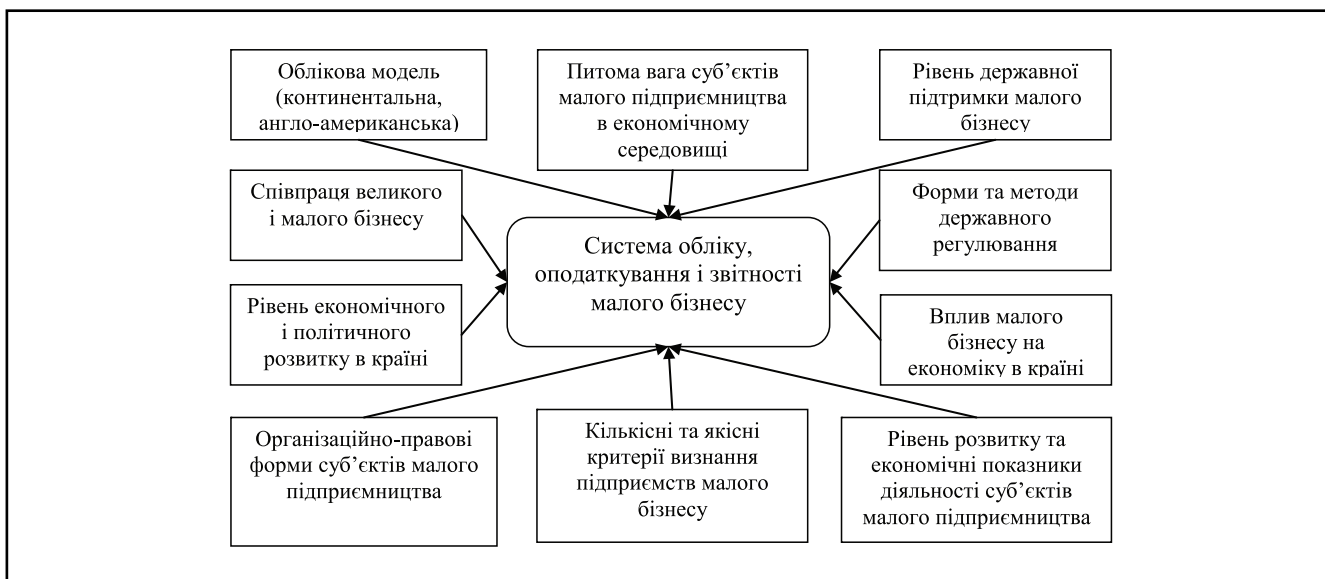
треб держави, а регулювання методології обліку здійснюється на державному рівні.

У країнах з англо-американською моделлю обліку (США, Англія, Австрія, Канада, Нідерланди) сума бухгалтерського прибутку принципово відрізняється від прибутку для цілей оподаткування. В цих країнах здійснюється паралельне ведення фінансового і податкового обліку, фінансова звітність орієнтована на широке коло користувачів, облікові правила, принципи і стандарти розробляються професійними організаціями бухгалтерів. В Англії фінансова інформація насамперед спрямована на інформаційні потреби інвесторів, кредиторів та акціонерів, а першочерговими критеріями якості звітної інформації виступають їх корисність при прийнятті рішень, достовірність та неупередженість. В Англії правила оподаткування та ведення обліку і формування звітності повністю відокремлені та встановлюються різними органами. Податкова звітність розглядається як самостійне джерело інформації і не залежить від показників фінансової звітності, що змушує підприємства вести два паралельних види обліку.

Основні причини формування різних поглядів до розвитку обліку і оподаткування закладені історично і пов'язані із соціально-економічними, політичними та географічними факторами, а використання конкретної моделі зумовлено історією становлення облікової системи та сучасною політикою оподаткування кожної країни. Однак навіть у межах однієї моделі існує багато варіантів обліку в рамках загальноприйнятої бухгалтерської методології, що не могло не позначитися на формуванні особливостей обліку, оподаткування і звітності, в тому числі у сфері малого бізнесу.

Крім впливу конкретної моделі обліку на організацію системи обліку, оподаткування і звітності суб'єктів малого підприємництва важливу роль відіграє значна кількість інших факторів, які наведено на рисунку.

Вплив великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів на побудову системи обліку, оподаткування і звітності свід-



**Вплив факторів на побудову системи обліку, оподаткування та звітності малого бізнесу**

чить про наявність різноманітних форм, методів та механізмів формування системи обліку і оподаткування малого бізнесу в різних країнах та неможливість застосування діючої системи конкретної країни або окремих її елементів в системі обліку і оподаткування іншої країни.

Малий бізнес як окремий сектор економіки займає особливе місце в економічному середовищі та державному регулюванні, має відмінності у веденні бухгалтерського обліку, податковому регулюванні, складанні фінансової і податкової звітності, що в більшості країн проявляється у застосуванні особливих пільгових та спрощених механізмів ведення обліку, складання звітності та розрахунку і сплати податків. Існуюча міжнародна практика обліку, оподаткування і звітності суб'єктів малого підприємництва свідчить про використання таких основних підходів:

1) введення спеціальних пільг по окремим податкам для малих підприємств в разі застосування єдиної податкової системи для всіх підприємств з веденням бухгалтерського обліку і складання звітності на загальних підставах;

2) введення особливих режимів оподаткування, обліку і звітності для підприємств малого бізнесу.

Використання загального режиму оподаткування зумовлює сплату всіх встановлених податків і зборів суб'єктами малого підприємництва, однак передбачає цілий ряд пільг та податкових стимулів, основними з яких є прогресивне оподаткування прибутку, спрощені вимоги до ведення обліку, розрахунку податків та складання податкової і фінансової звітності, податкові канікули. Такий режим оподаткування базується на принципі нейтральності до підприємств різних організаційно-правових форм та розмірів, однак використовує найменше інструментів стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва, що є найменш ефективним в разі проведення цілеспрямованої політики в області регулювання даного сектору економіки.

Одна з найбільших податкових пільг для малого бізнесу, яка використовується практично в усіх розвинених країнах світу, пов'язана з оподаткуванням прибутку у вигляді застосування прискорених методів амортизації, зниження ставок податку на прибуток, встановлення додаткових вирахувань для зниження бази оподаткування, надання податкового кредиту на пільгових умовах, пільгове оподаткування доходів, які використовуються на розширення бізнесу та ін.

Пільгове оподаткування ПДВ для малого бізнесу пов'язано із виокремленням неоподатковуваного обсягу продажів, спрощенням розрахунку ПДВ, відсутністю авансових платежів, змінами строків надання податкових декларацій, спрощенням форм податкової звітності.

Особливий спрощений режим оподаткування передбачає звільнення від сплати деяких податків і зборів (наприклад, ПДВ), спрощення порядку складання звітності та заміна сплати деяких податків сплатою єдиного податку. Такий спрощений режим оподаткування, обліку та звітності спрямований на стимулювання розвитку діяльності суб'єктів ма-

лого бізнесу, максимальне спрощення взаємовідносин платників податків з бюджетом і контролюючими органами та отримання значної економії за рахунок зниження податкового тягаря та управлінських витрат.

Розглянемо детальніше особливості обліку, оподаткування і звітності малого бізнесу Англії.

В Англії відсутній особливий режим оподаткування для суб'єктів малого підприємництва, що передбачає ведення повного бухгалтерського обліку всіма зареєстрованими суб'єктами господарювання з метою розрахунку прибутку для цілей оподаткування. Однак існує ряд спеціальних положень, які дозволяють спростити процедуру обліку і звітності, використовувати касовий метод обліку, здійснювати вирахування витрат на інвестиції, звільняти від авансових платежів за податками та ін.

В Англії найбільша кількість малих форм підприємницької діяльності створюються у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, партнерств та самозайнятих осіб, які підпорядковуються таким же правилам обліку і звітності, як і інші платники податків, хоча і мають незначні винятки у вигляді спрощених вимог до звітності у вигляді заповнення лише річної податкової декларації з розрахунком суми прибутку і податку на прибуток.

Малі підприємства в Англії сплачують податок на прибуток, ПДВ, гербовий збір, податок на приріст капіталу, податок на страхування, прибутковий податок.

В Англії податковий і фінансовий рік відрізняється від загальноприйнятого в Україні – починається з 1 квітня поточного року і закінчується 31 березня наступного року. Це необхідно враховувати в разі зміни податкових ставок і пільгових умов оподаткування та ведення обліку. Наприклад, компанія розпочала свій бізнес 1 серпня 2011 року, що є початком її фінансового року, який закінчується 31 липня 2012 року, що передбачає перші 243 дні фінансового року оцінювати за правилами 2010/2011 року, а наступні 122 дні оцінювати за правилами 2011/2012 року, що впливає на механізм розрахунку і суму податків підприємства.

Прибуток підприємств завжди є об'єктом оподаткування, однак для малих підприємств створюють особливі умови оподаткування прибутку, що в більшості промислово розвинених країнах проявляється у вигляді застосування більш низької ставки податку на прибуток. Розрахунок суми прибутку в Англії здійснюється на основі фінансової звітності, хоча бухгалтерський і оподатковуваний прибуток відрізняються.

Для розрахунку податків і зборів компанії та самозайняті особи ведуть облік продажів та виторгу згідно загальноприйнятих стандартів бухгалтерського обліку та складають звіт про прибутки і збитки. У звіті виокремлюють доходи від продажу та від інших видів діяльності (відсотки, продаж обладнання, доходи від оренди та ін.), а також витрати, які було здійснено протягом звітного періоду (собівартість реалізованої продукції, комерційні витрати та вартість обладнання, яке було придбано або надано в оренду для довгострокового використання).

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для ТОВ та партнерств, членом якого є компанії з обмеженою відповідальністю, законодавством вимагається обов'язкове складання звіту про прибутки і збитки кожного фінансового року з представленням його у Реєстраційну палату, а для самозайнятих осіб та партнерств не вимагається обов'язкове складання звіту про прибутки і збитки, однак вимагається ведення належного обліку для заповнення податкової декларації.

Для підтвердження доходів і витрат власники бізнесу мають зберігати бухгалтерські книги, квитанції, рахунки-фактури не менше п'яти років (для самозайнятих підприємців) та 6 років (для ТОВ або партнерств) [1] з метою заповнення податкової декларації та можливості перевірки правильності визначення отриманих знижок, пільг, збитків та суми амортизаційних відрахувань.

Прибуток для цілей оподаткування є більш ширшим поняттям, ніж бухгалтерський прибуток та включає більше елементів, які не відображаються у фінансовій звітності для розрахунку бухгалтерського прибутку, а саме:

- 1) амортизація;
- 2) витрати на розваги;
- 3) штрафи за незаконні дії;
- 4) сплата боргів;
- 5) витрати капітального характеру.

Для розрахунку суми податку на прибуток з метою уникнення помилок необхідно виконати послідовні дії [2]:

1. Розрахувати суму амортизаційних відрахувань, що була списана з рахунків бухгалтерського обліку за звітний період.

2. Врахувати суму щорічної інвестиційної допомоги, яку дозволено вирахувати з бази оподаткування, що використовується замість амортизації.

3. Сформувати базу оподаткування з урахуванням амортизації та інших відрахувань, сум допомоги, збитків минулих років та ін.

4. Визначити суму податку, помноживши оподатковуваний прибуток на ставку податку на прибуток.

5. Відняти суму граничної знижки, яка надається суб'єктам господарювання з річним прибутком в межах від 300 тис. до 1500 тис. фунтів стерлінгів для зменшення суми податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету.

Насамперед після визначення прибутку за показниками фінансової звітності необхідно скоригувати прибуток для цілей оподаткування з урахуванням амортизаційних відрахувань на основні засоби. Нарахування суми амортизації

залежить від виду основних засобів (машини, обладнання, транспортні засоби та ін.), придбані або безкоштовно отримані, терміну користування, періоду понесених витрат на капітальні інвестиції та ін.

Крім розрахованої суми амортизаційних відрахувань в Англії дозволяється списувати витрати на капітальні інвестиції у перший рік придбання основних засобів (щорічна інвестиційна допомога) у сумі, що встановлюється урядом. Максимальний розмір списання таких витрат становить з квітня 2008 року по березень 2010 року – 50 тис. ф.с., з квітня 2010 року по березень 2012 року – 100 тис. ф.с., з квітня 2012 року – 25 тис. ф.с. Згідно із Законом про фінанси (2008 року) витрати капітального характеру розглядаються в режимі амортизаційних відрахувань з необхідністю ведення інвестиційного обліку та розрахунком суми амортизації [3].

Річна сума амортизації, що може бути врахована при розрахунку суми оподаткованого прибутку, залежить від щорічної суми інвестиційної допомоги (AIA – annual investment allowance), розрахунку амортизації на активи, що придбані у поточному році (FYA – first year allowance) та розрахунку амортизації на активи, що були придбані у попередні роки (WDA – written down allowance). Норми амортизації на необоротні активи наведено у табл. 1.

Наприклад, фізична особа займається індивідуальною трудовою діяльністю, і згідно з рахунками за період з 6 квітня 2010 року по 5 квітня 2011 року було витрачено на придбання нової електричної та опалювальної системи для власного магазину коштів на суму 110 тис. фунтів стерлінгів (без ПДВ). Підприємець має право на списання в якості амортизаційних відрахувань щорічну інвестиційну допомогу у поточному році в сумі 100 тис. фунтів стерлінгів і на залишок 10 тис. фунтів стерлінгів нарахувати суму амортизації в розмірі 10% (10 тис. фунтів стерлінгів \* 10% = 1 тис. фунтів стерлінгів). Залишкова вартість опалювальної системи, яка може бути амортизована у наступних періодах становить 9 тис. фунтів стерлінгів.

Якщо підприємець придбав кілька видів основних засобів, до яких застосовуються різні норми амортизації, необхідно здійснити розрахунки та виділити в окремі групи придбані засоби для розрахунку річної суми амортизації. Наприклад, підприємець за період з 6 квітня 2010 року по 5 квітня 2011 року має рахунки на суму 60 тис. фунтів стерлінгів за нову електричну опалювальну систему для ведення бізнесу та на суму 70 тис. фунтів стерлінгів за придбане устаткування

**Таблиця 1. Амортизаційні відрахування на необоротні активи у 2010–2011 роках [3]**

	2010 рік	2011 рік
Перший рік придбання необоротних активів – щорічна інвестиційна допомога (AIA) – максимум 100000 фунтів стерлінгів	100%	100%
Перший рік придбання необоротних активів (вище 100000 фунтів стерлінгів) (FYA)	20%	18%
Норма амортизації на активи, придбані у попередні роки (WDA)*		
– основна ставка (на машини і обладнання, автомобілі з рівнем викидів CO <sub>2</sub> від 110 г/км до 160 г/км)	20%	18%
– спеціальна ставка (автомобілі з рівнем викидів CO <sub>2</sub> понад 160 г/км, довговічні активи з строком корисної служби понад 25 років)	10%	8%

ня і новий фургон з рівнем викидів CO<sub>2</sub> 135 г/км. У поточному році він може списати суму щорічної інвестиційної допомоги 100 тис. фунтів стерлінгів, яка може бути поділена таким чином: повне списання в якості амортизаційних відрахувань нової електричної опалювальної системи у сумі 60 тис. фунтів стерлінгів (вигідніше одразу списати вартість обладнання на амортизацію, оскільки у наступних періодах дозволяється списання її вартості у розмірі 10% щорічно) і часткове списання амортизаційних відрахувань на придбання устаткування і фургона у сумі 40 тис. фунтів стерлінгів (у наступних періодах дозволяється списання амортизації у розмірі 20% щорічно). На залишок суми придбаного обладнання 30 тис. фунтів стерлінгів у поточному році нараховується сума амортизації у розмірі 20% і становить 6 тис. фунтів стерлінгів. Отже, залишкова вартість устаткування і фургона, яка може бути амортизована у наступних періодах, становить 24 тис. фунтів стерлінгів [3].

У кінці звітної періоду підприємець або компанія здійснює послідовні розрахунки з визначення суми амортизації: визначає залишкову вартість основних засобів, придбаних у минулих роках, додає суму нових капітальних витрат за мінусом щорічної інвестиційної допомоги, віднімає будь-які надходження за основні засоби, які було реалізовано або ліквідовано у звітному періоді. Якщо після проведених розрахунків залишкова вартість основних засобів (незалежно від виду основних засобів) становить менше 1 тис. фунтів стерлінгів, підприємець або компанія має право на списання залишкової вартості в звітному періоді на амортизаційні відрахування незалежно від норми амортизації, яка застосовується до основних засобів (10% або 20%).

Після розрахунку суми амортизаційних відрахувань необхідно розрахувати суму оподаткованого прибутку та суму податку на прибуток. Прибуток компанії, який оподатковується на пільгових умовах, в Англії розраховується за особливою схемою, включаючи до складу оподаткованого доходу інвестиційний дохід (franked investment income) [4]. Такий підхід застосовується з метою уникнення подвійного оподаткування, і в разі оподаткування отриманого доходу від інвестицій податком на прибуток компанії – одержувачі дивідендів та інших виплат звільняються від будь-яких податків та утримань з цієї суми незалежно від проходження суми через будь-яку кількість інших компаній.

При розрахунку податку на прибуток враховуються дві законодавчо встановлені межі оподаткування прибутку – 300 тис. і 1500 тис. фунтів стерлінгів. Якщо річна сума прибутку становить менше 300 тис. фунтів стерлінгів, компанія від-

носиться до категорії малих і підлягає оподаткуванню за пільговою ставкою 20% (до квітня 2011 року – 21%), у разі отримання річного прибутку більше 1500 тис. фунтів стерлінгів, ставка податку на прибуток становить 28–30% (з квітня 2011 року до квітня 2014 року зменшується по 1% кожного року до досягнення 23%) [5]. У разі отримання прибутку між значеннями 300 тис. і 1500 тис. фунтів стерлінгів, сума податку, розрахованого за ставкою 27% (до квітня 2011 року 28%), зменшується на суму граничної знижки, розрахованої за формулою:

$$\text{Сума граничної знижки} = (M - P) * I / P * F,$$

де M – верхній максимум;

P – прибуток, розрахований з урахуванням інвестиційного доходу (franked investment income);

I – базовий прибуток, тобто дохід та приріст, що оподатковується корпоративним податком;

F – коефіцієнт граничної знижки (значення 10/400 або 7/400 залежно від року застосування).

Дія знижки означає, що ставка податку на прибуток, який знаходиться у межах між 300 тис. фунтів стерлінгів і 1500 тис. фунтів стерлінгів, поступово підвищується до більш високої ставки залежно від суми оподаткованого прибутку.

Наведемо у табл. 2 зміни податкової ставки та складові (множник та дільник) для визначення коефіцієнту граничної знижки.

У разі отримання прибутку в сумі до 300 тис. фунтів стерлінгів, розрахунок податку на прибуток не викликає труднощів і сума прибутку оподатковується за ставкою 20%. Розрахунок сплати податку на прибуток для невеликої компанії з прибутком більше 300 тис. фунтів стерлінгів здійснюється з урахуванням розрахованої граничної знижки. Наприклад, у компанії на кінець року (31 березня) після вирахування суми амортизаційних відрахувань оподатковуваний прибуток становить 600 тис. фунтів стерлінгів. У 2010 році ставка податку на прибуток для таких компаній становить 28%. Сума податку на прибуток за звітний рік становитиме 168 тис. фунтів стерлінгів (600 тис. фунтів стерлінгів \* 28%). Однак для компаній з таким прибутком (в межах від 300 тис. і 1,5 млн. фунтів стерлінгів) застосовується гранична знижка, яка дозволяє зменшити суму податку на прибуток. Сума граничної знижки, розрахованої за формулою, становить:

$$(1500000 \text{ фунтів стерлінгів} - 600000 \text{ фунтів стерлінгів}) * 7 / 400 = 15750 \text{ фунтів стерлінгів}$$

Отже, компанія за результатами звітної року має заборгованість з податку на прибуток у сумі 152250 фунтів стерлінгів (168000 – 15750).

Таблиця 2. Податкові ставки та складові коефіцієнту граничної знижки [6]

Оподатковуваний прибуток, фунтів стерлінгів	Податкова ставка 2010, %	Податкова ставка 2011, %	Податкова ставка 2012, %	Маргінальний дільник (divider)	Маргінальний множник 2010	Маргінальний множник 2011	Маргінальний множник 2012
0–300.000	21	20	20	0	0	0	0
300001–1500000	28	27	26	400	10	7	7
1500000 +	30	28	28	0	0	0	0

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Доходи, отримані з різних джерел (від основної діяльності, приросту капіталу, оренди, банківських операцій), враховуються в загальну суму доходу за звітний період для обчислення оподаткованого прибутку та суми податку на прибуток. Однак підприємець може з'ясувати, що деякі види діяльності принесли прибуток, а деякі – збиток, і в цілому вся діяльність принесла підприємцю збитки за результатами звітнього року. Такі збитки враховуються при розрахунку податкових зобов'язань у наступних податкових періодах. Наприклад, у фінансовому році, що закінчився 31 березня 2009 року, було отримано збитки у сумі 10 тис. фунтів стерлінгів, а за результатами 2010 року отримано прибуток у сумі 55 тис. фунтів стерлінгів, то сума податкового зобов'язання з податку на прибуток становитиме 45 тис. фунтів стерлінгів. Однак якщо у 2010 році також було отримано збиток у сумі 5 тис. фунтів стерлінгів, він додається до збитків попереднього року (10 тис. + 5 тис.) та зменшить суму податкового зобов'язання у наступних роках.

Мале підприємство має в обов'язковому порядку зареєструватися платником ПДВ у разі перевищення річного обороту 73 тис. фунтів стерлінгів протягом року (до квітня 2011 року 70 тис. фунтів стерлінгів) або зробити це в добровільному порядку. В Англії існує три ставки ПДВ: загальна –

20% (до січня 2011 року становила 17,5%), знижена – 5% та нульова [7]. Знижена ставка застосовується на електроенергію, газ, тверде та пічне паливо для побутових та житлових приміщень, енергозберігаючі матеріали, опалювальні системи, товари для перевезення дітей автотранспортом, ремонтні послуги житлових будинків. Нульова ставка ПДВ застосовується на послуги та товари благодійних організацій та організацій інвалідів, деякі види будівельних послуг, друковані засоби масової інформації (книги, журнали, газети, брошури, листівки), дитячий одяг та взуття.

З 2002 року для суб'єктів малого підприємництва в Англії було запроваджено спрощений механізм обчислення суми ПДВ. З метою зниження затрат часу для вирахування суми податкового зобов'язання і податкового кредиту за рахунками-фактурами малі підприємства можуть сплачувати певний відсоток від річного бруто-обороту, який залежить від виду діяльності. Фіксовані ставки ПДВ залежно від категорії бізнесу станом на 4 січня 2011 року наведено в табл. 3.

За такою схемою дозволяється сплачувати ПДВ підприємствам, в яких річний оподатковуваний оборот (без ПДВ) не перевищує 150 тис. фунтів стерлінгів і річний сумарний оборот (з урахуванням ПДВ) не більше 187,5 тис. фунтів стерлінгів. Малі підприємства, а також підприємства, в яких

**Таблиця 3. Фіксовані ставки ПДВ залежно від категорії бізнесу [8]**

Категорія бізнесу	Ставки ПДВ
Послуги бухгалтера та ведення бухгалтерського обліку. Послуги архітектора або інженера-будівельника. Комп'ютерні і ІТ-консультування або обробка даних. Юридичні послуги	14,5
Фінансові послуги	13,5
Кіно, радіо, телебачення або відеопродукція. Перукарня або інші послуги салонів краси. Секретарські послуги	13
Послуги громадського харчування, включаючи ресторани і приготування їжі на винос	12,5
Агентство нерухомості або послуги з управління майном. Послуги пральні або хімчистки	12
Рекламні послуги, послуги фотосалонів. Сільськогосподарські послуги, ветеринарія. Видавництво, соціальна робота	11
Послуги з ремонту комп'ютерів. Виробництво готових металевих виробів. Послуги туристичних агентств	10,5
Ремонт речей особистого або домашнього вжитку. Транспортні послуги (вкл. таксі), послуги кур'єрів, вантажників	10
Виробництво пряжі, текстильних виробів і одягу. Виробництво їжі, упаковка	9
Друкарські послуги. Ремонт автомобілів. Спорт та відпочинок	8,5
Роздрібна торгівля фармацевтичними препаратами, медичними товарами, косметикою. Оптова торгівля сільськогосподарською продукцією	8
Оптова торгівля продуктами харчування. Роздрібна торгівля жіночим та чоловічим одягом та взуттям	7,5
Роздрібна торгівля транспортними засобами або паливом. Сільське господарство.	6,5
Послуги поштових відділень	5
Роздрібна торгівля продуктами харчування, кондитерськими, тютюновими виробами, газетами та дитячим одягом	4

річний оподатковуваний оборот не перевищує 1,6 млн. фунтів стерлінгів (без ПДВ), можуть застосовувати касовий метод обліку ПДВ.

Самозайняті особи замість податку на прибуток з власних доходів сплачують прибутковий податок у розмірі 20% із доходів, що не перевищують 37,4 тис. фунтів стерлінгів (з квітня 2011 року – 35 тис. фунтів стерлінгів) і 40% з доходів вище 37,4 тис. фунтів стерлінгів (35 тис. фунтів стерлінгів). Також самозайняті особи мають зареєструватися платниками ПДВ у разі перевищення річного обороту 73 тис. фунтів стерлінгів та сплачувати податок на загальних підставах або у вигляді відсотку від річного обороту.

Як малі підприємства, так і самозайняті особи сплачують внески національного страхування, ставки якого залежать від розміру отриманого доходу та платника податку (роботодавці за своїх працівників або самозайняті особи). В Англії існує чотири класи ставок національного страхування: [9]

- Клас 1 – внески сплачують працівники і роботодавці у відсотках від заробітної плати (основний внесок сплачується працівником, вторинний – роботодавцем);

- Клас 1А – спеціальний тариф сплачує роботодавець у разі отримання працівником певних переваг на роботі;

- Клас 2 – обов'язкова ставка, що виплачується за наймом. Від сплати внеску звільняються особи з доходами нижче встановленої межі;

- Клас 3 – добровільні внески працівників і роботодавців;

- Клас 4 – сплачують особи, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю.

Самозайняті особи та члени партнерств сплачують внески національного страхування за ставками 4 класу: доходи від усіх видів діяльності в межах від 7225 до 42475 фунтів стерлінгів на рік оподатковуються за ставкою 9%, а доходи, що перевищують 42475 фунтів стерлінгів на рік, – 2% (ставки 2011–2012 року). З доходу найманих працівників сплачуються внески національного страхування за ставками 2 класу: утримується 2,50 фунтів стерлінгів на тиждень із заробітної плати, що перевищує 5315 фунтів стерлінгів на рік (ставки 2011–2012 року).

Особи, які здійснюють діяльність у формі ТОВ, зобов'язані сплачувати внески за 1 класом на власні доходи (основний внесок) та за найманих працівників (вторинний внесок). Основний внесок становить 12% на доходи від 102 до 817 фунтів стерлінгів на тиждень, і 2% на доходи, що перевищує 817 фунтів стерлінгів на тиждень (ставки 2011–2012 року). Вторинний внесок сплачують роботодавці за найманих працівників у розмірі 13,8% на доходи вище 102 фунтів стерлінгів на тиждень. Страхові внески сплачуються до 19-го числа кожного місяця, однак якщо сума платежів незначна, то можливе поквартальне перерахування внесків національного страхування.

У разі найму працівників необхідно вести окремий облік витрат на оплату праці і заповнювати форму SA103S (якщо витрати на оплату праці становили менше 70 тис. фунтів

стерлінгів на кожного працівника) або форму SA103F (якщо витрати на оплату праці становили більше 70 тис. фунтів стерлінгів на кожного працівника).

Гербовий збір сплачують малі підприємства в разі придбання нерухомого майна, операцій з передачі землі, орендних операцій та придбання цінних паперів. Придбання нежитлових приміщень оподатковується за ставками від 1 до 4% залежно від вартості будівлі. Багато малих підприємств орендують приміщення для ведення бізнесу та укладають договори оренди, до яких застосовуються умови оподаткування гербовим збором.

У період світової фінансової кризи в Англії впроваджувалися додаткові заходи стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва шляхом надання додаткових переваг у разі розширення діяльності та понесення витрат на науково-дослідні роботи. Саме в цей період (2008–2009 роки) встановлено додаткову щорічну інвестиційну надбавку на придбання машин і обладнання (50–100 тис. фунтів стерлінгів) та можливість додаткового списання витрат від 10% до 100% залежно від виду обладнання (будівлі, транспортні засоби та ін.) та мети їх використання (розширення діяльності, придбання виробничих приміщень і устаткування, обладнання для екологічних цілей). З 2002 року запроваджено спрощений режим розрахунку суми ПДВ для малих підприємств у вигляді відсотку від річного обороту. З 2000 року запроваджено пільги у вигляді податкових знижок на витрати, пов'язані з науково-дослідними та конструкторськими роботами для заохочення підприємств до наукових досліджень і розробок у сумі 150%, однак в період світової фінансової кризи збільшено відсоток врахування витрат у суму податкових знижок до 175% (2008–2009 роки) [10].

### Висновки

Одним із напрямів державного регулювання малого бізнесу є запровадження особливих спрощених механізмів ведення обліку, складання звітності та розрахунку і сплати податків. На організацію системи обліку, оподаткування і звітності впливає велика кількість факторів, різноманітних форм, методів та механізмів її формування в різних країнах, що зумовлює неможливість застосування системи конкретної країни або окремих її елементів в практиці іншої країни.

Проведений аналіз системи обліку, оподаткування та звітності в Англії свідчить, що хоча в Англії не запроваджено спеціального режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва, однак існує цілий ряд пільг та податкових стимулів, основними з яких є прогресивне оподаткування прибутку, спрощені вимоги до ведення обліку, розрахунку податків та складання податкової і фінансової звітності, які стимулюють розвиток малого бізнесу та є ефективними в разі проведення цілеспрямованої політики в області регулювання даного сектору економіки як в стабільних економічних умовах, так і в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи.

### Література

1. Set up a simple profit and loss account for your business [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemld>
2. Introduction to Corporation Tax [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/intro.htm>
3. Capital allowances on plant and machinery [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemld>
4. CTM03600 – Corporation Tax: small companies: definition of profits [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/ctmanual/ctm03600.htm>
5. Corporation Tax – overview for UK businesses [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.bytestart.co.uk/content/taxlegal/9\\_6/index.shtml](http://www.bytestart.co.uk/content/taxlegal/9_6/index.shtml)
6. How Your Corporation Tax is Calculated [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.figurewizard.com/article.php/How\\_Your\\_Corporation\\_Tax\\_is\\_Calculated](http://www.figurewizard.com/article.php/How_Your_Corporation_Tax_is_Calculated)
7. VAT rates explained: standard, reduced, zero, exempt [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/vat/forms-rates/rates/rates.htm>
8. Flat Rate Scheme for VAT [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/vat/start/schemes/flat-rate.htm#5>
9. Guide to National Insurance and NICs for small businesses [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.bytestart.co.uk/content/taxlegal/9\\_6/index.shtml](http://www.bytestart.co.uk/content/taxlegal/9_6/index.shtml)
10. Worldwide fiscal stimulus – tax policy plays a major role [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eyi.com/GL/en/Services/Tax/Worldwide-fiscal-stimulus>

Н.П. СКРИГУН,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,

К.Ю. СЕМЕНЕНКО,

асистент, Національний університет харчових технологій,

Т.В. ГАВРИЛОВА,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

## Визначення оптимальної ціни товару з урахуванням найбільш значимих чинників

*Розглянуто метод формування оптимальної ціни товару. Визначено чинники впливу при визначенні оптимальної ціни, а також групи параметрів, за якими доцільно порівнювати досліджувану продукцію з конкурентами на різних рівнях сфери обігу.*

**Ключові слова:** ціна, попит, витрати, оптимальна ціна, чинники ціноутворення, коефіцієнт подібності.

*Рассмотрен метод формирования оптимальной цены товара. Определены факторы влияния при определении оптимальной цены, а также группы параметров, по которым целесообразно сравнивать исследуемую продукцию с конкурентами на разных уровнях сферы обращения.*

**Ключевые слова:** цена, спрос, затраты, оптимальная цена, факторы ценообразования, коэффициент ответственности.

*Was considered the determination method of optimum cost of commodity. Certainly factors of influence at determination of optimum price, and also groups of parameters after which it is expedient to compare the probed products to the competitors on the different levels of sphere of appeal.*

**Keywords:** price, demand, cost, optimal price, factors of pricing, coefficient of similarity.

**Постановка проблеми.** Ціна є одним з елементів управління ринковим механізмом господарювання і відображає

закономірності розвитку економіки і кон'юнктури товарного ринку. Одночасно ціна – важливий показник для кожного конкретного підприємства, оскільки безпосередньо впливає на розмір його прибутку, фінансову стійкість, що набуває особливого значення в період економічної нестабільності та значних коливань споживчого попиту. Саме тому спеціалісти підприємств мають володіти актуальною інформацією як відносно ринку, так і відносно споживачів, що сприятиме прийняттю економічно обґрунтованих цінових рішень і, у свою чергу, буде знаходити своє відображення в оптимальності встановлюваних цін, а отже підвищить ефективність цінової політики підприємства загалом.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вирішення проблеми формування оптимальної ціни є актуальним з моменту зародження товарних відносин і залишається актуальним до сьогодні, але комплексні підходи, які можна було наочно представити і використати в практиці управління ціновою політикою підприємства, почали з'являтися нещодавно. Загалом багато вітчизняних і зарубіжних вчених працювали і працюють над удосконаленням методів та підходів формування оптимальної ціни, зокрема: Є.В. Гмурман, А.О. Длігач, М.М. Павлишенко, А.Н. Цацулін, Л.О. Шкварчук, Н.Г. Ушакова, Е.А. Уткін та інші. Попри наявність великої кількості теоретичних напрацювань у сфері формування ефективної цінової політики і оптимальності ціноутворення

деякі питання залишаються відкритими, зокрема, можливість та умови застосування існуючих методичних підходів визначення оптимальної ціни в практичній діяльності підприємств з урахуванням ринкової ситуації та чинників, що їх необхідно враховувати у ціноутворенні.

**Метою** даного дослідження є розроблення методики визначення оптимальної ціни, що може бути застосована в процесі ціноутворення відносно нового товару/послуги чи корегування ціни на вже існуючий на ринку товар відповідно до змін кон'юнктури.

**Виклад основного матеріалу.** Ціна на той чи інший товар/послугу складається з багатьох елементів, на які, у свою чергу, впливають певні чинники. Щоб грамотно визначити ціну на товар/послугу, необхідно врахувати по можливості кожен з них.

Класичний підхід до ціноутворення передбачає вплив на формування ціни зовнішній і внутрішніх чинників. Ці чинники враховуються як при формуванні ціни загалом, так і при формуванні оптимальної ціни. До внутрішніх, у свою чергу, відносять:

а) цілі компанії, що визначені для певного періоду часу (максимізація поточного прибутку компанії, максимізація частки ринку компанії, ринкове виживання компанії);

б) цінова еластичність попиту (на скільки еластичність дозволяє маневрування цінами і як це може проектуватись на обсяги прибутку в досліджуваному періоді);

в) ціни конкурентів (який «люфт» лишили наявні конкуренти та який рівень цін потенційних конкурентів, у тому числі на товари-замінники);

г) конкурентні позиції компанії (тип конкурентного середовища, ринкова частка компанії);

д) стадія життєвого циклу товару (загальний потенціал товару і період його існування).

До зовнішніх відносяться:

а) фінансово-кредитна система (умови і особливості процесу кредитування, відсоткові ставки, адже еластичність кредитування в значній мірі впливає на стабільність цін і пом'якшує наслідки загрози зриву постачання та інших форс-мажорів);

б) ступінь впровадження досягнень науково-технічного прогресу (в значній мірі впливає на ефективність роботи самого підприємства і збільшує норму прибутку за незмінних цін для кінцевих споживачів);

в) державне регулювання (нормативна і податкові бази; антимонопольне регулювання дозволяє зберегти чисту конкуренцію);

г) загальна ринкова кон'юнктура (загальнодержавне співвідношення попиту і пропозиції знаходить своє відображення в ціновій політиці підприємства будь-якої галузі).

Наведена ж нижче модель передбачає, що при визначенні оптимальної ціни враховуються такі чинники (див. рис.).

Зазначені чинники в більшій мірі стосуються безпосередньо цін гравців ринку та власних умов внутрішнього середовища підприємства.

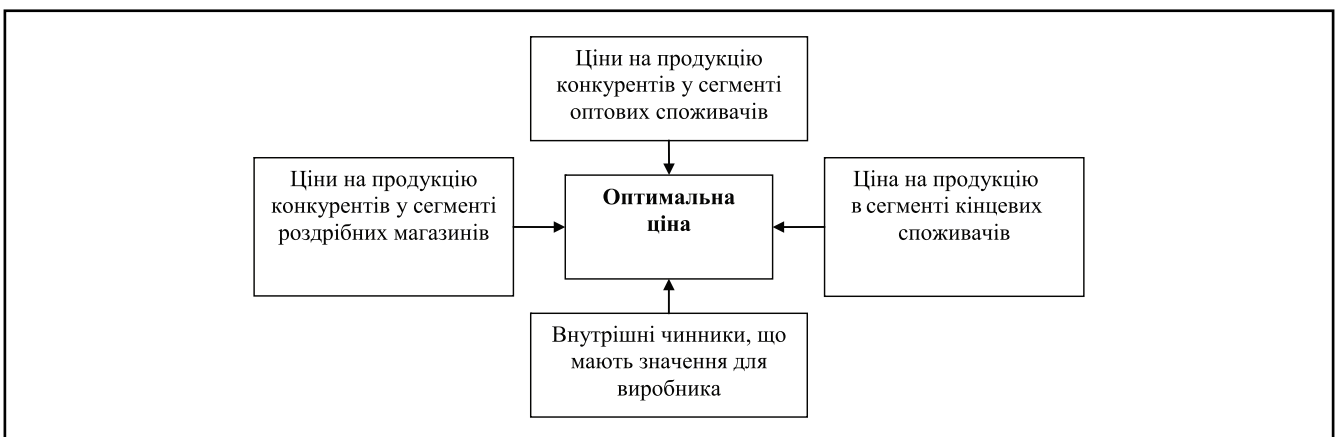
Ціни на продукцію конкурентів у сегменті оптових споживачів. Такими конкурентами є компанії, які можуть поставити аналогічний товар у таких самих обсягах для оптовиків. Подібність досліджується за групою параметрів 1.

Ціни на продукцію конкурентів у сегменті роздрібних магазинів. Такими конкурентами є компанії, які можуть поставити аналогічний товар у роздрібний магазин. Подібність досліджується за групою параметрів 2.

Ціна на продукцію в сегменті кінцевих споживачів. При проведенні даного аналізу потрібно обирати певний товар-індикатор, з яким зазвичай порівнюється досліджуваний товар особою, що приймає рішення про купівлю. Порівняння досліджується за групою параметрів 3.

Можливе виникнення певних внутрішніх чинників, що мають значення для компанії, яка, власне, моделює ціну на товар. Наприклад: обсяг випуску (актуально для виробників продуктів харчування з незначним терміном придатності: випуск великої партії з наміром її повної реалізації суттєво знижує ціну), значні разові витрати пов'язані з даною продукцією (попередньо проведене маркетингове дослідження щодо нового товару/послуги) [4, с. 98–99].

Таким чином, визначено всі найвагоміші чинники, що впливають на ціну. Модель для конкретного розрахунку ціни на товар матиме вигляд:



Чинники впливу на встановлення оптимальної ціни

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$P = K_1 \times P_1 + K_2 \times P_2 + K_3 \times P_3 + K_4 \times P_4 + K_5 \times P_5 + K_6 \times P_6, \quad (1)$$

де  $P_1$  – максимальна ціна на товар серед конкурентів для оптового споживача;

$P_2$  – мінімальна ціна на товар серед конкурентів для оптового споживача;

$P_3$  – максимальна ціна на продукт товар конкурентів для роздрібних магазинів;

$P_4$  – мінімальна ціна на товар серед конкурентів для роздрібних магазинів;

$P_5$  – ціна на товар–індикатор;

$P_6$  – власна ціна на товар у попередньому періоді;

$K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6$  – коефіцієнти впливу всіх перерахованих чинників.

Кожен коефіцієнт  $K$  має врахувати, з одного боку, ступінь подібності досліджуваного продукту з тим товаром, ціна якого береться за чинник впливу. З іншого боку, коефіцієнт має виражати ступінь важливості дії цього чинника на процес ціноутворення підприємства. Таким чином,

$$K_i = N_i \times K_i', \quad (2)$$

де  $K_i'$  – ступінь подібності досліджуваного продукту з товаром–конкурентом –  $P_i$ ;

$N_i$  – ступінь важливості впливу ціни  $P_i$  на досліджуваний товар;

$N_1$  – ступінь важливості впливу максимальної ціни на досліджуваний товар серед конкурентів для оптового споживача (ціни  $P_1$ );

$N_2$  – ступінь важливості впливу мінімальної ціни на досліджуваний товар серед конкурентів для оптового споживача (ціни  $P_2$ );

$N_3$  – ступінь важливості впливу максимальної ціни на досліджуваний товар серед конкурентів для роздрібних магазинів (ціни  $P_3$ );

$N_4$  – ступінь важливості впливу мінімальної ціни на досліджуваний товар серед конкурентів для роздрібних магазинів (ціни  $P_4$ );

$N_5$  – ступінь важливості впливу ціни на товар–індикатор (ціни  $P_5$ );

$N_6$  – ступінь важливості внутрішніх чинників.

Визначення ступеня важливості. Ступінь важливості ( $N_i$ ) – це параметр, який визначається керівництвом підприємства й виражає його уявлення про стратегію просування конкретного товару. Наприклад, якщо керівництво вважає, що товар повинен мати ціну на рівні найвищих цін конкурентів у сегменті оптових споживачів, те це означає, що найбільше значення набудатиме ступінь важливості  $N_1$ . Якщо ж більш впливовим чинником вважається ціна на товар–індикатор (продукт, що продається поруч з досліджуваним і постійно порівнюється з ним кінцевим споживачем), то більше значення матиме коефіцієнт  $N_5$ . Також може виявитися, що в певному періоді на перший план вийдуть внутрішні чинники – відповідно, більшого значення набудатиме коефіцієнт  $N_6$ .

Орієнтиром для визначення зазначених коефіцієнтів можуть також бути обсяги продажів, здійснені в різні сегментах

споживання, однак це не є вичерпним джерелом інформації, оскільки при такому підході неможливо визначити, наприклад, ступінь важливості внутрішніх параметрів або ступінь важливості впливу ціни продукту–індикатора на досліджуваний продукт. Важливим при визначенні ступеня важливості чинників є той факт, що в сумі коефіцієнти повинні дорівнювати 1 (або 100%), оскільки модель припускає, що це вичерпний перелік чинників впливу [5, с. 102–103].

Ступінь подібності ( $K_i'$ ) – це об'єктивні параметри, які визначаються шляхом аналізу експертного досвіду і виражають ступінь подібності досліджуваного товару з продукцією конкурентів за сукупністю відповідних параметрів.

$K_1'$  – ступінь подібності досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті оптових споживачів, що мають максимальну ціну (з товаром за ціною  $P_1$ );

$K_2'$  – ступінь подібності досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті оптових споживачів, що мають мінімальну ціну (з товаром за ціною  $P_2$ );

$K_3'$  – ступінь подібності досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті роздрібних магазинів, що мають максимальну ціну (з товаром за ціною  $P_3$ );

$K_4'$  – ступінь подібності досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті роздрібних магазинів, що мають мінімальну ціну (з товаром за ціною  $P_4$ );

$K_5'$  – ступінь подібності досліджуваного товару з товаром–індикатором (з товаром за ціною  $P_5$ );

$K_6'$  – завжди дорівнює 1, тому що в цьому випадку ми порівнюємо товар підприємства з ним самим, тому він і має ціну  $P_6$  – це наш власний товар.

*Визначення коефіцієнтів подібності.* Оскільки конкуренти визначаються для різних сегментів споживання, то й параметри, за якими необхідно проводити порівняння з конкретним конкурентом, залежить від споживача, котрий реально й здійснює порівняння. Таким чином, маємо декілька груп параметрів [1, с. 230–235].

*Група 1.* Група параметрів потрібна для порівняння досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті оптових споживачів. За цією групою параметрів порівнюється досліджуваний товар з продукцією, що її реалізують за цінами  $P_1$  і  $P_2$  відповідно.

*Група 2.* Група параметрів потрібна для порівняння досліджуваного товару з продукцією конкурентів у сегменті роздрібних магазинів. За цією групою параметрів досліджуваний товар порівнюється з продукцією, що її реалізують за цінами  $P_3$  і  $P_4$  відповідно.

*Група 3.* Ця група параметрів потрібна для порівняння досліджуваного продукту з продуктом–індикатором з погляду кінцевого споживача (людини, що пришла за покупкою). По цій групі параметрів досліджуваний продукт порівнюється з продукцією з ціною  $P_5$ .

Так, для харчових продуктів може бути визначена така сукупність параметрів, яка буде актуальною в різних комбінаціях елементів для різних груп порівняння: смакові властивості; об-

Порівняння параметрів за групою 1

№ п/п	Параметри	Важливість чинника	Оцінка досліджуваного товару	Оцінка товару-конкурента ( $P_1$ )	Коефіцієнт подібності
1	2	3	4	5	$6=3 \times 4 / 5$
1					
...					
Разом:		-	-		

сяг поставок; зручність пакування; зовнішнє пакування; внутрішнє пакування; дизайн; строк реалізації; асортимент; репутація марки; нагороди; відстрочка платежів; місце продажу.

Для порівняння параметрів за групами з товаром, що його реалізують за ціною  $P_1$  ( $P_2 P_3 P_4 P_5$ ) складається таблиця.

Для визначення коефіцієнта подібності необхідно:

1. Оцінити важливість кожного чиннику таким чином, щоб їхня сума дорівнювала одиниці. Основа: експертна оцінка, дані досліджень (гр. 3).

2. Оцінити досліджуваний товар щодо продукту із ціною  $P_1$ , оцінку якого ми вважаємо еталонним за кожним параметром. Оцінка досліджуваного товару, відповідно, може бути як більшою за еталонну, так і меншою (гр. 4).

3. Порахувати коефіцієнт подібності по кожному чиннику (співвідношення оцінок, помножене на важливість чиннику) – гр. 5.

4. Порахувати сумарний коефіцієнт подібності  $K_1'$  – гр. 6.

Визначивши зі стратегічних міркувань ступінь важливості впливу ціни продукту з ціною  $P_1$  на досліджуваний продукт ( $N_1$ ), одержується підсумок для визначення кінцевої ціни досліджуваного товару. Діючи в такий же спосіб далі, визначаються всі коефіцієнти й отримується значення оптимальної ціни.

**Висновки**

Питання визначення оптимальних цін є важливим для діяльності підприємства. Сучасна кон'юнктура ринку ви-

магає прийняття таких цінових рішень, які б були однозначно вигідними і для підприємства з огляду на закони економіки, і для споживача з погляду проектування системи його цінностей на товар та властивості товару. Останнє забезпечується через порівняння параметрів товару. Розглянутий метод найбільш повно враховує особливості внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. При цьому економічний аспект аналізується через співставлення власної ціни з цінами конкурентів та цінами на різних рівнях каналу товароруху.

**Література**

- Гмурман Є.В. Теория вероятности и математическая статистика / Гмурман Є.В. – М.: Международные отношения, 2000. – 378 с.
- Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика / Длігач А.О. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 304 с.
- Павлишенко М.М. Закономірності відтворення суспільного продукту і їх вплив на ціноутворення. Вартісний макроекономічний аспект аналізу / Павлишенко М.М. – Л.: Видавництво ЛКА, 2006. – 260 с.
- Цацулин А.Н. Цены и ценообразование в системе маркетинга / Цацулин А.Н. – СПб.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», 2005. – 369 с.
- Шкварчук Л.О. Ціноутворення / Шкварчук Л.О. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.

О.В. АБРАМОВА,

здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

# Облік та нормування витрат підприємства з виробництва засобів індивідуального захисту

Статтю присвячено питанням управління витратами на базі систем обліку «стандарт-костинг» та нормативного обліку на підприємстві легкої промисловості. Розглянуто особливості їхнього застосування на підприємстві легкої промисловості, яке спеціалізується на виробництві спеціальної захисного взуття.

**Ключові слова:** управління витратами, стандарт-костинг, нормативний облік, легка промисловість.

Статья посвящена вопросам управления затратами на основе систем учета «стандарт-костинг» и норма-

тивного учета на предприятии легкой промышленности. Рассмотрены особенности их применения на предприятии легкой промышленности, специализирующемся на производстве специальной защитной обуви.

**Ключевые слова:** управление затратами, стандарт-костинг, нормативный учет, легкая промышленность.

This article deals with cost management accounting systems based on 'standard costing' and regulatory accounting in the company of light industry. The features of their

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*application in light industry, specializing in the production of special protective footwear.*

**Keywords:** *cost management, standard costing, standard accounting, light industry.*

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах конкурентної боротьби в галузі легкої промисловості процес прийняття управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру ґрунтується на інформації про витрати і фінансові результати господарської діяльності підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Метод обліку витрат стандарт-кост, який виник на початку ХХ ст. в США та отримав у радянських обліковців назву нормативного визначення витрат, застосовує стандарти, щоб виявити «єдиний найкращий шлях» використання праці і матеріалів так, щоб їх споживання зводилося до мінімуму [1, 4, 5].

Науковці, що займалися вивченням цих методів, стверджують, що ряд особливостей істотно знижує його інформаційну цінність в умовах ринкової економіки. Але універсальність системи дає можливість поєднання з будь-яким методом обліку витрат і калькулювання собівартості [2, 3, 7].

**Мета статті.** Одним з ефективних інструментів в управлінні витратами є система «стандарт-костинг» (СК), основною особливістю якої є облік та контроль витрат у межах встановлених норм і нормативів та відхилень від них [8]. Метою даного дослідження є особливості застосування методів СК та нормативного методу (НМ) на підприємстві з виробництва ЗІЗ.

**Виклад основного матеріалу.** Основна ідея СК може бути виражена двома тезами [4]:

- всі виробничі витрати в обліку мають порівнюватися із стандартами і нормативами;
- мають бути встановлені причини відхилень фактичних витрат від стандартів.

У СК діє правило Ганта [6]: усі витрати понад установлені норми повинні відноситися на винних осіб (або центру відповідальності).

Перелічимо деякі визначення СК:

- стандарт-костинг – система калькулювання собівартості та управління витратами шляхом затвердження стандартів (цільових або планових значень) за окремими їх видами та аналізу відхилень між фактичними та стандартними витратами [5];
- стандарт-костинг – система обліку витрат, при якій витрати списуються на продукт на підставі кількості маши-

но-годин і людино-годин, витрачених всім виробництвом за певний період часу [4];

– стандарт-костинг – це стандартні вартості витрат. Система спрямована на контроль використання прямих витрат виробництва, а суміжні калькуляції – на контроль накладних витрат [7];

– стандарт-костинг – спосіб обліку витрат на рахунках управлінського обліку, що забезпечує облік стандартних (нормативних) витрат із метою визначення відхилень за всіма видами витрат і віднесення цих відхилень на рахунки фінансового результату діяльності організації [9].

Тут слід розуміти, що стандарт – це кількісна характеристика необхідних для виробництва матеріальних або трудових ресурсів, а костинг – процес розрахунку грошового вираження необхідних для виготовлення продукції витрат ресурсів.

По суті, СК означає стандартні вартості витрат. В основі СК лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат. Провідну роль в стандарт-кост відіграє процес розробки, встановлення і зміни норм та нормативів. У СК нормування відбувається за такими основними статтями: основні матеріали, оплата праці основних виробничих робітників, зарплата допоміжних робітників, допоміжні матеріали, орендна плата, амортизацію обладнання, комерційні та адміністративні витрати. Норми встановлюються за допомогою методу технічного аналізу. Залежно від вимог, які висувають до норм, їх поділяють на базисні, теоретичні (ідеальні) та поточні (досяжні).

На основі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про очікувані доходи майбутнього періоду.

Коротко суть СК можна виразити такою формулою:

*Виручка від продажу продукції – Стандартна собівартість продукції = Валовий прибуток – Відхилення від стандартів = Фактичний прибуток.*

Головне у стандарт-костингу – контроль найбільш точного виявлення відхилень від встановлених стандартів витрат, що сприяє вдосконаленню і самих стандартів витрат.

На рисунку зображена схема функціонування СК.

До принципів СК можна віднести такі положення:

- обґрунтоване попереднє нормування витрат;
- роздільний облік витрат за нормативами та відхиленням від нормативів;

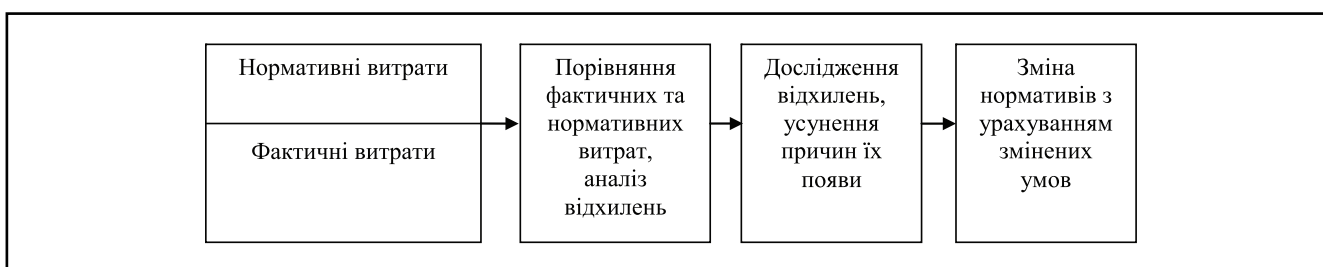


Схема дії системи СК

- періодичний перегляд нормативів при зміні умов виробництва;
- калькулювання собівартості продукції за нормативними і фактичними витратами;
- систематичний контроль і аналіз відхилень від нормативів за їх видами, місцями виникнення, причинами; оперативне реагування на відхилення.

Доцільним є систематичний облік відхилень з наступним списанням їх на собівартість реалізованої продукції.

Для обліку матеріальних витрат та відхилень від нормативу застосовують методи сигнального документування, розкредитують по партіях та інвентарний. Для обліку витрат на оплату праці використовують методи обліку виробітку за кінцевою операцією, інвентарний, розрахунковий та за кожною виробничою операцією.

Важливою складовою СК є аналіз відхилень від нормативів та їх впливу на прибуток. Цей аналіз виконують окремо за кожним видом витрат, використовуючи метод факторного аналізу. Перелічимо основні відхилення, за якими у СК проводять дослідження:

- за прямими витратами матеріалів на фактичний обсяг діяльності;
- за прямими витратами на оплату праці на фактичний обсяг діяльності;
- за виробничими накладними витратами.

Відхилення між дійсними і передбачуваними витратами, що виникають у кожному звітному періоді, протягом року накопичуються на окремих рахунках відхилень і повністю списуються безпосередньо на фінансові результати підприємства.

Розглянемо розрахунок та проведемо аналіз відхилень загальнопромислових витрат фабрики, що спеціалізується на виробництві спеціального захисного взуття.

Плановий обсяг виробництва – 27 тис. пар спецвзуття.

Нормативні загальнопромислові витрати на цей обсяг виробництва:

- постійні 216 000 грн.
- змінні 3,5 грн. на пару.
- разом (216000 грн.+3,5 грн. x 27000 пар) = 310500 грн. / 27000 пар = 11,5 грн. на пару.

Фактичний обсяг виробництва – 25000 пар спецвзуття.

Сума фактичних загальнопромислових витрат – 296000 грн.

Сума списаних витрат – 25000 x 11,5 грн. = 287500 грн.

Визначимо відхилення накладних виробничих витрат усього та за рахунок зміни окремих факторів:

1. Загальна сума відхилення накладних витрат:  
 $296000 - 310500 = -14500$  грн. (зменшення – сприятливе відхилення).
2. Нормативна сума накладних витрат при фактичному обсязі діяльності (гнучкий бюджет):  
 $216000 + 3,5 \times 25000 = 241003,5$  грн.
3. Відхилення загальнопромислових витрат за рахунок обсягу діяльності:  
 $287500 - 310500 = -23000$  грн. (сприятливе).

4. Чисте відхилення загальнопромислових витрат:

$$296000 - 287500 = 8500 \text{ (несприятливе).}$$

5. Відхилення за рахунок зміни ставки витрат залежно від зміни обсягу діяльності:

$$241003,5 - 287500 = -46496,5 \text{ грн. (сприятливе).}$$

6. Відхилення за рахунок зміни рівня фактичних витрат:

$$296000 - 241003,5 = 54996,5 \text{ грн. (несприятливе).}$$

Розраховані за період (за тиждень, місяць чи квартал) сприятливі і несприятливі відхилення дозволяють виявити місця виникнення перевитрат матеріальних та трудових ресурсів, своєчасно їх усунути шляхом розробки та реалізації організаційно-технічних заходів. Наприклад, це може бути придбання і монтаж індивідуальних компресорів на кожну з ділянок основного взуттєвого виробництва, збільшення точок контролю за витрачанням електроенергії, підвищення кваліфікації робітників з освоєнням суміжних операцій, зниження витрат на управління виробництвом, встановлення персональної відповідальності цехового адміністративно-управлінського персоналу за витрату енергоносіїв і матеріалів.

Як і будь-яка система калькулювання, СК має свої недоліки та переваги щодо застосування на тому чи іншому підприємстві чи у галузі.

До переваг СК відносяться універсальність, доцільність застосування при будь-якому методі обліку витрат як способу калькулювання собівартості продукції.

Слід відзначити і недоліки СК. Зміна цін, інфляція, зростання зарплат та інші зовнішні об'єктивні чинники ускладнюють складання стандартів. СК у деяких випадках стимулює виробництво непотрібної продукції або ж неправильного (неефективного) набору продукції, щоб завдяки повному використанню машин і робочих мінімізувати питомі витрати на вироблений продукт.

Поряд із СК доцільно проаналізувати нормативний метод (НМ), що використовується у галузях обробної промисловості з масовим і серійним виробництвом різноманітної і складної продукції. Ключовим поняттям НМ є норма, тобто мінімальні витрати, необхідні для виробництва продукції заданої якості.

Норма розглядається як науково обґрунтований показник, що виражає міру витрат праці, часу, матеріальних і фінансових ресурсів, необхідних для виробництва того або іншого виробу.

Розглянемо сутність НМ. При використанні НМ окремі види витрат на виробництво обліковують за поточними нормами, що передбачені нормативними калькуляціями; відокремлено ведуть оперативний облік відхилень фактичних витрат від поточних норм із зазначенням місця виникнення відхилень, причин і виводів їх утворення; враховують зміни, що вносяться до поточні норми витрат у результаті впровадження організаційно-технічних заходів, і визначають вплив цих змін на собівартість продукції. Відхилення визначаються методом документування або за допомогою інвентаризації.

Система НМ передбачає детальний аналітичний облік у розрізі об'єктів віднесення витрат за трьома складовими: за нормами, зміни норм, відхилення від норм.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фактична собівартість у НМ розраховується одним із способів:

1. Якщо об'єктом обліку є окремі види продукції, відхилення від норм та їх зміни відносять на ці види продукції прямим шляхом. Фактичну собівартість визначають за формулою:

$$\text{Витрати фактичні} = \text{Витрати нормативні} + \text{Величина відхилень від норм} + \text{Величина змін норм.}$$

2. Якщо об'єкт обліку – групи однорідних видів продукції, фактична собівартість кожного виду виходить шляхом розподілу відхилень від норм та змін норм пропорційно нормативам витрат на виробництво кожного виду продукції.

У НМ розглядають такі види відхилень: відхилення витрат основних матеріалів, відхилення прямих трудових витрат, відхилення загальновиробничих витрат. Кожне з відхилень може бути викликане лише двома причинами: зміна запланованої ціни ресурсу і зміна запланованого обсягу витрати ресурсу.

До недоліків НМ обчислення собівартості можна віднести високу трудомісткість, неможливість застосування в період інфляції, невірне числення відхилень. При НМ спостерігається часте перевиконання встановлених норм, які ймовірно були невірно визначені. Багато розрахунки відхилень ведуться за тривалий період без урахування змін норм, без віднесення причин на безпосередніх винуватців, не завжди документуються. Норми встановлюються на занадто укрупнений умовний об'єкт калькуляції. Підвищення числа матеріаломістких і трудомістких виробів, що викликають перевитрату, компенсується підвищенням числа менш матеріаломістких і трудомістких виробів. Зіставлення фактичних і планових даних не

завжди відображає реальний стан справ, немає можливості оперативно впливати на отримані відхилення, своєчасно відображати їх у процесі складання нового кошторису.

На нашу думку, необхідні зміни до системи розрахунку витрат, яка існує у вітчизняній легкій промисловості. Необхідно проводити планування собівартості продукції на основі науково обґрунтованих норм і нормативів, розробити норми витрат матеріалів, заробітної плати на кожен вид продукції, що випускається, а не на умовний укрупнений об'єкт (наприклад одну пару взуття або один захисний костюм), встановити їх стосовно до виробів, виробленим кожним структурним підрозділом в суворій відповідності з технологічним процесом.

Розглянемо вплив розглянутих систем обліку та аналізу витрат на величину фінансового результату від реалізації продукції. У табл. 1 містяться вихідні дані для розрахункового дослідження. У табл. 2 і 3 розраховані фінансові результати.

З аналізу табл. 2 і 3 видно, що в разі збільшення складських запасів продукції при наявності великих сум відхилень у собівартості в СК виникає помітне погіршення фінансових результатів і зростає ймовірність збитків від реалізації продукції. При цьому оцінка залишку готової продукції на складі знижується. При використанні НМ фінансові результати вище і збиток може бути отриманий тільки, якщо ціна продукції не покриває її фактичну собівартість.

На наш погляд, система СК є більш прозорою, адекватною та «чесною» стосовно до підприємства легкої промисловості, оскільки виникли несприятливі відхилення від нормативних витрат більш природно розглядати як зниження

**Таблиця 1. Вихідні дані**

Виробництво продукції у міс., пар	30000
Незавершене виробництво	0
Нормативна собівартість 1 пари, грн.	87,56
Ціна 1 пари, грн.	99,98
Реалізація серпень, пар	30000
Реалізація вересень, пар	29000
Фактичні витрати Період 1, грн.	2695000
Фактичні витрати Період 2, грн.	2721000

**Таблиця 2. Розрахунок по СК**

Показник	Період 1	Період 2
Обсяг реалізованої продукції, грн.	2999400	2899420
Фактичні витрати на виробництво продукції, грн.	2695000	2721000
Нормативна собівартість виробленої продукції, грн.	2626800	2626800
Нормативна собівартість реалізованої продукції, грн.	2626800	2539240
Відхилення фактичної собівартості від нормативної, грн.	68200	94200
Фінансовий результат від реалізації продукції грн.	304400	178420
Фактична собівартість одиниці продукції, грн.	89,83	90,70

**Таблиця 3. Розрахунок по НМ**

Показник	Період 1	Період 2
Обсяг реалізованої продукції	2999400	2899420
Фактичні витрати на виробництво продукції, грн.	2695000	2721000
Собівартість реалізованої продукції, грн.	2695000	2630300
Фінансовий результат від реалізації продукції грн.	304400	269120
Обсяг продукції на складі на початок Періоду 3	1000	
– по нормативній оцінці, грн.	87560	
– по фактичній оцінці, грн.	90700	

Таблиця 4. Відмінності систем СК і НМ

Ознаки порівняння	Стандарт–кост	Нормативний облік
Деталізація та способи встановлення стандартів (нормативів)	Стандарти прямих витрат матеріалів, праці та виробничих накладних витрат	Нормативи для кожного елемента собівартості на підставі аналізу витрат минулих періодів
Собівартість на виході системи	Нормативна собівартість	Фактична собівартість=витрати за нормами±зміни норм±відхилення від норм
Відображення на рахунках відхилень за факторами	За кожною статтею витрат за факторами (норм та цін...)	тільки готової продукції та матеріалів
Віднесення відхилень до витрат періоду	Будь–які відхилення можна віднести до витрат періоду або розподілити між незавершеним виробництвом, собівартістю готової та реалізованої продукції	тільки готової продукції

ефективності господарської діяльності підприємства в цілому. Причиною цього погіршення показників прибутковості підприємства можуть бути придбання більш дорогих матеріалів і сировини, придбання низькоякісних дешевих матеріалів, які викликали підвищення трудовитрат і витрат на аварійні ремонти обладнання. Наприклад, постачання жорсткого спилка індійського виробництва призводить до різкого зростання зношення швейних машин і витрат на їх технічне обслуговування, а також спостерігається збільшення кількості бракованих виробів з поривами заготовки верху взуття. Ці проблеми мають наслідок – зростання витрат на оплату праці на переробку невідповідної продукції.

Системи СК і НМ не є ідентичними. Основним принциповою відмінністю цих методів є спосіб обліку, накопичення та списання відхилень між нормативними та фактичними витратами. У разі застосування СК нормативні витрати списуються на собівартість виробництва, а виниклі відхилення відносять безпосередньо на фінансові результати діяльності підприємства.

У табл. 4 наведено відмінності систем СК і НМ.

СК не передбачає аналітичного обліку витрат за об'єктами калькуляції. Витрати в межах стандартів обліковують на єдиному рахунку, і лише для обліку відхилень від стандартів передбачають окремі рахунки, які в кінці звітного періоду закривають у більшості випадків рахунком «собівартість реалізації».

НМ передбачає нормативні витрати і відхилення від норм списувати на витрати виробництва. При цьому НМ орієнтований на виробництво і не бере до уваги процес реалізації, що ускладнює розробку і обґрунтування продажних цін на вироби.

Спільні риси стандарт–кост і нормативного обліку:

- в основі систем стандарти (нормативи);
- підвищують якість управління витратами шляхом виявлення відхилень з використанням сигнального документування;
- використовуються для бюджетування;
- відхилення відображаються на спец. рахунках;

– передбачають можливість списання відхилень на витрати періоду та віднесення за рахунок фінансових результатів.

### Висновки

У даному дослідженні ми розглянули основні принципи систем обліку і планування витрат стандарт–костинг і нормативного методу, а також особливості їх застосування на підприємстві легкої промисловості, яке спеціалізується на виробництві спеціальної захисного взуття. Система стандарт–костинг, яка відносить відхилення за витратами на фінансовий результат господарської діяльності, може бути рекомендована для більш точного аналізу фінансово–економічних показників підприємства легкої промисловості.

### Література

1. Кузнецова Н.В. История менеджмента / Владивосток, Издательство Дальневосточного университета, 2004. – С. 56–57.
2. Баталов Д.А. Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга / Баталов Д.А., Рыбьянцева М.С. // Научный журнал КубГАУ, Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет. – 2011. – №67(03)
3. Сигидов Ю.И. Системный подход к классификации методов учета затрат / Сигидов Ю.И., Адаменко А.А., Рыбьянцева // Управленческий учет. – М.: 2009. – №2. – С. 27–35.
4. Атамас П.И. Управлінський облік / П.И. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2009. – 435 с.
5. Друри, К. Учет затрат методом стандарт–костс / К. Друри – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с.
6. Экономический словарь // <http://www.edictionary.ru/index.php?action=slovo&p=NTYyNw>
7. Макаренко И. Методы управления затратами в примерах / И. Макаренко // Главный экономист, Минск: 2010. – №2. – С. 12–16.
8. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – 3–е изд. – К.: companion Group, 2008. – 880 с.
9. Щиборщ К.В. Стратегическое управление затратами / К.В. Щиборщ // Аудит и финанализ. – М.: 2004 – №4. – С. 32–37.

# Реструктуризація у готельному бізнесі

*У публікації висвітлені наукові та практичні основи процесу реструктуризації в готельному бізнесі; досліджено діяльність окремих готельних підприємств і визначені проблеми, з якими вони зіштовхуються в умовах конкурентного середовища; запропоновані стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності готелів.*

**Ключові слова:** реструктуризація, економічні та організаційні заходи розвитку, стратегічні напрями, конкурентоспроможність готельних послуг.

*В статье рассмотрены научные и практические основы процесса реструктуризации в гостиничном бизнесе; проведено исследование деятельности отдельных гостиничных предприятий и рассмотрены проблемы их деятельности; предложены стратегические направления по усилению конкурентоспособности гостиниц.*

**Ключевые слова:** реструктуризация, экономические и организационные решения развития, стратегические направления, конкурентоспособность гостиничных услуг.

*In publication lighted up scientific and practical bases of process of restructuring in hotel business; investigational activity of separate hotel enterprise of problem with which they clash in the conditions of competition environment; investigational strategic directions of competitions of hotels.*

**Keywords:** restructuring, economic and organization bases development, strategic directions, competitiveness in the business hotel industry

**Постановка проблеми.** Основними проблемами в умовах економічно-фінансової кризи, з якими зіштовхуються підприємства готельного бізнесу, є: відсутність стратегії розвитку і орієнтації на короткострокову перспективу; недостатнє знання кон'юнктури ринку; невміння визначити свою ринкову нішу та оцінити конкурентоспроможність партнерів, а також можливості свого підприємства; низький рівень менеджменту; недостатня підготовленість керівників і персоналу; відсутність трудової мотивації працівників; відсутність фінансової стратегії в діяльності підприємства. Це, у свою чергу, негативно впливає на визначення ринкової прогалини і реальну оцінку конкурентоспроможності як готельного підприємства, так і відповідно його конкурентів і партнерів. Тому в умовах глобалізації економічних процесів та жорсткої конкуренції виживають лише ті підприємства готельного бізнесу, що ефективно організують процес виробництва та професійно і якісно управляють конкурентоспроможністю продукції (послуг). Успіх економічного розвитку готельного підприємства, формою якого є збільшення капіталу, вирішальною мірою залежить від упровадження у практичну діяльність інноваційно-антикризових заходів, тобто реструктуризація. Все це дає підстави стверджувати, що пи-

тання дослідження проблеми реструктуризації в готельному бізнесі є доволі актуальним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблеми реструктуризації готельного бізнесу перебувають у дослідницькому полі економіки та стратегічного управління. Питанням науково-методологічних, правових та практичних засад процесу реструктуризації у готельному бізнесі присвячені праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф (1999), Л.С. Бляхман (2000), Н.І. Кабушкин, Г.А. Бондаренко (2001), Н.П. Масленникова (2002), Н. Тичи, М.А. Деванна (2008), а серед вітчизняних дослідників слід відзначити: А.А. Алпанов (2000), І.І. Мазур, В.Д. Шапиро, М.Г. Бойко (2001), С.В. Мо-черний (2002), А.В. Шегда (2002), В.Г. Пасічник, О.В. Акіліна (2003), Г.Л. Монастирський (2005), І.М. Бойчик (2007), Т.І. Ткаченко (2009), Н.В. Лустюк (2010) та інші.

Цими авторами розкрито науково-теоретичні та методологічні основи реструктуризації. Питання розглядаються переважно в загальному аспекті без урахування специфічних умов діяльності підприємств туризму та готельного господарства. Умови об'єктивної необхідності адаптації методологічних, науково-правових і практичних основ формування системи стратегічних напрямків антикризових організаційно-економічних заходів реструктуризації у готельному бізнесі на сучасному етапі, зумовили актуальність даного дослідження.

**Мета статті.** З метою ефективного управління діяльністю у готельному бізнесі і запобіганню банкрутства готельних підприємств, пріоритетного значення набуває розробка і реалізація системи елементів антикризових заходів, тобто реструктуризація.

У процесі виконання дослідження було поставлено ряд завдань:

- провести дослідження процесу формування та реалізації економічних і організаційних заходів в діяльності готельних підприємств та впливу різних факторів на їх ефективний розвиток;
- проаналізувати діяльність окремих готельних підприємств і визначити проблеми з якими вони зіштовхуються в умовах конкурентного середовища і запропонувати стратегічні напрями підвищення їх конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу.** Значення стратегічно орієнтованої поведінки, що дає змогу підприємствам сфери готельного бізнесу виживати в довгостроковій перспективі, різко зросло для нашої країни в останнє десятиріччя. Всі підприємства за умов конкурентного середовища, що формується, мають не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ, але й розробляти довгострокову стратегію, яка дала б змогу їм адаптуватися до змін, що відбуваються.

Внаслідок змін форм господарювання, удосконалення процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі діяльності,

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

перед підприємствами сфери готельного бізнесу постають численні проблеми. Сьогодні виживання та їх розвиток в довгостроковій перспективі залежить від уміння своєчасно передбачити зміни на ринку й відповідно адаптувати свою діяльність за рахунок удосконалення або повної зміни: асортименту послуг; форми обслуговування; збутової мережі; організаційної структури; матеріально-технічної бази; системи управління якістю продукції (послуг), інших елементів внутрішнього потенціалу. У країнах з розвинутою ринковою економікою спрямованість на організацію майбутнього стає необхідною складовою стратегічного мислення менеджерів сучасних підприємств, а стратегічний менеджмент розглядається як обов'язковий елемент загальної системи управління. За умов конкуренції готельне підприємство визначає цілі на майбутнє, добивається конкурентних переваг, здійснює стратегічний вибір і послідовно втілює його в програму дій. У практиці діяльності українських готельних підприємств механізм стратегічного управління перебуває в стадії формування.

Основними чинниками, що впливають на запровадження у практичній діяльності готельних підприємств ефективного

стратегічного управління (за допомогою процесу реструктуризації) на сучасному етапі, є: прискорення змін у зовнішньому середовищі; поступове насичення вітчизняного ринку послугами гостинності; поява нових запитів і зміна купівельної позиції споживачів; зростання конкуренції за ресурси; глобалізація бізнесу; поява нових можливостей для розвитку, пов'язаних з досягненнями сучасних технологій; розвиток інформаційних мереж. Можливості, загрози, сильні та слабкі сторони діяльності підприємств туристичного і готельно-ресторанного бізнесу за період дослідження згруповано автором у табл. 1. Отже, можемо констатувати, що роль стратегічного управління для підприємств сфери туризму визначається наступними тенденціями: різні умови діяльності; високий рівень нестабільності зовнішнього середовища; інтеграційні процеси в готельному бізнесі; глобалізація бізнесу. За нинішніх умов відсутність розробленої стратегії розвитку та комплексу заходів з її реалізації гальмує розвиток готельного підприємства або взагалі призводить до кризового стану. Стратегічне управління можна визначити як систему менеджменту у готельному господар-

**Таблиця 1. SWOT-аналіз діяльності підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах**

	<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
	Поліпшення рівня життя населення. Зміна рекламних технологій. Розвиток інформаційної галузі. Поява нових постачальників. Зміни смаків. Зниження цін на сировину. Зниження податків. Удосконалювання менеджменту. Зниження безробіття. Зменшення імперативних норм законодавства. Удосконалювання технології виробництва. Пропозиції про співробітництво з боку вітчизняних підприємців. Невдале поведження конкурентів	Зміна споживчих переваг. Поява послуг-субститутів. Зниження рівня життя населення. Зростання темпів інфляції. Жорсткість законодавства. Зміна рівня цін. Стрибки курсів валют. Збільшення конкурентних переваг з боку конкурентів. Зростання податків. Посилення конкуренції. Зростання безробіття. Погіршення політичної обстановки. Націоналізація бізнесу. Поява нових фірм на ринку
<b>Сильні сторони</b>	<b>Сила і можливості</b>	<b>Сила і загрози</b>
Достовірний моніторинг ринку. Налагоджена збутова мережа. Різноманітний асортимент послуг. Зростання оборотних коштів. Висока кваліфікація персоналу. Гарна мотивація персоналу. Достатня популярність	Вихід на нові ринки, збільшення асортименту дозволить збільшити доходи. Достатня популярність буде сприяти виходу на нові ринки. Кваліфікація персоналу, контроль якості, невдале поведження конкурентів і розвиток рекламних технологій дадуть можливість бути мобільними до змін на ринку. Реальна економічна стратегія дозволить використовувати всі можливості	Посилення конкуренції, політика держави, інфляція і зростання податків, зміна смаків споживачів уплинуть на проведення стратегії. Поява конкурентів викликає додаткові витрати фінансових ресурсів. Популярність додасть переваг у конкуренції. Достовірний моніторинг уловить зміни смаків споживачів
<b>Слабкі сторони</b>	<b>Слабкість і можливість</b>	<b>Слабкість і загрози</b>
Високий рівень цін. Не повна завантаженість площ. Персонал не приймає участь в управлінських рішеннях. Недостатній контроль виконання наказів і розпоряджень	Недостатній контроль виконання розпоряджень при зниженні безробіття може привести до саботажу. Зниження рівня цін, розмірів податків при збереженні середнього рівня цін дозволить одержувати значні доходи	Поява нових конкурентів і середній рівень цін погіршить конкурентну позицію. Несприятлива політика держави може привести до виходу з галузі. Непродумана рекламна політика не удержить покупців при зміні їхніх смаків

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стві за умов нестабільного, швидкозмінного середовища, що у свою чергу забезпечує динамізм, адаптованість і конкурентоспроможність продукції (послуг) та розвиток діяльності в цілому. Це досягається за допомогою розроблення проекту реструктуризації. У сфері туризму в сучасних умовах реформування економіки країни процес реструктуризації діяльності є необхідним, оскільки безпосередньо впливає на ефективну діяльність підприємств в умовах жорсткої конкуренції. Найчастіше реструктуризація надає позитивний вплив на наступні показники діяльності: продуктивність праці, якість і конкурентоспроможність продукції, ефективність управління, обсяг реалізації, рівень оплати праці, організацію праці і техніку безпеки, психологічний клімат у колективі, кадрову політику і вплив працівників на управління, відносини з партнерами і контрагентами, інвестиційну привабливість готельного підприємства, відносини з органами державної влади, фінансове становище та рентабельність. Узагальнюючи різні наукові підходи щодо визначення терміну «реструктуризація» та враховуючі законодавчі основи, що регулюють процес реструктуризації в сучасних умовах трансформації економічних процесів, а також особливості діяльності у готельному бізнесі в загальному контексті визначимо це поняття таким чином: реструктуризація підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу передбачає – послідовне втілення в діяльність низки законодавчих, організаційних, економічних, екологічних, техніко-технологічних, інноваційно-інвестиційних, маркетингових заходів, спрямованих на ліквідацію суперечностей між потребами ринку, змінами у зовнішньому оточенні та внутрішнім середовищем і можливостями підприємства.

Необхідність реструктуризації виникає, як правило, в ситуації глибокої кризи. На думку зарубіжного науковця Ансоффа І. «...в умовах, коли поточне становище підприємства можна вважати задовільним, але прогнози його діяльності є несприятливими реструктуризація є інструментом попередження негативних змін, поки вони не набули іншого характеру. Стимулами до проведення реструктуризації можуть стати такі проблеми, як необхідність розширення або зміни сфери діяльності; спад обсягу продажів і зростання накладних витрат; зниження рентабельності виробництва;

слабкий контроль виконання робіт; несприятливі зміни ринкової кон'юнктури» [3, с. 84–111].

Результати дослідження автора щодо діяльності та конкурентних позицій окремих «\*\*\*» готельних підприємств Києва: «Затишок», «Козацький», «Адрія», «Андріївський», «Хрещатик», «Україна», «Турист», в сучасних умовах жорсткої конкуренції та фінансово-економічної кризи свідчать, що основні причини реструктуризації їх діяльності можуть виникнути як всередині підприємства, так і за його межами. Для цього необхідно провести аналіз системи управління і на основі результатів оцінити ефективність діючої організаційної структури готелю (табл 2).

Результати дослідження автора свідчать, що на даний час якість управлінської системи зазначених підприємств коливається в межах від 2,35 до 3,76 бала (за п'ятибальною шкалою). Тобто є досить ефективною. Основними конкурентами зазначених готелів є: готель «Либідь», «Русь», «Експрес», «Братислава», «Воздвиженський», «Салют» та багато інших. Їх можна обирати як за критерієм місце знаходження, так і за критерієм категорії.

Основними проблемами, з якими зіткаються готельні підприємства, є: відсутність економічно обґрунтованих бізнес-ідей; розрив між структурними підрозділами при визначенні зобов'язань та виконання стратегічних і тактичних оперативних завдань; певний термін часу на проведення інвентаризації наявного ресурсного потенціалу; багатофакторний прояв проблем готельного підприємства при взаємодії з інвесторами, конкурентами, постачальниками, споживачами і органами законодавчої і виконавчої влади. Розрізняють дві групи факторів, які забезпечують підприємству конкурентні переваги: переваги в ресурсах (краща якість, низькі ціни); найкраща майстерність і вміння (ефективне виконання всіх видів діяльності готелю, ефективна робота виробничої й допоміжної служб). Вони дають можливість готельному підприємству зайняти більш стійкі позиції на ринку послуг, отримувати рентабельність діяльності вищу за середню по галузі, розвивати сильні сторони й ліквідувати слабкі. Відомо, найбільший вплив на діяльність мають конкуренти, тому їх діяльність слід досліджувати у першу чергу.

Перш ніж прийняти рішення щодо проведення реструктуризації в діяльності готельного підприємства, керівництво

**Таблиця 2. Аналіз системи управління діяльністю готелю «Хрещатик»**

№ з/п	Показник	Вага показника	Еталон	Підприємство значення / рейтинг	
1	Ділові якості менеджерів, балів	0,1	10	7	0,07
2	Ефективність організаційної структури управління, балів	0,2	10	8	0,16
3	Віковий стан персоналу, % до 45 років	0,05	50	80	0,08
4	Рівень освіти, % з вищою освітою	0,05	90	90	0,05
5	Продуктивність праці, грн.	0,2	87,6	111,0	0,25
6	Середньомісячна оплата праці, грн.	0,2	958,0	1200,0	0,25
7	Виробіток, грн.	0,05	0,1	0,1	0,05
8	Рівень делегування повноважень, %	0,05	50,0	30,0	0,03
9	Єдність напрямків інтересів, % до кількості осіб зі спільними інтересами	0,05	80,0	70,0	0,04
10	Рівень захворюваності, % до кількості працівників	0,05	30,0	12,0	0,02
Сума місць		1	x	x	1,0

має здійснити реальну оцінку: ринкового потенціалу (попит, платоспроможний попит, ціни, клієнти, постачальники, конкуренти, стратегічні партнери і т.п.); виробничих можливостей (стан номерів, рівень якості, потенціал технологій, гнучкість з точки зору пропозицій та додаткових послуг); персоналу (чисельність, укомплектованість, кваліфікація спеціалістів і менеджерів, наявність команди, корпоративного духу, ставлення до змін, бажання активно працювати і навчатись); матеріально-технічної бази; фінансового стану. Оцінка проводиться за критеріями, що характеризують ступінь поставленої цілі (наприклад, вихід готелю на беззбиткове функціонування). Отже, кінцевим етапом аналізу зовнішнього й внутрішнього середовищ є складення таблиці «загроз і можливостей, сильних і слабких сторін готельних підприємств»

За І.І. Мазур [5, с. 36] «...найважливішим етапом реструктуризації в діяльності готельного підприємства є розробка бізнес-плану – розробка комп'ютерної фінансово-економічної моделі підприємства, підготовка погодженого з керівництвом підприємства (і його підрозділів) плану діяльності». З цим можна погодитися, оскільки систематизація стратегічних заходів та їх облік (витрати/результати) за даними

бізнес-плану здійснюється на середньострокову перспективу – це, у свою чергу, дасть можливість керівництву уточнити заходи, джерела фінансування та здійснити коригування програми реструктуризації за даними бізнес-плану на довгострокову перспективу. Щодо порядку проведення реструктуризації, то послідовність етапів реструктуризації може суттєво відрізнятись в залежності від категорії готелю, позицій на ринку, поведінки конкурентів, характеристик пропонуємих послуг. До числа стратегічних напрямків підвищення ефективності діяльності готельних підприємств на основі запровадження заходів з реструктуризації слід віднести усі рішення, що приймаються в умовах невизначеності і орієнтовані на перспективу. Відповідно до вибору конкурентної стратегії розвитку сьогодні найважливішого значення набуває вміння готельних підприємств пристосовуватися до технологічних, кон'юнктурних та інших змін. Тому, на думку автора, є доцільним визначити можливості і загрози діяльності вищезазначених готельних підприємств з урахуванням діючої системи управління (табл. 3).

При цьому готель може вибрати один із чотирьох варіантів поведінки: пасивне очікування; активне очікування, тобто

**Таблиця 3. Узагальнені загрози, можливості, сильні та слабкі сторони діяльності «\*\*\*» готельних підприємств м. Києва: «Затишок», «Козацький», «Адрія», «Андріївський», «Хрещатик», «Україна», «Турист» протягом 2010 року**

Аспект середовища	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Виробництво	1. Можливість розширення виробничих потужностей. 2. Високий рівень пропонуємих послуг. 3. Ефективна система контролю якості. 4. Можливість впровадження наукових досягнень	1. Велика енергоємність. 2. Швидке старіння виробничих потужностей
2. Кадри	1. Власна база професійної підготовки. 2. Природне обмеження мобільності населення	1. Застарілі системи управління персоналом і стимулювання праці. 2. Значна плінність працівників
3. Науково-дослідна робота	1. Наявність відповідної бази для ведення науково-дослідної роботи	1. Орієнтування НДКР на повсякденні запити
4. Маркетинг	1. Ефективні канали розповсюдження і переміщення інформації. 2. Цінові переваги на ринку.	1. Високі витрати. 2. Відсутність коштів на більш досконале вивчення ринку.
5. Організаційно-управлінська структура	1. Комплексне керівництво	1. Орієнтація на командні методи. 2. Складність організаційної структури. 3. Невизначені цілі економічної стратегії та розвитку підприємства
6. Фінанси	1. Наявність доходів у твердій валюті	1. Інфляційне забезпечення накопичень. 2. Утримання на балансі підприємства необхідних структурних одиниць
<b>Можливості</b>		<b>Сильні сторони</b>
1. Спрямування політики уряду на розвиток ринкових відносин. 2. Невисокий рівень конкуренції. 3. Зростання кількості бізнес-туристів. 4. Використання дешевої робочої сили. 5. Використання дешевих видів сировини		1. Можливість розширення потужностей. 2. Можливість надання більшого обсягу послуг. 3. Збільшення обсягу виручки. 4. Збільшення валового доходу
<b>Загрози</b>		<b>Слабкі сторони</b>
1. Спад потоку туристів. 2. Високі податки. 3. Зниження курсу національної валюти. 4. Нестабільність у суспільстві. 5. Зменшення прибутку. 6. Різке підвищення цін на сировину		1. Велика енергоємність виробництва. 2. Низький рівень маркетингових досліджень  3. Плінність кадрів. 4. Зниження потенціалу готельного підприємства

готовність кваліфіковано (ефективно) зустріти зміни; підготовка до змін та стимулювання бажаних змін за допомогою інновацій або диверсифікації послуг (освоєння нових видів послуг, спрямованих на комплексне задоволення максимальної кількості потреб клієнтів). Найчастіше диверсифікація здійснюється у напрямках забезпечення розважальних, спортивно-оздоровчих, торговельних, а також окремих спеціалізованих послуг). Займатися диверсифікацією досліджує готельні підприємства змушує ряд причин, серед яких одними з головних є прагнення зменшити або розподілити ризик. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати свої конкурентні переваги. Диверсифікація має свої позитивні та негативні сторони. Головна небезпека диверсифікації у готельному бізнесі пов'язана з відволіканням від основних завдань і проблемами у процесі управління діяльністю. Ця проблема привела до розвитку методів портфельного аналізу. Основними факторами, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації, є: ринки готельного бізнесу знаходяться на стадії насичення або ж скорочення попиту на пропозицію; поточна діяльність дає значні доходи, що можуть бути ефективно вкладені в інші види діяльності готельного підприємства; можуть бути скорочені втрати від штрафних санкцій в системі оподаткування; полегшений вихід на світові ринки; можуть бути залучені нові кваліфіковані працівники або ефективно використовуватись наявний кадровий потенціал. Залежно від причин створення кризової ситуації в ході розробки стратегії на практиці слід використовувати такі підходи: відновлення необхідного рівня прибутковості готельного підприємства; для окремих видів діяльності розробка стратегій «збирання врожаю» та «відсікання зайвого»; економія всіх витрат на всіх напрямках діяльності; перегляд структури видів діяльності, відсікання «непривабливих» та розвиток «привабливих» напрямків діяльності; зміна управлінського персоналу; розробка нових стратегій з метою підвищення ефективності готельного підприємства в цілому. На практиці критеріями класифікації стратегій найчастіше виступають такі ознаки: рівень прийняття рішень; базова концепція досягнення конкурентних переваг; стадія життєвого циклу галузі; відносна сила галузевої позиції; міра агресивності поведінки готельного підприємства в конкурентній боротьбі тощо. Результати дослідження щодо переваг та бар'єрів спорідненої диверсифікації у зазначених готелях дають можливість запропонувати такі стратегічні напрями: стратегія горизонтальної диверсифікації припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової послуги, що вимагає нової пропозиції, відмінної від діючої; стратегія зміни курсу, реструктуризації та виживання – належить до оздоровчих стратегій і розробляється тоді, коли готельне підприємство може опинитися в складній ситуації, зумовленій такими причинами: наявність сфер діяльності, що втратили свою привабливість; низький рівень управління окремих підрозділів та підприємства в цілому, та інші.

І насамкінець слід зазначити, що вплив спорідненої диверсифікації на підвищення ефективності функціонування готельних підприємств може посилитися, якщо створюється торгова марка чи існує надійний гудвіл. Це формує високий конкурентний статус готелю.

### Висновки

1. Дослідження процесу реструктуризації в готельному підприємстві передбачає насамперед визначення сутності, економічного змісту, а також обґрунтування його ролі в реалізації економічної стратегії розвитку готельного бізнесу.

2. Основними економічними та організаційними заходами в ході проведення реструктуризації в діяльності готельних підприємств мають бути: повна зміна або удосконалення діючої системи управління персоналом з метою підвищення її ефективності; скорочення, заміна або модернізація матеріально-технічної бази готельного підприємства; підвищення якості продукції (послуг) на основі розробки, удосконалення та реалізації системи управління якістю продукції (послуг) та запровадження і встановлення якісної взаємодії з клієнтами, партнерами; підвищення ефективності системи управління за рахунок підвищення кваліфікації персоналу; формування корпоративної фінансово-економічної політики та її затвердження на підприємстві відповідними нормативно-правовими документами; розвиток операційної діяльності за рахунок підвищення якості продукції (послуг); ефективна система маркетингу та збуту, за рахунок виділення маркетологів в окремий структурний підрозділ з певними повноваженнями та затвердження їх обов'язків і відповідальності; раціональне управління персоналом за допомогою застосування мотиваційних заходів і розширення повноважень та самостійності у прийнятті оперативних та стратегічних рішень і т.п. Процес реструктуризації у готельних підприємствах має базуватись на принципах: спільна скоординована діяльність керівників усіх рівнів і провідних фахівців підприємства та залучення сторонніх фахівців з реструктуризації; посилена робота з персоналом з метою його мотивації на навчання; участі в розробці інновацій, підтримки їх впровадження і ефективності роботи в єдиній команді; комплексність розробок, робіт, напрямів, проектів і концентрації зусиль на їх першочерговому безумовному виконанні; надання максимальної самостійності всім підрозділам готельного підприємства.

3. Основною причиною, чому готельні підприємства починають процес оптимізації свого бізнесу, – є низька ефективність їх діяльності, що проявляється у незадовільних фінансових показниках, дефіциті обігових коштів, високому рівні заборгованості. Однак і успішні підприємства часто проводять структурні перетворення. Адже будь-яка модифікація масштабів бізнесу за ринкових умов вимагає адекватної зміни системи управління та реалізації програми оптимізації бізнесу. При цьому керівники готелів переслідують основні цілі – підвищення якості і відповідно конкурентоспроможності продукції (послуг), з поступовим стабільним збільшенням його вартості.

4. Готельні підприємства, що почали процес реструктуризації, концентрують свої зусилля на вирішенні внутрішніх проблем (на аналізі пропозицій підприємства; на вдосконаленні структури управління і т.п.), приділяючи менше уваги питанням пошуку зовнішньої фінансової допомоги. Концентрація зусиль на внутрішніх ресурсах у процесі реструктуризації допомагає їм вижити, успішно працювати, бути конкурентоспроможними завдяки злагодженості роботи і постійному удосконаленню ведення бізнесу в умовах, коли конкуренція стає все більш жорсткою. Але при цьому їх ефективному функціонуванню заважають: відсутність стратегії розвитку підприємства; недостатнє знання кон'юнктури ринку; невміння визначити свою ринкову нішу та реально оцінити конкурентоспроможність партнерів і можливості свого підприємства; низький рівень менеджменту; недостатня підготовленість керівників і персоналу; відсутність трудової мотивації працівників; відсутність фінансової стратегії в діяльності.

5. Сучасний етап розвитку підприємств готельного бізнесу цікавий тим, що зміни навколишнього середовища примушують керівників шукати все нові й нові методи та засоби управління різноманітними питаннями керованих ними систем. У той же час зміни відбуваються так швидко, що керівник навіть не встигає їх усвідомити, не кажучи вже про реакцію на них. Тому, безумовно, дуже гостро стоїть питання формування сучасних підходів до різних аспектів стратегічної та управлінської діяльності, особливо до прийняття стратегічних рішень.

6. Запропоновані наукою і практикою методи та процедури прийняття стратегічного управлінського рішення безумовно нададуть певний імпульс стосовно вирішення проблемних питань і посилення їх ефективності в готельному бізнесі. Утім, треба зазначити, що на шляху пошуку надсучасної та ефективної моделі прийняття рішень, що приймаються в середовищі невизначеності до якого відносять й

науково-технічну діяльність готельного підприємства, постає значне коло питань, що не підпадає під розгляд сучасних науковців. Пошук має тривати, при цьому актуальним є як використання здобутків вчених радянського періоду, так і досвід сучасних зарубіжних вчених.

7. Щодо державного регулювання, то результати аналізу практичного застосування різних методів регулювання розвитку готельного бізнесу України засвідчив, що за останні роки урядами країни та суб'єктами підприємницької діяльності було зроблено багато для оптимізації використання наявних можливостей. Але, на жаль, не було створено системи комплексного їх застосування, що значно знизило результативність регулюючих впливів. Тому найбільш нагальною на сьогодні є розробка за участю всіх зацікавлених сторін стратегії розвитку готельного господарства, де було б чітко визначені проблеми та з урахуванням досвіду сусідніх країн розроблені організаційно-економічні, фінансові, правові та адміністративні механізми регулювання.

#### Література

1. Антикризисное управление: Учебник / Под. ред. Э.С. Минева, В.А. Панагушина. – М.: ПРИОР, 1999. – 432 с.
2. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под. ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Бойко М.Г. Сучасний стан та особливості розвитку підприємництва в готельному господарстві України // Вісн. Акад. праці і соц. відносин Федерації профспілок України. – 2001 №4.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.

М.Б. ЯНЧУК,  
к.е.н., докторант, Національний авіаційний університет

## Науково-практичний аспект формування інтегрованих структур в авіапромисловому комплексі України

*Обґрунтовано необхідність та запропоновано підходи щодо корпоратизації та створення національних інтегрованих структур в авіапромисловій галузі України.*

**Ключові слова:** корпоратизація, національні інтегровані структури, авіапромислова галузь.

*Обоснована необходимость и предложены подходы к корпоратизации и созданию национальных интегрированных структур в авиационной отрасли Украины.*

**Ключевые слова:** корпоратизация, национальные интегрированные структуры, авиационная промышленная отрасль.

*Urgent need is grounded and approaches towards corporatization and creation of national integrated structures in aircraft construction industry of Ukraine are offered.*

**Постановка проблеми.** Підвищення ролі національних інтегрованих структур у регулюванні процесів трансформації світової економіки і забезпеченні економічного зростання протягом останнього десятиріччя стало визначальним фак-

тором високої конкурентоспроможності економіки провідних країн світу. Для рішення завдань технологічного прогресу й забезпечення домінування високих технологій у різних секторах промислового виробництва необхідно насамперед створення середовища, що підтримує й стійко відтворює інновації і, саме, великі корпорації створюють реальні передумови для динамічного промислового і технологічного розвитку, а тенденції їх формування та функціонування визначають закономірності розвитку світового господарства і мають універсальний характер. Крім того, корпоративний сектор, а саме великі корпоративні структури, є складовою національної інноваційної системи будь-якої країни, основна роль якої полягає у створенні прогресивних технологій як на основі власних досліджень і розробок, так і в ринковому освоєнні інновацій.

Без орієнтації на створення великих національних інтегрованих структур у високотехнологічній авіабудівній сфері економіки, здатних ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції, виникає загроза перетворення вітчизняних авіапідприємств у периферійні виробничі потужності («виробничі цеха») для обслуговування міжнародних альянсів, що, безумовно, негативно відіб'ється на економічному розвитку та національних інтересах країни. В авіаційній промисловості, яка найбільш залежна від передових наукових ідей і інновацій, невідкладним і відкритим продовжує залишатися питання створення інтегрованої корпоративної структури, в межах якої відбудеться консолідація авіапромислових активів галузі для збереження та подальшого розвитку її науково-технічного потенціалу і вбудовування на паритетних позиціях у світову авіапромислову сферу. Слід підкреслити, що характерні особливості функціонування корпоративного сектору зумовлені позитивними аспектами концентрації виробництва і сприяють формуванню синергетичних ефектів для національної економіки в цілому.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні положення, методичні підходи та практичні аспекти щодо формування і функціонування інтеграційних і корпоративних структур у промисловості, зокрема в авіабудуванні, та оцінка функціонування нових форм управління підприємствами розроблені в працях як зарубіжних вчених, так і українських науковців: І. Ансоффа, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, М. Бредлі, М. Портера, М. Трейсі, Ф. Шерера, Д. Росса, О. Ареф'євої, Є. Белашова, В. Герасимчука, В. Гейця, В. Гончарової, Г. Григор'єва, Ю. Іванова, М. Кизима, О. Коби, Є. Ленського, А. Пилипенко, О. Пушкаря, Л. Федулової, А. Філіпенко, Б. Букринського, Г. Жаворонкової, Ж. Жерейжа, В. Щелкунова, а також у висновках експертів-професіоналів галузі: О. Галуненко, А. Кави, О. Ківи, А. М'ялиці, Н. Старосила та інших. Проте питання обґрунтування та використання оптимальних форм інтеграційних структур в авіабудівній промисловості України з урахуванням специфічних обмежень на рівні національного законодавства і галузевих умов потребують подальшої розробки. Це обумовлює доцільність подальшої розробки оптимальних науково-практичних підходів що-

до вирішення питань інтеграції авіабудівних підприємств високотехнологічної авіапромислової галузі України.

**Метою статті** є подальше наукове обґрунтування та визначення основних напрямів стратегії інтеграційного розвитку високотехнологічних авіапромислових підприємств і етапів структурних перетворень, які необхідно практично нагально здійснити в українському наукоємному авіапромисловому комплексі для створення потужної і ефективної інтегрованої структури.

**Виклад основного матеріалу.** Поглиблення та розширення інтеграційних процесів у світовій промисловості потребує адекватного інституційного забезпечення, тобто створення спеціалізованих організацій, прийняття відповідних національних та міжнародних нормативних актів, установлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунення перешкод міжнародної торгівлі [1].

Серед основних стратегічних цілей, які переслідують компанії при створенні інтегрованих структур, слід назвати такі: 1) завоювання оліго- чи монопольного положення на своєму сегменті ринку; 2) підвищення рівня інвестиційної активності за рахунок консолідації ресурсного, перш за все фінансового потенціалу, що дозволяє здійснювати більш гнучку інвестиційну стратегію, досягати економії на закупівлях сировини, матеріалів та комплектуючих, зміцнювати і розвивати кадровий, науково-технічний та технологічний потенціал; 3) зміцнення виробничо-господарських та науково-технологічних зв'язків; 4) досягнення оптимальних комбінацій сучасних виробничих потужностей та технологічно прогресивної бази досліджень і розробок; 5) оптимальне подовження і збільшення різноманіття технологічних ланцюжків, що дозволяють нарощувати додану вартість кінцевого продукту, в тому числі, шляхом зростання його наукомісткості [2].

Різноманітність форм інтеграційних утворень пов'язана з різними рівнями економічної системи:

- на національному рівні метою створення наукомістких інтеграційних структур є реалізація стратегії інноваційного розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку, забезпечення національної безпеки, і як правило, інтеграційні утворення створюються у вигляді державних корпорацій, корпорацій з високою часткою державної участі;

- на галузевому рівні формування й діяльність великих вертикально інтегрованих структур, що поєднують підприємства конкретної наукомісткої галузі, дозволяє підвищувати конкурентоспроможність наукомістких галузей, збільшувати обсяги НДДКР, прискорювати впровадження з техніки й новітні технології у виробництво, забезпечувати перехід української економіки на шостий технологічний уклад;

- на регіональному рівні наукомісткі інтегровані структури здатні забезпечувати конкурентоспроможність регіону, стабільну соціально-економічну ситуацію в регіоні, зростання доходів регіонального бюджету, розвиток малого й середнього бізнесу. Основними формами інтеграції цього

рівня є кластери, технопарки, бізнес-інкубатори, мережеві структури.

Слід відмітити, що на кожному із зазначених рівнів є свої цілі, завдання, особливості у формуванні структури інтеграційних утворень. І саме їх взаємодія по вертикалі дозволяє реалізувати механізм економічної модернізації економіки країни в цілому.

Україна, на жаль, не є країною з провідною економікою, і тому процеси створення інтегрованих структур набувають ще більшої складності в умовах недостатнього рівня фінансування галузей, обмеженого обсягу державних коштів і замовлень, недостатнього рівня комерційного співробітництва тощо. Відомий практичний досвід формування корпоративних структур в українській авіапромисловій галузі, який достатньо висвітлений у наукових публікаціях вчених та експертів галузі, показав, що далеко не всі вони долають шлях від створення до успішної діяльності [3]. Враховуючи сказане вище, можна додати, що прорив на світовій авіабудівній ринку гальмується не лише недостатньою державною підтримкою розробників і не завжди логічною внутрішньою інтеграцією підприємств галузі, а також організаційно-технічними прорахунками виробників української авіатехніки, неналежним використанням нових наукових інноваційно-логістичних засад управління діяльністю підприємств галузі. Так, наприклад, інтегрована логістична підтримка поставок запчастин в авіацію, яка вимагає організації, оптимізації і постійного контролю ланцюгів поставок з використанням логістики і забезпечує своєчасну і якісну доставку авіаційних комплектуючих матеріалів, запасних частин авіаційно-технічного майна підприємствам цивільної авіації, не знаходить поки що свого належного використання.

В авіабудівній галузі зосереджено практично весь науково-технічний потенціал авіаційної промисловості у вигляді системоутворюючих літакобудівних, вертольотобудівних, двигунобудівних підприємств та підприємств технічного обслуговування (близько сорока одиниць), але стратегічні переваги авіабудівного комплексу (насамперед наявність фундаментального науково-технічного заділу й визнаних наукової й конструкторської шкіл) можуть бути реалізовані лише за умови докорінної зміни організаційних структур і бізнес-процесів об'єднань і підприємств галузі. Свого часу в США і Європі в результаті реформування авіаційної промисловості відповідно з'явилася корпорація Boeing, а в Західній Європі авіакосмічні компанії Франції, Німеччини та Іспанії створили досить потужну міжнародну корпорацію EADS; у найближчого партнера – Росії процес інтеграції авіабудівних структур відомих брендів літаків («Іллюшин», «Туполев») завершився створенням Об'єднаної авіабудівної корпорації (ОАК), тому ігнорування світових тенденцій щодо укрупнення авіабудівних активів – це ризик потрапити на позицію аутсайдерів узбіччя світового авіапромислового ринку. В Україні Державний авіабудівний концерн «Антонов» теж інтегрована структура, але всі учасники суто державні під-

приємства, що створює значні складності для розвитку подальшої плідної і ефективною як внутрігалузевої, так і міжнародної кооперації. Державна форма власності корпорації «Антонов» і всіх її учасників не є привабливою для розвитку міжнародного кооперування праці. Саме транснаціональна організація побудови провідних компаній світу в значній мірі забезпечує конкурентну перевагу на глобальному ринку, де задіяні величезні обсяги приватного інвестиційного капіталу і домінує державно-корпоративна власність.

Вважаємо, що в контексті створення національних інтегрованих корпоративних структур в авіабудівництві необхідно розглянути аспект стикування в цьому питанні поглядів розробників і серійних виробників авіатехніки. Історично за часів СРСР розробник, а не виробник займав провідне місце в реалізації авіапромислової політики. На сьогодні ця тенденція спостерігається у особі Авіаційного науково-технічного комплексу імені О.К. Антонова (у складі ДП «Антонов») – провідного розробника реально визнаного на світовому ринку бренду літаків «Антонов», але поки, на жаль, не серійних у потрібних масштабах.

Відомо, що співвідношення витрат зі створення експериментального зразка авіатехніки до вартості серійної машини становить 10 до 1, тобто, наприклад, на розробку від проекту до серії нового літака Ан-148 заявленої вартості у \$15 млн. необхідно досить велика сума – близько \$150 млн. У цій ситуації серійні авіабудівні заводи більше прагнуть до масових проектів серійного вироблення вже відомого літака однієї марки, який вже завоював авторитет на світовому ринку, аніж декілька марок і обмеженої кількості. Прикладом цього може бути проект серійного виробництва Ан-24, який свого часу проклав шлях до надійності й домінування на відповідному регіональному сегменті авіаринку. Проте потреби світового ринку авіаційної техніки вимагають від авіаційної промисловості переходу до серійного виробництва літаків та іншої авіаційної техніки із створенням широкого спектра їх модифікацій, зокрема літаків Ан-3, Ан-32, Ан-38, Ан-140, Ан-74, Ан-148, Ан-124, Ан-70, авіадвигунів для різних типів літальних апаратів, вертольотів, різноманітних агрегатів, бортового радіоелектронного обладнання та супутникових систем зв'язку, навігації та спостереження [4]. Безумовно, для розширення продуктової лінійки літаків серійного виробництва необхідні великі оборотні кошти і, відповідно, кредити й інвестиції, а враховуючи, що сьогодні у світі розвинений інститут лізингу, то авіакомпанії не купуватимуть літаки, здійснюючи передоплату, тому проблема фінансування серії постає досить гостро.

Крім того, в умовах дефіциту бюджетних і власних коштів слід відмітити таку тенденцію у національному авіабудівництві: всі авіаційні проекти відносно доведення до серії нових літаків або серійного виробництва тих, які вже завоювали певні позиції на світовій арені, фінансово взаємозалежні. Наприклад, якщо сьогодні у сфері поставок турбогвинтових регіональних пасажирських літаків Україна сприймається як

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

помітний конкурент провідними виробниками, такими як франко-італійська ATR і канадська Bombardier, то в майбутньому, доки доводитиметься до серії новий реактивний літак Ан-148 (ніша якого значно ризикованіше, оскільки межує з нішами європейських авіабудівних монстрів), літак Ан-140 може поступитися частиною традиційного ринку регіональних літаків іноземним виробникам.

Більш того, крім літакобудівного сектору є двигунобудівні, агрегатобудівні підприємства та ряд суміжних підприємств, що надають послуги з ремонту та технічного оснащення, які мають зайняти певне місце в коопераційному процесі у вигляді, наприклад, мережних інтегрованих структур, що дозволить створити єдиний комплекс у сфері розробок, виробництва та поставок комплектуючих до авіаційної техніки. Практично безперечним представляється твердження більшості галузевих спеціалістів і керівників підприємств про одночасне існування безліч підприємств із повним циклом розробки і виробництва виробів, нерідко аналогічних (наприклад, у двигунобудівництві, виробництві авіаційного оснащення), яке зовсім невиправдано з економічної точки зору, тим більше при обсягах випуску, які іноді на порядок нижче потужності підприємства. Така структура галузі призводить до підвищення собівартості виробів (навіть за умов одержання замовлень від платоспроможних споживачів), а роз'єднаність підприємств галузі, порушення господарських зв'язків підвищують ризик невиконання замовлень у необхідний термін. Крім того, розробка й освоєння виробництва нових поколінь авіапродукції вимагає значних вкладень як з боку самих підприємств, так і зовнішніх інвесторів.

Крім того, власних ресурсів значної кількості суміжних підприємств авіабудівного комплексу не вистачає для фінансування розвитку, і вони постійно потребують вкрай обмежених державних коштів і додаткових інвестицій (достатньо переглянути значний перелік суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджуються тимчасові заходи державної підтримки, яка завжди обмежена [5]). Отже, для залучення інвестицій необхідна консолідація ресурсів з економічних міркувань на пріоритетних напрямках розвитку авіапромислової галузі:

- консолідація фінансових ресурсів (як бюджетних, так і приватного капіталу) та інтелектуального потенціалу вітчизняних підприємств через корпоратизацію і приватизацію підприємств авіабудівного сектору для розробки й освоєння серійного виробництва перспективних поколінь авіапродукції;
- на основі створення інтегрованих структур суміжних підприємств забезпечення зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоспроможності і створення умов для зміцнення сприятливих позицій галузі на ринку;
- підвищення інвестиційної привабливості галузі для приватних, у тому числі закордонних, інвесторів;
- зниження ризиків (для акціонерів і працівників підприємств, для замовників авіатехніки) і забезпечення стійкого виробничого стану підприємств у ключовій для України наукоємній галузі промисловості.

Основу цієї консолідації ресурсів становить саме формування стратегії розвитку інтеграційних корпоративних структур у авіапромисловості. Тому на державному рівні має бути прийняте рішення про необхідність об'єднання існуючих виробничих одиниць шляхом створення національних інтегрованих компаній, які дозволили б сконцентрувати виробничі, фінансові, інтелектуальні ресурси; ліквідувати надлишкові потужності й тим самим істотно скоротити собівартість виробленої продукції і, як наслідок, підвищити її конкурентоспроможність. Отже, структурні перетворення мають здійснюватися шляхом корпоратизації та приватизації підприємств авіаційної промисловості з урахуванням особливостей галузі та збереженням державного впливу на прийняття стратегічних рішень. Такий підхід дасть змогу залучити позабюджетні кошти для фінансування реформування вітчизняної авіаційної промисловості (інвестиції стратегічних інвесторів) і значно скоротити витрачання бюджетних коштів на розвиток галузі [4].

Нинішня структура галузі не відповідає з цілого ряду причин вимогам ринку, а також сучасним виробничим можливостям самих літакобудівних підприємств і держави як замовника. А саме – не вирішує проблеми певної роздробленості великої кількості інших профільних виробничих підприємств галузі, внаслідок чого відбуваються численні негативні процеси, коли з появою замовлень головне підприємство не в змозі здійснити їх реалізацію, оскільки втрачається комплектація. І сьогодні постає проблема щодо відновлення в оптимальному коопераційному форматі зв'язків між підприємствами-учасниками всіх стадій авіабудівного циклу на основі нових сучасних виробничих систем (технопарк, технополіс, авіабудівний кластер) і нових видів виробничої кооперації (субконтрактинг, аутсорсинг, франчайзинг), використання інтегрованої логістичної підтримки поставок запчастин в авіацію тощо. В цьому слід у певній і доцільній мірі орієнтуватися на світовий досвід, згідно з яким сучасна літакобудівна компанія – це насамперед розроблювач і інтегратор продукту. Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier та інші гранди світового авіабудування всупереч розхожій думці не є виробниками повного циклу. Насправді вони займаються лише проектуванням лайнерів, їхнім остаточним складанням, випробуваннями, продажами і післяпродажною підтримкою (та й її в останні роки усе більше віддають на аутсорсинг). А майже всі основні системи, підсистеми і навіть дрібні деталі літаків випускають відомі і не дуже підприємства другого, третього і четвертого рівнів кооперації.

Першим кроком для створення умов щодо забезпечення ефективного співробітництва корпорації з інвесторами і партнерами інших країн і різних форм власності може бути, перш за все, зміна законодавства з приводу відміни заборони приватизації об'єктів стратегічних галузей і стандартна процедура перетворення державної корпорації у відкрите акціонерне товариство на першому етапі зі збереженням контрольного пакету акцій або «золотої акції» за державою.

Отже, особливу роль у комплексному вирішенні проблеми об'єднання інтересів учасників літакобудівного сектору галузі має відігравати саме інтегрована публічна або приватна корпоративна структура, яка цілком може залучити капітал фінансових інвесторів за рахунок емісії акцій, і які братимуть пайову участь у конкретному літакобудівному проекті, також при цьому відкривається шлях до оптимальних кредитів – не менших як \$100 млн.

Щодо розвитку глобального характеру діяльності навіть у закритому авіабудівному секторі, то вихід на нові міжнародні ринки спонукають переходити до відкритої моделі ведення бізнесу, використовуючи можливості публічної інтегрованої структури для одержання додаткових інвестицій з ринку і технологічних рішень від своїх партнерів. Враховуючи, що держава не є ефективним власником, створення, наприклад, холдингової структури на умовах: щонайменше 50% акцій – приватним інвесторам, або більш цінкових для стратегічного інвестора – 25%+1 акція за державою, або (і не слід відкидати такого варіанту) на умовах відкритої приватизації.

У теперішній час в авіапромисловій галузі України активно обговорюється можливість створення корпоративної вертикально інтегрованої структури типу холдингу (вже із попередньо акціонованих авіапромислових підприємств) вірогідно з лівовою часткою державного капіталу або 100% акцій у державній власності. Однак у довгостроковій перспективі, на погляд автора, подібні структури мають обмежену ефективність в силу глобальних зовнішніх умов функціонування високотехнологічного сектору, які постійно змінюються і вимагають посилення ролі унікальних конкурентних переваг підприємства, нарощувати які держава – власник не в змозі. Одна із причин цього полягає в обмеженому вертикаллі і твердими рамками конфігурації обміні інформацією і знаннями. В цій ситуації затребуваними стають тісні взаємодії (наприклад, щодо обміну знаннями, досвідом, технологіями) із приватним сектором галузей нових високих технологій, природно, при збереженні певної самостійності і певного необхідного ступеня захисту інформації і конфіденційності, враховуючи завжди існуючу певну «закритість» авіабудівної галузі.

В останні роки в силу інтеграційних процесів компанії існують у світі мінливіх границь, де між внутрішніми і зовнішніми бізнес-процесами не можна провести чітку межу. В міру того, як наукомістка авіапродукція (авіоніка тощо) стає все складніше, дорожче і вимагає більше часу на розробку, кількість учасників інтеграційного об'єднання збільшується, то і схеми коопераційних зв'язків перетворюються в нові форми. Тому в цих умовах зростає інтенсивність паралельного створення «м'яких» інтегрованих структур та відносин (альянси, консорціуми, картельні угоди, угоди про обмін інформацією), які мають горизонтальну (частіше мережну) структуру і опираються як на інституціональну основу, так і на самоорганізацію [6].

## Висновки

В якості висновку можна ще додати, що стратегія інтеграційного розвитку авіапромислових підприємств повинна бути спрямована на реалізацію мети й ключових напрямів інтеграції в глобальному зовнішньому (міжнародному) і внутрішньому (галузевому) середовищі, а також безпосередньо в менеджменті. За великим рахунком, формування стратегії інтеграції вітчизняних авіабудівних компаній у форматі обраної інтеграційної інституціональної основи має забезпечувати виробництво авіапромислової продукції світового класу. Відповідно до цього виділимо такі її основні напрями:

1) у зовнішньому середовищі – це міжнародне співробітництво в авіапромисловій і суміжних галузях при збереженні й розвитку ключових компетенцій, що характеризують підприємство як надійного партнера, а саме: перехід до відкритої моделі ведення бізнесу, яка забезпечить активний обмін досвідом і знаннями, скорочення опортунізму партнерів, технологічну й ресурсну компліментарність; підвищення прозорості діяльності й рівня довіри партнерів;

2) у внутрішньому середовищі (внутрігалузевий аспект) досягти досконалості і лідерства в авіаіндустрії по таких напрямках, як реформування організаційної структури в оптимальному інтеграційному форматі; розробка інноваційних технологій на основі довгострокового науково-технічного співробітництва з національним науковим сектором; стандартизація й сертифікація процесів; узгодження стадій циклу ремонту; гарантія якості тощо;

3) у менеджменті – стати провідною інтегрованою структурою з найкращим менеджментом і задля цього поширити сучасні принципи менеджменту; забезпечити відповідальність на всіх рівнях; постійно удосконалювати управління ресурсами; розробити системи мотивації і комунікації тощо.

Отже, на першому етапі структурних перетворень передбачається: загальна інвентаризація виробництв, реструктуризація підприємств і їхнє організаційно-правове реформування; розробка проектів внутрішнього реформування інтегрованих структур і окремих головних (ключових) підприємств; проведення комплексу заходів щодо формування системоутворюючих інтегрованих структур; проведення заходів, спрямованих на підвищення контролю з боку держави над діяльністю корпоративних об'єднань.

На другому етапі з метою подальшого розвитку сформованих великих інтегрованих структур і підвищення їхньої науково-виробничої діяльності передбачається: завершити основний обсяг робіт по формуванню системоутворюючих нових науково-виробничих форматів інтеграції; здійснити заходи щодо реалізації ефективної державної участі в стратегічному управлінні інтегрованими структурами.

У результаті проведених заходів в авіабудівному комплексі має бути створена нова стійка інтегрована структура, яка буде успішно функціонувати як на національному ринку, так і в глобальних умовах.

**Література**

1. Аблов А.С., Довгий О.С., Гальперіна Л.П., Грищенко А.А. Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: Монографія / За заг. ред. В.Є. Новицького. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. – 198 с.  
 2. Федулова Л.І. Технологічна модернізація промисловості України [Текст]: монографія / Л.І. Федулова. – К.: Ін-т екон. та прогнозів, 2008. – 472 с.  
 3. Горбулін В., Шеховцов В. Корпоратизація авіаційної і космічної галузей України: «за» і «проти» в умовах глобалізації // УКРАЇНА: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006. – С. 359–371.

4. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>  
 5. Про затвердження переліку суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджуються тимчасові заходи державної підтримки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>  
 6. Попова Е.В., Стафеева Н.Е. Методологические аспекты интеграционных процессов в наукоемком секторе / Попова Е.В., Стафеева Н.Е. [Текст] // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. – 2007. – №4. – С. 74–78.

О.І. КОПИЛЮК,  
 к.е.н., професор, Львівська комерційна академія

# Впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальне господарство як один із заходів антикризового управління

*У статті здійснено аналіз сучасного кризового стану окремих галузей житлово-комунального господарства, зокрема водопостачання, водовідведення та теплозабезпечення, та обґрунтовано необхідність реалізації заходів антикризового управління, які стосуються впровадження енергозберігаючих технологій.*

**Ключові слова:** житлово-комунальне господарство, водопостачання, водовідведення, теплозабезпечення, антикризове управління, енергозберігаючі технології.

*В статье проведен анализ современного кризисного состояния отдельных отраслей жилищно-коммунального хозяйства, в частности водоснабжения, водоотвода и теплоснабжения, и обоснована необходимость реализации мероприятий антикризисного управления, которые касаются внедрения энергосберегающих технологий.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, водоснабжение, водоотвод, теплоснабжение, антикризисное управление, энергосберегающие технологии.

*The analysis of the modern crisis state of separate industries of housing and communal services is conducted in the article, in particular, water-supply, overflow-pipe and the necessity of realization of measures of anti-recessionary measures is reasonable what touch introduction of energy-savings.*

**Постановка проблеми.** З моменту переходу економіки країни до ринкової системи господарювання, бюджетне фінансування окремих галузей житлово-комунального господарства (ЖКГ) практично припинилося. Формування ринкового середовища вимагає впровадження у господарську практику заходів антикризового управління.

Демонстрація досягнень енергоефективних технологій у всіх галузях економіки, вдосконалення виробничих, техніко-технологічних процесів, популяризація переваг застосування альтернативних джерел енергії, сприяння нарощуванню обсягів споживання місцевих ресурсів та виробництва енергоефективного обладнання, а також розширення міжнародного співробітництва у сфері енергозбереження та сприяння залученню інвестицій є необхідним для здійснення та ефективної діяльності суб'єктів господарювання у сфері ЖКГ.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Найбільш послідовно сутність антикризового управління розкрита в монографіях українських вчених Л.О. Лігоненко, І.О. Бланка та О.В. Василенко. Окремі аспекти реформування житлово-комунального господарства розглядаються в працях таких вчених, як Є.В. Гавриличенко, О.В. Димченко, Е.А. Карлова, Н.Ф. Чечетова, Т.П. Юр'єва.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності реалізації заходів антикризового управління за допомогою впровадження енергозберігаючих технологій в житлово-комунальне господарство.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з основних проблем на загальнодержавному рівні є ліквідація кризового стану в окремих галузях ЖКГ, що зумовлює необхідність реалізації заходів антикризового управління і передбачає визначення цілей, завдань, стратегії антикризового управління в напрямку впровадження енергозберігаючих технологій.

Впровадження енергозберігаючих технологій передбачає приведення положень законодавства у відповідність до економічної ситуації в країні, створення умов економічної заці-

кавленості суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання енергоресурсів.

Основними проблемами енергозбереження в галузях житлово-комунального господарства (ЖКГ) є:

- законодавча неврегульованість монопольного становища ринку ЖКГ, відсутність розвинутого приватного сектора надання послуг і впровадження інноваційних технологій, устаткування, обладнання, організаційних форм функціонування галузі;

- невідповідність інвестиційної політики нагальним потребам галузей тепло-, водопостачання та водовідведення;

- відсутність комплексної системи впровадження сучасних методів енергоефективних технологій і технічних засобів енергозбереження в галузях тепло-, водопостачання та водовідведення;

- недостатня поінформованість населення з питань енергозбереження.

Необхідність реалізації антикризового управління в житлово-комунальному господарстві вкрай важлива та необхідна, зокрема, через заходи антикризового управління (які стосуються насамперед енергозберігаючих технологій), таких як:

- моніторинг законодавчої бази України на предмет виявлення нормативних документів, пов'язаних з енергоефективністю окремих галузей ЖКГ;

- аналіз виконання методичних рекомендацій з розроблення енерго- та екологоефективних схем тепlopостачання населених пунктів України, інформація по фактичних тепловитратах у мережах і результатів проведення енергоаудиту теплових мереж, звітних форм про впровадження енергозберігаючих заходів на підприємствах житлово-комунального господарства та інструкції по їх заповненню, порядку самофінансування заходів з енергозбереження для об'єктів бюджетної сфери на основі перфоманс-контрактів;

- моніторинг практик енергоаудитів і складання енергетичних паспортів житлових та громадських будівель в Україні;

- аналіз існуючих практик енергоаудитів і складання енергетичних паспортів житлових та громадських будівель в Україні;

- моніторинг існуючих в Україні процедур та алгоритмів розроблення схем теплозабезпечення міст, їх аналіз, встановлення відповідності цих практик рекомендаціям, викладеним у чинних нормативних документах;

- визначення найефективніших методик управління енергетичними ресурсами у ЖКГ.

Оцінюючи сучасний стан енергоспоживання в житлово-комунальному господарстві, необхідно зазначити, що у ЖКГ споживається 44% енергетичних ресурсів, або 70 млн. т умовного палива (у.п.), що є близько 30% загального споживання палива в Україні. Житловий фонд держави та соціальна сфера споживають енергоресурсів – 85% від загального споживання галуззю.

Щорічно галузь споживає електроенергії близько 10,0 млрд. кВтгогод, природного газу – близько 14,0 млрд. куб. м,

вугілля – близько 1,5 млн. т. Нетрадиційні та відновлювані види енергії становлять 0,87 млн. т у.п. Витрати на одного мешканця в Україні становлять 0,7–1,0 т у.п., в Європі цей показник значно менший.

Аналіз втрат теплової енергії і обсягів природного газу у системах централізованого тепlopостачання (за даними досліджень робочої групи Мінжитлокомунгоспу України) свідчить, що найбільші втрати природного газу пов'язані з марно витраченою тепловою енергією у споживача – до 30%, втраченою при транспортуванні теплової енергії – до 25%, при виробництві на котельні – до 22%.

Аналіз сучасних технічних можливостей, досягнень науки і техніки свідчать про можливість зменшення втрат природного газу у використанні, транспортуванні та постачанні у середньому по країні на 22%.

Комунальна теплоенергетика – основний споживач природного газу в житлово-комунальній сфері:

- налічує 21792 котельні всього, в тому числі – комунальних 14000. Їхня сумарна потужність – 70,5 млн. Гкал/рік, приєднане теплове навантаження – 49,0 млн. Гкал/рік;

- підприємства завантажені лише на 70%, значна частина котлів має коефіцієнт корисної дії (к.к.д.) менше 82%, техніка експлуатується понад 20 років, використання недосконалого і застарілого обладнання призводить до перевитрат палива на 20% стосовно світового рівня, до значного забруднення навколишнього середовища.

Водопровідно-каналізаційне господарство – найбільший споживач електроенергії у комунальній сфері – близько 5 млрд. кВтгогод. на рік, 75% від загальногалузевого споживання, 3,9% від загальної кількості електроспоживання в Україні характеризується такими ознаками:

- налічує 12 7400 км водопровідних мереж, з яких 37600 км (35%) перебувають в аварійному стані і потребують заміни;

- каналізаційні мережі – 37600 км, в аварійному стані є 11 600 км (31%);

- середньодобове споживання питної води в Україні – 320 л на одного мешканця;

- втрати води у зовнішніх мережах та в житловому фонді перевищують 30%, в окремих випадках сягають 60% від поданої в систему води;

- четверта частина водопровідних очисних споруд і мереж фактично відпрацювала термін амортизації;

- зношення основних засобів на підприємствах становить понад 60%;

- втрати електроенергії під час очищення стічних вод – понад 25%;

- потребує заміни 7% насосних станцій та 98% насосних агрегатів;

- нераціональне використання води – до 30% – додаткові витрати електроенергії – до 1,1 млрд. кВтгогод. щорічно. Незадовільний технічний стан мереж і насосного обладнання спричиняє втрати електроенергії, що ними споживається, до 40%.

**Необхідність реалізації заходів щодо скорочення втрат енергоресурсів [2]**

№ з/п	Заходи	Можлива економія енергії, %
1	Встановлення побутових газових лічильників для всіх без виключення споживачів	30–40
2	Утеплення стін житлових будинків і споруджень соціального призначення	30
3	Заміна старих вікон з дерев'яними рамами на нові із склопакетами	35–50
4	Вживання попередньо ізольованих труб для магістральних теплових мереж	8–10
5	Вживання в розподільних тепломережах заздалегідь ізольованих труб з полімерних матеріалів замість сталевих труб	95
6	Переведення централізованого тепло-, водопостачання віддалених об'єктів на автономне (міні-котельні, які працюють в автоматичному режимі)	10–15
7	Встановлення в житлових і суспільних будівлях тамбурів або подвійних дверей	10–15
8	Встановлення в системах вентиляції рекуператорів тепла	80
9	Встановлення квартирних терморегуляторів і розподільників тепла	20–30
10	Використання теплових насосів для утилізації теплоти каналізаційних стоків	60–80
11	Використання частотно-регульованих електроприводів в системах водопостачання	25

Скорочення втрат енергоресурсів в першу чергу теплової енергії при її виробництві, транспортуванні і споживанні дозволить ліквідувати наднормативні існуючі витрати ПЕР і довести фактичні питомі втрати тепла до нормативних значень (див. табл.) [2].

Реалізація антикризових заходів щодо впровадження енергозберігаючих технологій у галузях ЖКГ має включати:

1. Сприяння створенню системи енергетичного менеджменту муніципальних систем теплопостачання.
2. Забезпечення зменшення рівня втрат енергоносіїв, теплової енергії та води підприємствами ЖКГ.
3. Сприяння створенню вертикалі виконавчої влади (починаючи від галузевого органу виконавчої влади) для підвищення рівня відповідальності у сфері ефективності використання енергетичних та водних ресурсів.
4. Сприяння міжнародному співробітництву по впровадженню енергозберігаючих технологій.
5. Реалізація на постійній основі моніторингу виконання заходів програми, досягнення запланованих показників енергоефективності та енергозбереження.
6. Забезпечення правової основи і нормативної бази реалізації заходів з енергозбереження.
7. Створення галузевої системи стратегічного планування і моніторингу, балансу попиту та пропозиції енергетичних ресурсів.
8. Забезпечення систематичного (щорічного) зменшення енергоемності продукції, робіт і послуг у сфері ЖКГ на 3–5% відповідно до завдань енергетичної стратегії України до 2030 року.
9. Розвиток ринкових механізмів стимулювання енергозбереження.
10. Сприяння реалізації збалансованої цінової політики на послуги тепло-, водопостачання та водовідведення, яка має забезпечити покриття витрат на їх виробництво;

11. Доцільно поєднати розроблені окремі організаційно-технічні програми з принципами державного регулювання та ринковими механізмами.

**Висновки**

Отже, шляхи розв'язання енергетичних проблем в галузі можливе, як нами вже згадувалось, за рахунок заходів антикризового управління, які стосуються інституційного забезпечення, що дозволить забезпечити ефективне управління та побудувати довгострокові системні відносини та організаційно-економічне забезпечення, сприятиме координації роботи центрального органу виконання влади з питань житлово-комунального господарства, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності, пов'язані з виконанням Програми та коригування передбачених нею основних заходів з енергозбереження, які покладаються на Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, а також економічних показників, які дають можливість оцінити та проаналізувати нестійкий фінансово-економічний стан окремих галузей ЖКГ.

**Література**

1. Бубенко П.Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств [монографія / кол. авт. за ред. Бубенка П.Т.] / П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєв, О.В. Димченко, І.А. Чистякова, О.В. Шкурко. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 257 с.
2. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження у ЖКГ на 2010–2014 роки. Київ. 2009. 26 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://document.org.ua/qaluzeva-programa-energoefektivnosti-ta-energozberezhennja-u-nor17772.html>
3. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління [монографія] / О.В. Димченко. Харків: ХНАМГ, 2009. – 356 с.

# Соціально відповідальна політика підприємства: сутність, зміст та передумови формування

*У статті запропоновано авторське бачення сутності соціально відповідальної політики підприємства, її конкретний зміст та передумови формування в контексті корпоративної соціальної відповідальності промислових підприємств.*

**Ключові слова:** соціально відповідальна політика підприємства, корпоративна соціальна відповідальність, передумови формування соціально відповідальної політики підприємства.

*В статье предлагается авторское видение сути социально ответственной политики предприятия, ее конкретного содержания и предпосылок формирования в контексте корпоративной социальной ответственности промышленных предприятий.*

**Ключевые слова:** социально ответственная политика предприятия, корпоративная социальная ответственность, предпосылки формирования социально ответственной политики предприятия.

*The article presents the essence of author's vision of socially responsible policy of the company, its specific content and conditions of formation in the context of corporate social responsibility industry.*

**Keywords:** social responsible policy of the company, corporate social responsibility, the conditions of creation of social responsible policy.

**Постановка проблеми.** Вітчизняні підприємства, що прагнуть зайняти гідне місце в українському суспільстві, поступово приходять до розуміння того, що формування соціально відповідальної політики забезпечує їх високу ділову репутацію, інвестиційну привабливість.

Соціально відповідальна політика підприємства створює не тільки відповідне соціальне середовище та моральний клімат у колективі, а й впливає на моральність суспільства. Тому, усвідомлюючи свою суспільну роль, компанії, як соціально відповідальні суб'єкти, завдяки консолідації зусиль усіх суб'єктів суспільних відносин можуть допомогти вирішити соціальні та економічні проблеми України. У зв'язку з цим виникає проблема визначення сутності, змісту та передумов формування соціально відповідальної політики підприємств. Дослідженням доведено, що для оцінки ефективності функціонування механізму соціально відповідальної політики підприємства необхідні нові теоретико-методичні підходи, які мають включати в себе не лише оцінку внутрішнього соціального розвитку підприємства, а й оцінку зов-

нішнього впливу соціальної діяльності підприємства у відповідності до ступеня задоволення різних груп стейкхолдерів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** В рамках поставленої проблематики видається важливим систематизувати інформацію щодо формування соціально відповідальної політики підприємства та на цій основі розглянути її роль і значення в практиці управління компанією. Спроба систематизації поглядів на роль і значення в практиці управління компанією корпоративної соціальної відповідальності робилася вченими [1; 2; 4; 7]. Нині пошук нових підходів до підвищення соціальної ролі бізнесу в Україні цікавить не лише науковців, а й політиків, державних діячів, громадські організації.

**Метою статті** є дослідження та визначення особливостей формування та реалізації соціально відповідальної політики в діяльності сучасних промислових підприємств у контексті розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: дослідити розвиток соціально відповідальної політики підприємства; розкрити сучасний стан та проблеми реалізації соціально відповідальної політики підприємства; проаналізувати та узагальнити вітчизняний і зарубіжний досвід реалізації соціально відповідальної політики на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні на теперішній час концепцію корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) поширюють та намагаються інтегрувати у свою ділову активність насамперед великі вітчизняні підприємства, банки, корпорації. Слід відзначити, що запровадження концепції КСВ суттєво впливає також на малий та середній бізнес, сталий розвиток суспільства. Згідно з опитуваннями ООН реалізацією програм у сфері корпоративної соціальної відповідальності займаються в Україні 75,8% бізнес-структур. Реалізація КСВ передбачає впровадження довготривалої програми дій, націлених на одне з важливих для будь-якої організації завдань – підвищення її привабливості для інвесторів, органів влади та працівників.

Серед майже 3800 комерційних компаній, які підписали Глобальний договір ООН, на початок 2008 року, за даними офіційного веб-сайту Української мережі Глобального договору ООН, налічувалося понад 90 учасників з нашої країни [1].

В умовах створення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки виникає потреба збільшення соціальної відповідальності підприємств. Проте в сучасних умовах господарювання багато підприємств перебувають у фінансово-економічній кризі й не мають можливості утримувати створену раніше соціальну сферу, внаслідок чого змінюють-

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ся соціальні функції підприємств та держави як регулятора соціально-економічних відносин. За час реформ в Україні так і не сформовано ефективної системи соціальних амортизаторів та дієвих інструментів соціальної політики на різних рівнях господарювання.

За такого стану речей в Україні має бути створена ефективна ринково орієнтована соціальна інфраструктура, яка б стала гарантом соціальної безпеки суспільства. Ринково орієнтована соціальна сфера потребує перерозподілу соціальних функцій її суб'єктів: держави, соціально відповідальних підприємств та некомерційних організацій. Для цього з боку держави мають бути створені умови для ефективного функціонування некомерційних організацій, як обслуговуючих, так і цільових, та програми стимулювання соціальної активності підприємств.

В умовах кризи активізувалася дискусія про необхідність і важливість корпоративної соціальної відповідальності. Деякі експерти вважають, що КСВ вже безповоротно втратила свою актуальність, у той час як представники іншого напрямку сходяться на думці, що сьогоднішня фінансова криза якраз результат відсутності грамотної стратегії корпоративної соціальної відповідальності [10]. Втім в умовах поточної економічної нестабільності переваги отримують ті компанії, які зуміли інтегрувати КСВ у всі системи своєї діяльності, а компанії, які орієнтувалися лише на короткострокові показники, ризикують надалі опинитися серед аутсайдерів ринку.

На сьогодні діє Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності та Спільнота соціально відповідального бізнесу. В лютому 2010 року відбулося перше засідання консультативної ради з розробки Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, яка має бути винесена на парламентські слухання наприкінці року; Конфедерацією роботодавців України розроблений проект стандарту ISO 26 000 «Керівництво із соціальної відповідальності». Разом із тим в Україні налічується понад 140 підписантів-учасників Глобального договору ООН (The Global Compact) – ініціативи, спрямованої на поширення відповідального корпоративного громадянства і на те, щоб комерційні компанії брали участь у вирішенні проблем, які постають у зв'язку з глобалізацією.

Гідних для наслідування прикладів діяльності компаній в Україні не так вже й багато (близько сотні, як-от: «Метінвест», «Оболонь», ДТЕК (Донбаська паливно-енергетична компанія), Ernst&Young Україна, «Крафт Фудз Україна», SKM, «Кока-Кола Україна», МТС, «Київстар», «Астеліт», «Фокстрот», «Сандора» та інші), ще менше компаній публікують звіти із соціальної відповідальності та розміщують їх на своїх сайтах, інші просто займаються піаром.

Очевидно, це нормальний процес у такій молодій країні, як наша, адже ще п'ять років тому про відповідальне ведення бізнесу взагалі не було жодного українського дослідження, а практика КСВ здійснювалася фактично представництвами міжнародних компаній в Україні.

На думку експертів, саме від самоорганізації компаній залежатиме ефективність соціальної відповідальності. Адже хоч держава і веде діалог з бізнесом, законодавчі принципи й регламенти, запроваджені владою, – це одне, і їх, безперечно, необхідно дотримуватися, але не плутати з індивідуальними корпоративними соціальними принципами компанії, до яких українському бізнесу ще потрібно прагнути. Адже поки що в Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності і перебувають на етапі дотримання законодавства та добродійних проектів. Лідери українського бізнесу, зокрема приватної форми власності, здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків із громадськістю (PR). Майже всі великі компанії реалізують проекти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проектів до власної соціальної відповідальності, вважають експерти.

Часто можна почути, що в тяжкі кризові часи говорити про соціальну відповідальність беззмістовно, оскільки головною метою діяльності компаній під час скрутних фінансових умов є виживання на ринку. І в 2010 році це питання опинилося під загрозою, як ніколи раніше: йдеться про збереження соціальної відповідальності взагалі як явища. Однак, на думку експертів, соціальна відповідальність не зникне, а децю реструктуризується.

Впровадження корпоративної соціальної відповідальності бізнесу українськими компаніями може допомогти створити нові ринки в Україні та за її межами, допомогти вирішити соціальні та екологічні проблеми, покращити доступ компаній з українським капіталом до міжнародних ринків. А це величезні переваги, до яких необхідно прагнути, аби розробити і втілити українські стандарти системи управління соціальною відповідальністю.

Аналіз існуючих теоретико-методологічних основ функціонування соціальної сфери підприємств дозволив визначити принципи побудови механізму соціально відповідального політики підприємства, які необхідно формувати на базі соціально-економічних технологій з урахуванням обраної моделі, рівня та форм соціально відповідального управління.

Комплексний механізм соціально відповідальної політики підприємства має включати в себе функціональну, цільову, адаптаційну, забезпечуючу підсистему і підсистему верифікації. Ринкові умови господарювання промислових підприємств вимагають приділення уваги зв'язкам із зовнішнім соціальним середовищем через адаптаційну підсистему механізму соціально відповідального управління. Нестабільність соціально-економічної ситуації в Україні потребує впровадження соціально-економічних технологій адаптації персоналу в умовах інституційних реформ на підприємствах.

Вкрай необхідним є формування підсистеми верифікації, що базується на соціальній звітності та соціальному аудиту

промислового підприємства для забезпечення обґрунтованості, доцільності та ефективності соціально-економічних технологій, що реалізуються та відповідають виявленим у процесі аналізу очікуванням внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів промислового підприємства.

Згідно з дослідженням європейської мережі КСВ фахівців Corporate Responsible Group (2007) питаннями КСВ у компанії займаються у процентному співвідношенні такі департаменти: PR/стратегічних комунікацій – 36%, офіс виконавчого директора/керівник організації – 17%, управління людськими ресурсами – 10%, маркетинг – 7%, стратегічного розвитку – 4%, управління ризиками/аудиту – 1%, інші – 25%. До підрозділу «інші» увійшли назви департаментів – це, власне, саме з КСВ, операційний та юридичний.

У дослідженні серед 82 респондентів, які представляли європейські компанії (68%), та по 16% британські і американські представлені такі сфери бізнесу: 23% компанії з фінансової сфери, 28% – торгівля, 20% – транспорт та засоби зв'язку, 20% – сервісні та 12% – інші.

Кожна компанія вирішує для себе сама, яким чином реалізувати свою соціально відповідальну політику. Так, «Київстар» виділив такі напрями: відповідальність за продукт, відповідальність перед державою, розвиток персоналу, вклад у суспільство та захист природи. МТС веде політику благодійності, інформаційної відкритості і прозорості компанії, виконує принципи прийнятого Кодексу етичних норм і ділової поведінки, має проекти з охорони навколишнього середовища та соціальні програми. «Сандора» зосереджує свою увагу саме на соціальній відповідальності: благодійність, підтримка здорового стилю життя та спорту, підтримка молодіжних ініціатив та освітніх програм. Укрпошта приділяє значну увагу соціальному захисту працівників та ветеранів підприємства. Важливим напрямом роботи є соціальний захист дітей працівників підприємства. Укрпошта активно сприяє розвитку творчих здібностей у молоді. Соціальна відповідальність Укртелекому проявляється у кадровій політиці, що спрямована на професійне зростання працівників та у допомозі соціально незахищеним верствам населення країни. «Проктер енд Гембл» вважає своїм обов'язком підтримувати тих членів суспільства, які потребують цього. Тому компанія спрямовує свої зусилля одразу у декількох напрямках: благодійна програма, шкільні освітні програми, програма Інститут дитини Rampegs, програма боротьби з підробками, професійна програма по роботі зі стоматологами, освітня програма «Чисть як стоматолог». «Оболонь» здійснює роботу за такими напрямками: персонал та умови праці, якість продукції та відповідальне ставлення, комплексна екологічна культура та соціальні інвестиції. Потрібно усвідомлювати, в умовах поточної економічної нестабільності переваги отримують ті компанії, які зуміли інтегрувати КСВ у всі системи своєї діяльності, а компанії, які орієнтувалися лише на короткострокові показники, ризикують надалі опинитися серед аутсайдерів ринку. Дослідження Ernst & Young «Упра-

вління кваліфікованим персоналом» (Global Talent Management Report), яке охопило понад 340 представників виконавчого, фінансового та операційного керівництва компанії, що входять у рейтинг Fortune 10001, продемонструвало, що фінансові результати діяльності компаній, що мають програми КСВ, узгоджені зі стратегією бізнесу, виявилися істотно вище – їхній річний показник прибутковості капіталу збільшився на 20% за п'ятирічний період у порівнянні з іншими респондентами.

Сьогодні Україні необхідна компанія-лідер, яка вміє прогнозувати ситуацію на п'ять років наперед, яка знає, що необхідно змінити логіку ведення бізнесу, і яка усвідомлює, якої допомоги чекають люди від неї.

На міжнародній арені компанії змагаються за право лідувати у сфері соціальної відповідальності. За день до оголошення невтішних показників роботи за четвертий квартал «Інтел» повідомляє про запуск нової програми «Малі справи змінюють» вартістю \$300 тис., спрямованої на освіту у країнах Азії й Африки, що розвиваються. Головна мотивація компанії – не можна відмовлятися від своїх обіцянок, особливо у скрутні часи. «ГлаксоСміт-Кляйн» знижує вартість ліків для жителів країн, що розвиваються. Фонд «Пепсі-Кола» повідомляє про п'ятимільйонну програму допомоги дітям у селах Індії та Бангладеш, розраховану на три роки.

В Україні триває пошук компанії-лідера, яка зможе заявити про нові ініціативи, про тривалу й системну допомогу суспільству, особливо під час кризи. Для цього потрібно багато що змінити, насамперед логіку й мислення самих власників або топ-менеджерів. Це нелегко, але почесне право називатися лідером соціальної відповідальності в Україні того варте.

### Висновки

Досліджено сучасний стан застосування концепції корпоративної соціальної відповідальності бізнесу при формуванні політики на вітчизняних підприємствах. Було визначено, що стандартів КСВ тією чи іншою мірою дотримуються здебільшого великі корпорації або представництва іноземних компаній, що працюють в Україні. У сфері малого і середнього бізнесу практика КСВ майже нерозвинена. Слід зазначити, що в період політичної й економічної невизначеності України, компанії з прописаною КСВ-стратегією і досвідом її застосування продовжують її надалі втілювати: «МЕТРО», «Брітіш Америкен Тобакко», «Д.ТЕК», «Тетра-Пак» продовжать свої програми партнерства. Багато підприємств зменшили соціальні інвестиції в соціальні проекти і добротинність, скорочення становило 20–30%, а подекуди і 40%. Але є сфери, в які інвестиції збільшуються і в яких плануються нові проекти, а саме – енергозбереження, довілля, освіта.

### Література

1. Беляева І.Ю. Корпоративная ответственность: управленческий аспект: монографія / Беляева І.Ю., Эскиндарова М.А. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.: с. 18–19.

2. Нагорнов А.В. Исследования социальной ответственности компании / Нагорнов А.В., Солнцева М.С. – Журнал Корпоративные финансы, 2007. №2. – С. 112–132.

3. Спільнота соціально відповідальний бізнес [Електронний ресурс] / І. Журовська, В. Воробей, Ю. Бегма // Глосарій СВБ. – 2010. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/glossary>. – Назва з екрану.

4. Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Благов Ю.Е. – Вестник Санкт-Петербургского университета, 2006. сер. В., вып. 2. – 272 с.: с. 3–24.

5. Методологічні основи і соціально-економічні передумови удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством [Електронний ресурс] / Пономарьов І.Ф., Полякова Е.І. // Наукові праці ДонТУ. – Донецьк, 2004. – С. 53–69. – Режим доступу: [http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip69/69\\_09.pdf](http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip69/69_09.pdf). – Назва з екрану.

7. Дубинина М.В. Корпоративная этика как инструмент социального менеджмента / Дубинина М.В. // Менеджмент в России и за рубежом, 2002, №4. – С. 84–95.

8. AccountAbility [Електронний ресурс] // Стандарт верификации отчетов AA1000. – Режим доступу: <http://www.accountability.org.uk/resources>. – Назва з екрану.

9. Дубова І.П. Формування ефективної кадрової політики – кадрового аудиту організації / Дубова І.П. // Проблеми науки, 2003. №2. – С. 47–51.

10. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н.; Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.

11. Ивченко С. Экономический эффект корпоративной социальной политики / Ивченко С. // Бизнес и общество, 2003. № 15. – С. 24–30.

І.О. ГЕЄЦЬ,

ст. викладач, Національний авіаційний університет

## Реалізація моделі оптимального формування виробничої потужності для підприємств-учасників державного авіабудівного концерну «Антонов»

*У статті запропонована реалізація оптимізаційної моделі формування виробничої потужності підприємств-учасників авіабудівного концерну ДАК «Антонов», яка дозволяє керівництву приймати рішення щодо оптимального формування виробничої потужності.*

**Ключові слова:** оптимізаційна модель, виробнича потужність.

*В научной статье предложена реализация оптимизационной модели формирования производственной мощности предприятий-участников авиастроительного концерна «Антонов», которая позволит руководству принимать решения оптимального формирования производственной мощности.*

**Ключевые слова:** оптимизационная модель, производственная мощность.

*The article proposed optimization model of production capacity owned Aircraft Company, which allows authorities, given the constraints and relationships, decide on the optimal control of production capacity.*

**Постановка проблеми.** Забезпечення конкурентоспроможності економіки країни на світовому ринку залежить насамперед від розвитку високотехнологічних галузей. Авіаційна промисловість України може відіграти роль ключового фактора підвищення конкурентоспроможності національної

економіки. Нині авіацінок є досить насиченим, конкуренція на ньому йде не між окремими компаніями, а між авіаційними державами. Роль ефективного промислового виробництва значною мірою залежить від обсягу, структури, технічного стану та рівня використання основних виробничих фондів. Виробнича потужність є найважливішим інструментом процесу планування виробництва, який дозволяє визначити оптимальну змінність роботи парку основного технологічного обладнання, виявити внутрішньовиробничі резерви виробничих площ та трудових ресурсів, розробити план організаційно-технічних заходів, обґрунтувати виробничу програму, необхідність розширення кооперації та спеціалізації виробництва авіаційних підприємств. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема ефективного формування виробничої потужності авіаційних підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню актуальних проблем формування виробничої потужності присвячено роботи О.М. Азарян, О.І. Амоші, К.А. Баландина, Р.С. Гейфмана, В.Г. Герасимчука, Ю.А. Єгупова, М.Л. Зайцева, І.У. Клейника, О.М. Майстренко, К. Меллеровича, Й.М. Петровича, Р.С. Распопова, Л.Д. Ревудського, А.Н. Федотова, М.П. Хохлова, П.О. Шаповалової, І.Б. Швець, В.Р. Штрауха та інших.

**Мета статті.** Актуальність наукового дослідження пов'язана із необхідністю впровадження оптимальної моделі форму-

вання виробничої потужності авіабудівного підприємства. Даному питанню сьогодні не приділяється достатня увага, і воно не відображене у науково-дослідних напрацюваннях.

**Виклад основного матеріалу.** Побудована оптимізаційна модель формування виробничої потужності авіабудівного підприємства дозволить удосконалити виробничі процеси, збільшити значення якісних та кількісних показників діяльності підприємства та, як результат, досягти повного використання виробничих можливостей враховуючи світові тенденції розвитку ринку авіабудування.

Розглянемо основні складові виробничої потужності, використовуючи однорідні сукупності елементів виробничого процесу та на основі цього побудуємо варіаційні ряди розподілу за кількісними ознаками. Визначення вхідних елементів моделі оптимального формування виробничої потужності авіабудівного підприємства:

1. Сукупність виробничих підрозділів:  
1, 2, 3, ...,  $J$ ;  $\{\bar{J}\}$  – множина виробничих підрозділів.
2. Сукупність готової продукції:  
1, 2, 3, ...,  $M$ ;  $\{\bar{M}\}$  – множина номерів готової продукції.
2. Сукупність номенклатури виробів:  
1, 2, 3, ...,  $I$ ;  $\{\bar{I}\}$  – множина номерів номенклатури виробів.
4. Сукупність номенклатури виробів, що виробляється певним видом обладнання в підрозділі:  
1, 2, 3, ...,  $K_j$ ;  $\{\bar{K}_j\}$  – множина номерів номенклатури виробів.
5. Множина номерів комплектуючих виробів, що виробляється в підрозділі  $j$ :

$$\bar{I} = (I_1, I_2, I_3, \dots, I_j), I_j \subset \bar{I}, \quad (1)$$

Визначення обмежень виробничих можливостей авіабудівного підприємства:

$$\sum_{i \in I_j} T_{ij}^{(k)} * x_{ij} \leq \Phi_j^{(k)} \quad (2)$$

де  $T_{ij}^{(k)}$  – витрати часу роботи обладнання групи  $k$  підрозділу  $j$  на виробництво одиниці продукції виробу  $i$ ;

$x_{ij}$  – річний обсяг випуску продукції виробів  $i$  підрозділом  $j$ ;

$\Phi_j^{(k)}$  – річний фонд часу роботи обладнання групи  $k$  підрозділом  $j$ .

Визначення обмежень за кількістю працівників задіяних на випуск визначеного виробу в спеціалізованому підрозділі підприємства:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sigma_{il}} \quad (3)$$

де  $r_{ij}$  – кількість працівників задіяних на випуск виробу  $i$  підрозділом  $j$ ;

$\sigma_{il}$  – продуктивність праці з випуск виробу  $i$  підрозділом  $j$ .

Визначення взаємозв'язку між випуском комплектуючих виробів  $i$  та випуском кінцевої продукції:

$$\sum_{j=1}^J (x_{ij} + W_{ij}) = \sum I_{im} * y_m (1 + \delta_m) \quad (4)$$

де  $y_m$  – річний випуск кінцевої продукції виду  $m$ ;

$W_{ij}$  – запас комплектуючих виробів  $i$  в підрозділі  $j$  на початок часового періоду, для якого будується або залишається незмінною;

$I_{im}$  – число виробів  $i$ , що входять в кінцеву продукцію (коєфіцієнт комплектації);

$\delta_m$  – норматив перехідного запасу продукції виду  $m$  на наступний часовий період (у відносних одиницях).

Виділення складової з множини елементів виробничої сукупності, що здатна оперативнo адаптуватися до змін організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення додаткової чи іншої продукції або її модифікації.

$\bar{M}_1$  – продукція, що виробляється за державним замовленням. Обсяг виготовленої продукції та відповідна до обсягу виробничої потужності є сталою величиною. Варіювати виробничою потужністю авіабудівного підприємства, що закріплена за даним обсягом виготовлення продукції за державним замовленням, неможливо.

$\bar{M}_2$  – продукція, що виробляється за довгостроковими стабільними контрактами та договорами. Обсяг виготовленої продукції та відповідна до обсягу виробничої потужності є визначеною величиною, яка встановлена згідно з замовленнями на виготовлення продукції за довгостроковими контрактами та договорами.

Обсяг виробництва продукції, що виробляється за державним замовленням має менший ступінь ризику, ніж обсяг продукції, що закріплений в довгострокових контрактах та договорах.

$\bar{M}_3$  – продукція, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами. Дана складова здатна оперативнo адаптуватися до змін організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення додаткової чи іншої продукції або її модифікації, тому саме в даній складовій можна ефективно сформувати виробничу потужність авіабудівного підприємства.

Визначення взаємозв'язку елементів виробничої сукупності та їх складових:

$\bar{M}_1 = \{1, 2, \dots, M_1\}$  – складові елементи продукції, що виробляється за державним замовленням;

$\bar{M}_2 = \{M_1 + 1, M_1 + 2, \dots, M_2\}$  – складові елементи продукції, що виробляється за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

$\bar{M}_3 = \{M_2 + 1, M_2 + 2, \dots, M_3\}$  – складові елементи продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

Визначено взаємозв'язок структурних елементів виробничої сукупності. По-перше, структурні елементи виробничої сукупності не можуть буди взаємозамінними і повинні реалізовуватися паралельно під визначенні проекти  $\bigcap_{l \neq p} M_l, M_p = \emptyset$ . Так, складові номенклатури виробів за

державним замовленням або за довгостроковими стабільними контрактами та договорами не повинні використовуватися

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

для виготовлення продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності. А також не можна використовувати номенклатуру виробів за держзамовленням для виробництва готової продукції за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

По-друге, структурні елементи виробничої сукупності складають множину всієї продукції, яка виготовляється на авіабудівному підприємстві  $\bar{M} = \bigcup_{i=1}^3 \bar{M}_i$ .

По-третє, аналізуючи взаємозв'язок елементів, необхідно встановити можливість виготовлення продукції на авіабудівному підприємстві, яка тимчасово випускається за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами. Відповідно визначимо, чи є можливість випуску додаткової продукції  $y_m$  – продукція з множини  $\bar{M}_1 (m \in [1; M_1], m \in N)$  повинна відповідати умовам

$y_m \geq y_{m,пл}$ , аналогічно  $y_n \geq y_{n,комп}$ ,  $y_n \in \bar{M}_2$ , ( $n \in [M_1+1, \dots, M_2], n \in N$ )

Визначено вектор продукції, яка може виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами:

$$\exists (y_{M_2+1}, y_{M_2+2}, y_{M_3}) \neq \vec{0} \quad (5)$$

Відповідно, проаналізувавши можливості випуску додаткової продукції, можливі два варіанти, які надаються для розгляду керівництва авіабудівного підприємства, враховуючи виробничі можливості, і приймається рішення щодо доцільності виробництва продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами:

Перша ситуація,  $\bar{Y}_{(M_2+1, \dots, M_3)}$  – недопустимий план, тобто  $\exists$

величин  $\{x_{i,j}\}$ , що задовольняють умови обмежень за кількістю працівників задіяних на випуск визначеного виробу в спеціалізованому підрозділі підприємства та взаємозв'язку між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції, тоді необхідно зменшувати розмірність  $\bar{Y}_{(M_2+1, \dots, M_3)}$ , тобто зменшувати множину елементів випуску продукції.

Друга ситуація  $\bar{Y}_{(M_2+1, \dots, M_3)}$  є допустимий план, тоді існує нескінченна кількість розміщення контрактів (короткострокових) і при усьому певна доля виробничих потужностей може бути незадіяною. Відповідно для поліпшення діяльності авіабудівного підприємства, досягнення фінансової стабільності, збільшення обсягу виробництва, диверсифікації виробничого процесу, забезпечення гнучкості виробництва, зменшення рівня витрат та собівартості продукції, враховуючи тенденції на світовому ринку літакобудування є доцільним використати вільні виробничі потужності, яка не ви-

користується при виготовленні продукції за держзамовленням та за стабільними довгостроковими контрактами та договорами.

Обидві ситуації призводять до необхідності перегляду керівництвом авіабудівної компанії вільної номенклатури, для чого створюється система пропорцій або відношення елементів множини виготовлення продукції:

$$\begin{cases} y_{M_2+1} = \theta \bar{y}_{M_2+1} \\ y_{M_2+2} = \theta \bar{y}_{M_2+2} \\ y_{M_3} = \theta \bar{y}_{M_3} \end{cases} \quad (6)$$

$\theta$  – коефіцієнт пропорційності, який стає єдиним параметром.

Таким чином, взаємозв'язок між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції набуває вигляду:

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^J (x_{ij} + W_{ij}) &= \sum_{m=1}^{M_1} l_{im} (1 + \delta_m) + \\ &+ \sum_{m=1}^{M_2} l_{im} (1 + \delta_m) + \sum_{m=1}^{M_3} l_{im} (1 + \delta_m). \end{aligned} \quad (7)$$

Взаємозв'язок між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції за держзамовленням та довгостроковими контрактами та договорами набуває вигляду:

$$\sum_{m=1}^{M_1} l_{im} (1 + \delta_m) + \sum_{m=1}^{M_2} l_{im} (1 + \delta_m). \quad (8)$$

А взаємозв'язок між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами має вигляд:

$$\sum_{m=1}^{M_3} l_{im} (1 + \delta_m). \quad (9)$$

Нехай,  $W_i = \sum_{j=1}^J W_{ij}$  – сумарний запас виробу і на підприємстві

на початок часового періоду, тоді:  $H_i = \sum_{m=1}^{M_1} l_{im} * y_m (1 + \delta_m) +$

$\sum_{m=M_2+1}^{M_3} l_{im} * y_m (1 + \delta_m)$  – сумарний обсяг виробу і, необхідний

для виробництва кінцевої продукції, що виробляється за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

$\alpha_i = \sum_{m=M_2+1}^{M_3} l_{im} * y_m (1 + \delta_m)$  –  $i$ -та компонента продукції, що

виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами враховуючи співвідношення випуску комплектуючих виробів.

Відповідно:

$$\sum_{j=1}^J (x_{ij} + W_{ij}) = \alpha_i \theta + H_i, \quad i = \overline{1, I} \text{ - або } V_i = W_i - H_i \quad (10)$$

$$b_{ij}^{(k)} = \frac{T_{ij}^{(k)}}{\Phi_{jk}^{(k)}} \quad (11)$$

Згідно з наведеними формулами та визначеннями побудована оптимізаційна модель формування виробничої потужності, що може бути задіяна у виробничому процесі, враховуючи обмеження щодо річного обсягу випуску виробів в підрозділі, річного фонду часу роботи обладнання групи в підрозділі, витрат часу роботи обладнання групи підрозділу на виробництво одиниці виробу, продуктивність праці, кількість працівників, задіяних на випуск виробу в підрозділі та взаємозв'язок між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції за держзамовленням, за стабільними довгостроковими контрактами й договорами та продукції, яка виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності.

$$\begin{cases} \sum_{\substack{i \in I_j \\ k \in K_j}} b_{ij}^{(k)} * x_{ij} \leq 1, j = \overline{1, J}; \\ x_{ij} \begin{cases} \geq 0, i \in I_j, j = \overline{1, J}; \\ = 0, i \notin I_j, j = \overline{1, J}; \end{cases} \\ \alpha_i \theta - \sum_{j=1}^J x_{ij} = V_i, i \in \overline{I}; \\ \theta \geq 0. \end{cases} \quad (12)$$

Дана оптимізаційна модель дозволить керівництву авіабудівного підприємства, враховуючи обмеження та взаємозв'язки, приймати рішення щодо оптимального формування виробничої потужності.

Для використання методичних підходів щодо оптимального формування виробничої потужності авіабудівного підприємства обрано ДАК «Антонов», що являється лідером авіабудування України на ринку пасажирських та вантажних регіональних літаків. Основним параметром даної моделі є показник пропорційності, визначивши оптимальне значен-

ня якого, керівництво підприємства зможе затвердити рішення чи приймати замовлення на виконання робіт.

Використовуючи модель, визначено взаємозв'язок між випуском комплектуючих виробів і випуском кінцевої продукції для ДАП «Завод 410 ЦА» (рис. 1), а також зображено резерв використання виробничої потужності, яку можна використати для виробництва продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничих потужностей за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

Як видно з рис. 1, підприємство може збільшити обсяги виробництва авіаційної продукції та надання послуг з капітального ремонту авіаційних двигунів Д-36 та технічного обслуговування літаків Ан-24, Ан-26, Ан-30, Ан-32, Ан-72, Ан-74, оскільки велика кількість повітряних суден даного типу знаходяться в експлуатації у всьому світі й потребують технічного переоснащення. Також, використовуючи резервні виробничі потужності, керівництво ДАП «Завод 410 ЦА» може за відносно короткий час модернізувати літаки типу Ан-24 та Ан-30, підвищивши комфортність для використання даних повітряних суден авіакомпаніями бізнес авіації.

Резерв використання виробничої потужності ДП «АНТК ім. О.К. Антонова» становить більше 830 млн. грн. при повному завантаженні виробництва (рис. 2).

На даний час виробничі можливості використовуються всього на 58%, збільшення завантаження роботи обладнання хоча б на 1% може приносити нашій державі прибуток майже 20 млн. грн. щороку. В теперішній час «Антонов» єдиний авіаційний завод, який виконує повний цикл робіт від створення до експлуатації літальних апаратів, включаючи проектування, конструювання дослідних зразків, проведення льотних випробувань та супровід літальних апаратів в їх експлуатації. Основним недоліком виробничого процесу на підприємстві є застарілість основних виробничих фондів. Для модернізації галузі потрібно вкласти щонайменше \$300 млн., гроші потрібні для

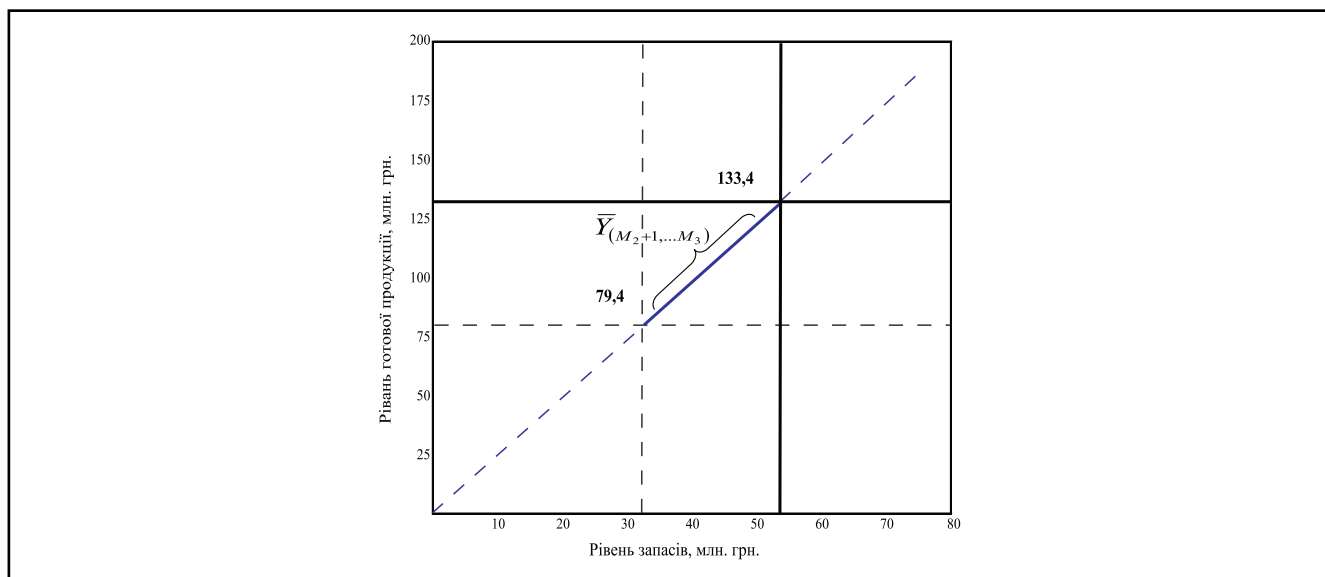
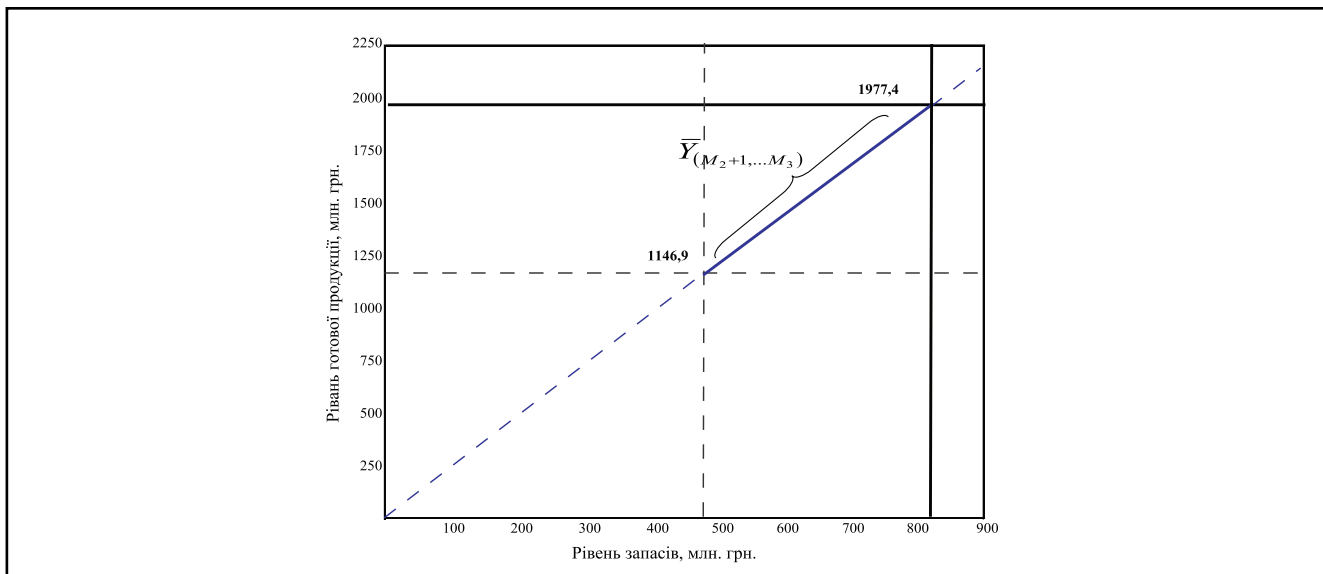


Рисунок 1. Резерв використання виробничої потужності ДАП «Завод 410 ЦА»



**Рисунок 2. Резерв використання виробничої потужності ДП «АНТК ім. О.К. Антонова»**

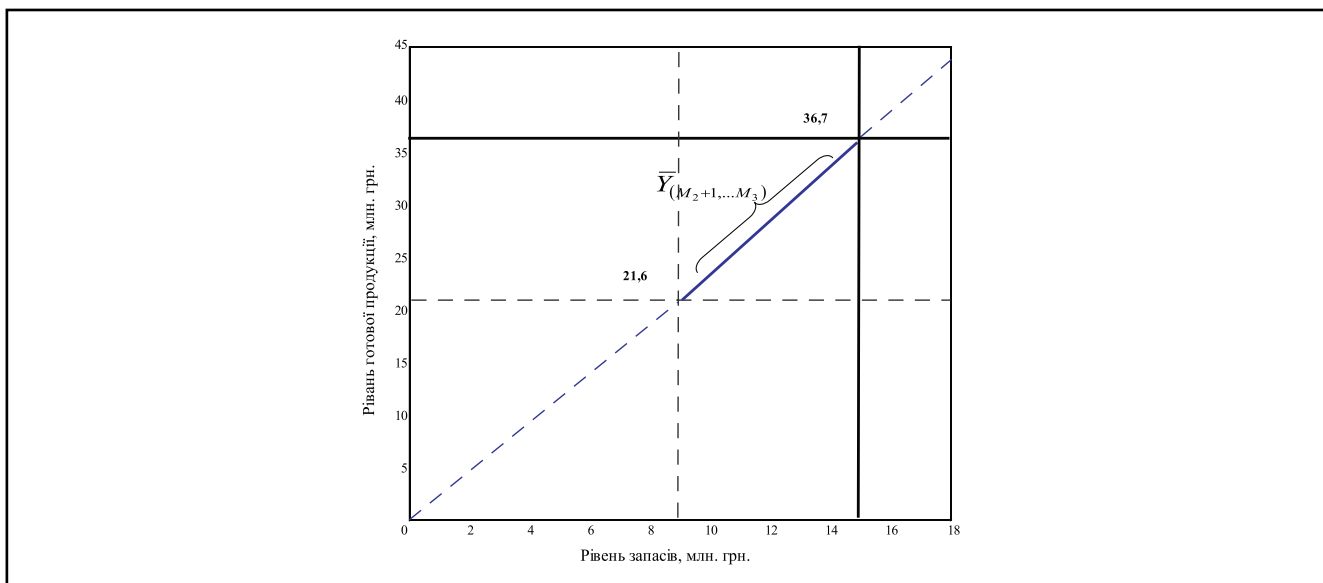
модернізації заводів, створення сервіс-центрів з обслуговування літаків за кордоном, створення лізингової компанії та налагодження ефективної роботи корпорації.

Розрахунок резерву використання виробничої потужності Харківського державного авіаційного виробничого підприємства показав значний потенціал, який можна також використати для виробництва широкої номенклатури деталей авіаційної техніки (рис. 3).

Коефіцієнт використання виробничої потужності ДП «КиАЗ «Авіант» має найбільше значення з усіх учасників ДАК «Антонов», оскільки спеціалізується на серійному виробництві сучасної авіаційної продукції нового покоління: військово-транспортний літак Ан-70, регіональний пасажирський літак Ан-148-100, літак Ан-32П для боротьби з пожежами (рис. 4).

Відповідно до прогнозу розвитку світового ринку авіаперевезень очікується збільшення кількості нових магістральних

пасажирських і вантажних літаків на 17 300 загальною вартістю \$1,9 трлн. Щорічні поставки у середньому становитимуть 860–865 літаків. Завдяки зростаючому попиту відбудеться розширення ринку міжнародних перевезень за рахунок освоєння нових маршрутів і подальше зосередження пасажиропотоків у головних світових транспортних вузлах (хабах). Основними факторами, що сприяють зростанню перевезень, стануть концентрація населення, матеріальних ресурсів і промислової діяльності в певних регіонах, а також прагнення зменшення собівартості повітряних перевезень. Потреба авіакомпаній у пасажирських літаках великої місткості й вантажних (вантажопідйомністю понад 100 т) оцінюється в 1648 одиниць. Їхня вартість становитиме \$416 млрд., що відповідає 22% загальної вартості всіх нових літаків. На частку літаків із числом місць більше 450 прийде 1250 одиниць, з яких більше половини будуть виконувати польоти в густонаселені райони Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). По-



**Рисунок 3. Резерв використання виробничої потужності ХДАВП**

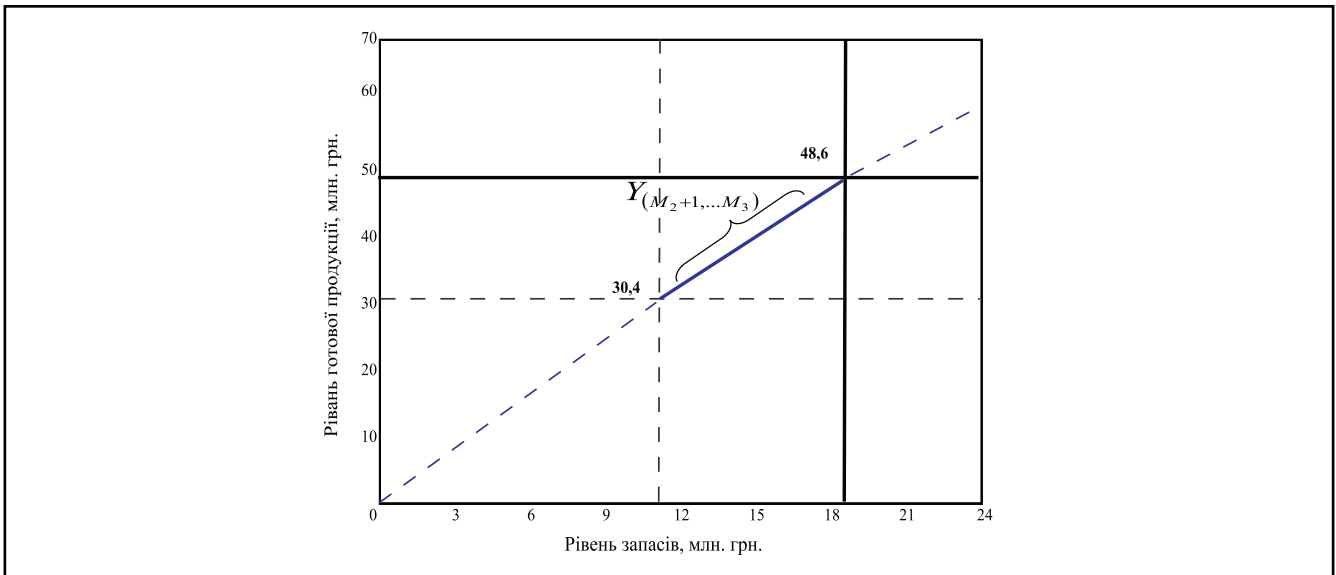


Рисунок 4. Резерв використання виробничої потужності ДП КиАЗ «Авіант»

**Коефіцієнт пропорційності моделі оптимального формування виробничої потужності підприємств**

Підприємство	Коефіцієнт пропорційності
ДАП «Завод 410 ЦА»	$\theta = 2,47$
ДП «АНТК ім. О.К. Антонова»	$\theta = 2,38$
ХДАВП	$\theta = 2,44$
ДП КиАЗ «Авіант»	$\theta = 2,66$

треба авіакомпаній у широкофюзеляжних пасажирських літаках із числом місць від 250 до 400 збережеться досить високою. Їхні сумарні поставки становитимуть близько 4450 одиниць на загальну вартість \$682 млрд. (38% від загальної вартості прогнозованих поставок). Такі літаки призначені для обслуговування різних сегментів ринку авіаперевезень.

Передбачається, що понад 50% замовлень на нові вантажні літаки буде зроблено саме на літаки з високою вантажопідйомністю, тому українським виробникам авіаційної техніки потрібно ефективно формувати виробничий потенціал та докласти всіх можливих зусиль для збереження конкурентоспроможних позицій в даному секторі.

Визначивши обмеження та взаємозв'язки між готовою продукцією та запасами, визначено значення оптимального показника пропорційності  $\theta$ . Найвигіднішою є ситуація, коли рівень запасів дорівнює рівню готової продукції при повному використанні виробничих потужностей. Дана ситуація надає можливість отримати найбільші доходи при повному завантаженні виробництва при наявних виробничих та трудових обмеженнях. Визначено показник  $\theta$  для учасників концерну «Антонов».

Отже, проведений розрахунок коефіцієнта пропорційності моделі оптимального формування виробничої потужності підприємств учасників ДАК «Антонов» з використанням всіх виробничих можливостей та обмежень дозволив отримати оптимальні значення, використання яких дозволить приймати обґрунтовані рішення щодо реалізації та впровадження у виробництво продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за

державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами (див. табл.).

Для ДП «Завод 410 цивільної авіації» оптимальне значення становить 2,47. Якщо цей показник менший за дане число, приймати замовлення до реалізації буде недоцільно. Для ДП «Авіаційний науково-дослідний комплекс ім. О.К. Антонова» даний показник становить 2,38 і є найменшим значенням серед отриманих, про що свідчить низький відсоток використання наявної виробничої потужності. Харківське державне авіаційне виробниче підприємство також може приймати замовлення на виробництво продукції за короткостроковими договорами та контрактами, обираючи оптимальне значення коефіцієнта пропорційності більше ніж 2,44. ДП «Київський авіаційний завод «Авіант» має найбільше значення показника і відповідно найменші можливості для виконання замовлень на виробництво продукції, що виробляється тимчасово за рахунок неповного використання виробничої потужності за державним замовленням та за довгостроковими стабільними контрактами та договорами.

Використовуючи характеристики центру розподілу, визначено середню арифметичну зважену коефіцієнта пропорційності моделі оптимального формування виробничої потужності підприємств, яка становить 2,39 для ДАК «Антонов».

**Висновки**

Таким чином, запропонована модель оптимального формування виробничої потужності авіабудівного підприємства та розрахунок коефіцієнта пропорційності в цілому є одним

із важливих завдань економічної теорії та практики, вирішення якого дозволить ефективно здійснювати сформувані виробничі потужності на рівні окремих підприємств, регіонів чи всього народного господарства в цілому. Можна з впевненістю сказати, що покращення використання виробничих потужностей підприємств реального сектору нашої економіки є одним із найважливіших інструментів виводу її з кризи, зміцнення та розвитку.

### Література

1. Геєць І.О. Теоретичні аспекти формування державного авіабудівного концерну в Україні Текст / І.О. Геєць // Науково-практичний журнал: Інвестиції: практика і досвід. Зб. наук. праць. – К.: «ДСК Центр», 2007. – Вип. 20. – С. 34–36.
2. Геєць І.О. Модель оптимального управління виробничою потужністю авіабудівного підприємства Текст / І.О. Геєць // Проблеми системного підходу в економіці: Зб. наук. праць. – К.: НАУ. – 2011. – №2. – С. 21–27.

3. Геєць І.О. Дослідження проблеми використання виробничої потужності авіабудівними підприємствами України [Електронний ресурс] / І.О. Геєць // Проблеми системного підходу в економіці: Зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2011. – Режим доступу: URL <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/texts.html>.

4. Герасимчук Н. А. Эффективность использования основных фондов пищевой промышленности / Н.А. Герасимчук. – К.: Урожай, 1989. – 208 с.

5. Ложачевська О.М., Геєць І.О. Сучасний вектор розвитку авіабудівних підприємств України в світовому співтоваристві // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки» (Харків, 16–17 жовтня 2009 р.). – Харків: ФОП Павлов М.Ю., 2009. – С. 13–15.

6. Петрович Й.М. Методи вибору варіантів планування завантаження виробничих потужностей підприємств [Текст] / Й.М. Петрович // Вісник Технологічного університету Поділля: Зб. наук. праць. – Хмельницький: Економічні науки, 2002. – Вип. 1. – С. 123–127.

О.Д. БОРЗЕНКОВА,  
в.о. декана обліково-економічного факультету, Одеський інститут фінансів ДУФМТ

## Проблематика прибуткового оподаткування юридичних осіб у фінансовій теорії

*У статті аналізується еволюція наукових поглядів на проблему оподаткування прибутку підприємств. Наводяться різні варіанти обґрунтування необхідності використання податку на прибуток, переваги і недоліки, підходи до конструювання конкретних механізмів.*

**Ключові слова:** прибуток підприємств, податок на прибуток, юридичні особи.

*В статье анализируется эволюция научных взглядов на проблему налогообложения прибыли предприятий. Описываются различные варианты обоснования необходимости использования налога на прибыль, преимущества и недостатки, подходы к конструированию конкретных механизмов.*

**Ключевые слова:** прибыль предприятий, налог на прибыль, юридические лица.

*The evolution of scientific views on the problem of taxation of profits of enterprises are analyzed in the article. Various options of justifying necessity of the use of income tax, advantages and disadvantages, approaches to the design of specific mechanisms.*

**Постановка проблеми.** Прибуткове оподаткування в цілому протягом двох останніх століть є темою особливо активного дискусювання науковців. Питання побудови шкали

податку, визначення та обліку об'єкта оподаткування, доцільності запровадження пільг та їх конструкції – ось той неповний перелік проблем, яким присвячувалися праці вчених та практичні розробки фахівців.

Особливе місце при цьому належить проблематиці прибуткового оподаткування юридичних осіб. Податок на прибуток підприємств є тим важелем фіскальної політики держави, який відзначається потужним мультиплікуючим ефектом стосовно обсягів та ефективності господарської діяльності. Даний факт і спричинив переведення наукових суперечок у русло розгляду питання про співвідношення між бюджетотворюючим та регулюючим напрямками розвитку цього податку. Враховуючи ж реалії новітнього часу, коли в умовах фінансової кризи одночасно загострилися проблеми акумуляції доходів бюджету та стимулювання економічної активності господарюючих суб'єктів, означене питання набуває нового ступеня актуальності. Для розробки варіантів його вирішення важливо враховувати попередні наукові висновки, що приводить до необхідності узагальнення теоретичних підходів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням оподаткування прибутку приділяли увагу у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені-економісти, як В.М. Федосов, А.М. Соловська, В.М. Мельник, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий та ін. Однак, на нашу думку, для ґрунтовної розробки напрям-

мів удосконалення податку на прибуток у новітніх умовах необхідною є систематизація наукових поглядів на проблеми його становлення.

**Мета статті.** Наявність множини підходів до висвітлення та аналізу відповідної проблематики зумовлює необхідність систематизованого викладення точок зору представників фінансової науки, запропонованих у різні часи. Останнє і є метою даної публікації.

**Виклад основного матеріалу.** Підвищена увага науковців до проблеми оподаткування залежно від обсягів доходів чи прибутків датується середньовічними часами. Спочатку вона пов'язувалася із обґрунтуванням варіантів забезпечення принципів справедливості при справлянні коштів на користь держави. Зокрема, наприкінці XVII століття Адам Сміт, пропонуючи свої знамениті закони оподаткування, зазначив, що обов'язок громадянина стосовно участі у покритті державних видатків має залежати від його доходів: «Підданці держави повинні за можливість, відповідно власній спроможності і силі, брати участь в утриманні уряду, тобто відповідно доходу, яким вони користуються під покровительством і захистом держави» [10, с. 761]. У працях тих часів (зокрема, і авторства А. Сміта) не міститься практично орієнтованих пропозицій щодо створення конкретних механізмів прибуткового оподаткування. Загальні рекомендації мали дещо філософський характер і спрямовувалися на захист інтересів платників. З цього приводу відомий наш сучасник В.Л. Андрущенко написав: «А. Сміт склав чотиричленну формулу оподаткування... роблячи акцент радше на індивідуальні, персоналізовані, аніж солідарні, національні фінансові інтереси, сприймаючи державний інтерес через суму індивідуальних вигід суспільства платників податків» [1, с. 153]. Беззаперечним можна вважати лише той факт, що сама ідея прибуткового оподаткування, незалежно від її спрямованості на інтереси певних учасників відповідних відносин, насправді відповідала загальносуспільній потребі впровадження основ справедливості у перерозподільні процеси.

Тим не менш, звертаючись до оподаткування прибутку, або доходу, що приносить капітал, А. Сміт стверджував, що не весь цей об'єкт має підлягати перерозподілу через податки. Він розглядав дві його частини: перша покриває процент і надходить власнику капіталу, друга – перевищення того, що необхідно для сплати процентів. На переконання класика, остання з названих частин не повинна оподатковуватися безпосередньо (тобто прямим податком на прибуток): «Вона складає винагороду, і у більшості випадків тільки дуже помірну, за ризик і зусилля при застосуванні капіталу. Підприємець повинен отримувати цю винагороду, інакше він не може відповідно до своїх інтересів продовжувати власну справу. Тому за безпосереднього оподаткування усього прибутку в цілому він був би змушений або підвищити норму свого прибутку, або перекласти податок на грошовий процент, тобто сплачувати менший процент» [10, с. 781–782].

На відміну від зазначеного процент сприймався як повністю придатний об'єкт для оподаткування. А. Сміт порівнював його у цьому аспекті з поземельною рентою, справляння податку з якої в ті часи вважалося не лише доцільним, а й беззаперечно необхідним. Він вбачав у них такі спільні риси: і процент, і рента «є чистим продуктом, який залишається після повної винагороди за ризик і зусилля при застосуванні капіталу»; податок і на ренту, і на процент не може спричинити їх підвищення, оскільки «чистий продукт, що залишився після відшкодування капіталу фермера разом зі справедливим прибутком, не може бути після оподаткування більшим, ніж до нього, і внаслідок тієї ж причини податок на грошовий процент не може підвищити норму процента, адже кількість капіталу або грошей в країні не зміниться після введення податку, як і до нього» [10, с. 782–783]. Але поряд із цим відмічалися обставини утруднення справляння податку на прибуток від процентів, а саме: постійна змінюваність обсягів грошового капіталу у кожного конкретного власника та неможливість його точного обліку; мобільність як власників, так і самого капіталу, що може вивозитися за межі країни, у тому числі під впливом обтяжливого оподаткування. У зв'язку з цим, А. Сміт робить неспівмірний висновок про можливість «вкрай помірною оподаткування, внаслідок якого платник вбачає себе оподаткованим настільки нижче свого дійсного доходу, що його мало хвилює, якщо його сусід оподаткований ще менше» [10, с. 784].

Така концепція стриманого оподаткування прибутку була спричинена, на нашу думку, умовами первинного накопичення капіталу та становлення капіталізму, за яких економістами пропагувалося якомога менше втручання держави у процес господарювання. Другою причиною слід вважати нерозвиненість сфери державного управління, особливо в частині податкового адміністрування. Варто лише нагадати, що декларування статків і прибутків у середньовічній Європі сприймалося як надзвичайна акція, що може здійснюватися у виняткових випадках. Та й навіть такі декларації фіскальні органи не могли достеменно перевірити через відсутність спеціальних методик, недостатність та невідповідність апарату, отже покладалися лише на вірність платника даній ним присязі.

У більш пізні часи, коли капіталізм стає панівним ладом, викривають себе аспекти несправедливості охарактеризованого вище підходу в організації перерозподільних відносин. Вони у сукупності з іншими обставинами тодішнього суспільного життя стають своєрідними каталізаторами робітничих рухів. Не останньою чергою під тиском політичних обставин змінюється відношення держави і вчених-економістів до питання оподаткування прибутку.

Цікаво, що у XIX столітті Дж. С. Міль зазначає: «Подібно тому, як заробітна плата робітника є винагородою за працю, прибуток капіталіста також є, власне кажучи, винагородою за утримання. Прибуток є тим, що вигадує капіталіст, утримуючись від витрачання наявного у нього капіталу на власні

потреби і дозволяючи безпосереднім виробникам вживати цей капітал для задоволення їхніх потреб» [6, с. 462]. Отже, розгляд прибутку капіталіста поряд із трудовими доходами у якості виду винагороди створює підґрунтя для аргументації необхідності і механізмів його оподаткування. Як наслідок, у Дж. С. Міля вже знаходимо твердження про те, що всі прибутки підлягають оподаткуванню в однаковому ступені. У такому випадку, по-перше, неможливі ухилення від сплати шляхом зміни виду діяльності, по-друге, не справляється негативний вплив на рівень цін (адже у разі оподаткування окремих видів діяльності податок призводив би до збільшення витрат виробництва та, відповідно, цін виробів) [6, с. 841]. Однак Дж. С. Міль застерігає, що такий податок має обов'язково хоча б на початковому етапі виплачуватися безпосередньо з прибутку (без перекладання) та стосуватися напряду платника. Тоді він може стимулювати останнього до вдосконалення виробництва з метою покриття витрат на сплату. В іншому ж випадку податок, на думку згаданого автора, може представляти загрози збереженню раніше накопиченого капіталу.

На початку ХХ століття Дж. М. Кейнс уже розглядає низку податків (серед яких і податок на прибуток) з точки зору впливу на заощадження, накопичення та споживання. «Прибутковий податок, особливо у тих випадках, коли існують різкі відмінності у ставках оподаткування «зароблених» та «незароблених» доходів, податок на прибуток від капіталу, податок зі спадщини та інші податки відіграють не менш важливу роль, ніж норма процента. Якщо податкова політика навмисно використовується в якості інструмента, за допомогою якого можна було б досягти більш справедливого розподілу доходів, вона буде, звичайно, справляти ще більш сильний вплив на збільшення схильності до споживання» [2, с. 116]. Таким чином, питання про доцільність оподаткування прибутку вже не стоїть – відповідний податок розглядається як повноцінна складова податкової системи, існування якої не піддається сумніву. Розглядаються лише напрями її функціонування, які держава могла б задавати або, принаймні, використовувати з метою досягнення суспільно необхідних ефектів. При цьому важливо підкреслити, що попередники Дж. М. Кейнса переважно вбачали у податку на прибуток засіб наповнення бюджету, у зв'язку з чим робили висновки про побічний вплив на економічну активність. Судячи з наведеного вище, акумуляція доходів держави розглядалася як невідворотна необхідність, здійснення якої мало небагато позитивних наслідків для розвитку ринку. Кейнс бачить у податках (і, зокрема, в аналізованому) інструмент цілеспрямованого державного впливу на соціально-економічні процеси. Він стверджує, що, оподатковуючи у тому числі прибутки підприємств, можна створювати стимули для розгортання сил ринку (через державний вплив на споживання, заощадження і накопичення).

Неокласики в особі Дж. Міда, Р. Слоу, М. Фрідмена, Г. Хезліта та ін., не погоджуючись із Кейнсом і його послідовника-

ми (У. Геллером, Е. Дамаром, К. Кларком, Ф. Ноймаком, Р. Харродом, Г. Хеллером, Е. Хансеном та ін.) у питаннях масштабів державного втручання в економіку, тим не менш не заперечували необхідності певних податкових заходів. Вони, зокрема, пропонували варіант зниження податків з метою активізації інвестиційної активності підприємств. Все інше, на їхню думку, конкурентний ринок у змозі врегулювати самостійно. Але з наведеного непрямо вбачаємо акцент переважно на механізмах оподаткування прибутку юридичних осіб, оскільки саме їх використання дозволяє найефективніше стимулювати інвестиційно-інноваційні процеси. Та й еволюція податкових систем розвинених країн Заходу у другій половині ХХ століття надає відповідні підтвердження (щодо застосування податкових знижок, податкових кредитів, прискореної амортизації, зниження ставок тощо).

Інституціоналісти (П. Семюелсон, Дж. Гелбрейт, Т. Балог) у своїй спробі поєднання деяких напрацювань кейнсіанців та неокласиків також підтвердили наукову актуалізацію питань оподаткування прибутку підприємств у 60–70-х роках ХХ століття, оскільки рекомендували державі сприяти інвестиційній активності через основні його механізми (серед яких і прискорена амортизація).

Однак, як бачимо з наведеного, у жодній з теорій не зустрічається прямого обґрунтування базових елементів податку на прибуток підприємств (на зразок прибуткового податку з населення). З чим це слід пов'язувати? Відповідаючи на це запитання, наведемо спочатку цитату з праці В.Л. Андрущенко, яка стосується, щоправда, «податку Кларка», але деякою мірою дозволяє розкрити означену нами проблему: «Якщо політичні органи управління сучасною державою побудовані за принципом представницької (делегативної) демократії, то в сфері оподаткування діє плебісцитарна (пряма) демократія як суспільна згода оплачувати фінансову вартість прав і свобод, усіх благ цивілізованого існування» [1, с. 188]. У випадку з податком на прибуток «плебісцитарність» (щоправда, обмежена за колом учасників) яскраво виражена завдяки особливостям держави ХХ–ХХІ століть. Незважаючи на зовнішні ознаки народовладдя, все ж це держава панівних класів, представлених власниками найпотужніших підприємницьких структур, а отже де-факто зацікавленою стороною щодо рівня та умов оподаткування прибутку. Таким чином існує можливість прямого їх впливу на відповідні фінансові рішення, а отже незалежні обґрунтування оптимуму в царині податку на прибуток юридичних осіб є незатребуваними. Хоча поряд окремими теоретиками висловлюється точка зору про те, що концепцією А. Лаффера запропоновано оптимум ставки податку на прибуток. У фінансовій літературі зустрічається навіть твердження, що «серед закономірностей податку на прибуток корпорацій важливою є закономірність наближення величини його ставок у більшості розвинутих країн до оптимального рівня. ...Нині оптимальним вважається вилучення 30–40% прибутку» [12, с. 128]. На нашу думку, не можна сперечатися із наявністю певних закономір-

ностей щодо формування ставок податків, однак і не можна вважати розрахунки А. Лаффера такими, що хоча б частково визначають оптимальний рівень оподаткування прибутку. По-перше, вплив податкових вилучень на економічні процеси «залежить не лише від ставок податків, а й від інших характеристик системи оподаткування доходів, зокрема норм амортизації та податкових пільг» [7, с. 82]. По-друге, застосування математичного апарату для вирішення податкових проблем поки-що не дає очікуваних результатів, адже не всі чинники (серед яких психологічні та поведінкові) можуть мати формульне представлення. Мінливість реакції платників навряд чи дозволяє говорити про якісь оптимуми (у тому числі і у застосуванні до рівня ставок). В.М. Мельник з цього приводу зазначає: «Практика показала, що їхні (групи Лаффера. – Авт.) математичні розрахунки є досить приблизними. Причиною, за нашим переконанням, є надзвичайна складність (а в окремих випадках – і неможливість) математизації процесів прийняття рішень в оподаткуванні. Справа в тому, що податки мають дуже велику залежність від індивідуальних психологічних особливостей сприйняття кожного платника, які не можна ні усереднити, ні кількісно виміряти» [3, с. 48].

Спрямованість рецептів рішень стосовно податку на прибуток у русло певних інтересів проявляється і у деяких працях вітчизняних та зарубіжних економістів кінця ХХ – початку ХХІ століття. Так, більшість висновків стосовно оподаткування прибутку підприємств та організацій розробляються навколо старої ідеї про відкладене споживання, поданої ще Дж. С. Мілем. Поточне споживання розглядається як альтернатива заощадженням. При цьому, судячи з наявних викладок, припускається, що заощаджений дохід, який трансформується у капітал, міг бути спожитим цілком, а тому начебто перед індивідами стоїть однозначний вибір – спожити чи заощадити. Крім того, цей заощаджений дохід начебто обов'язково споживається пізніше, а тому його заощадження, використання у бізнесовій сфері та приріст на відповідний процент дає можливість власнику збільшити майбутнє споживання.

Виходячи з таких припущень цілком обґрунтованим виглядає висновок про те, що оподаткування прибутку на капітал скорочує потенційно можливі обсяги майбутнього споживання у зв'язку з вилученням державою частини приросту заощадженого доходу. Таким чином, податок на прибуток робить процес заощадження менш принадним, «зумовлює ефект заміщення заощаджень (майбутнього споживання) поточним споживанням» [11, с. 116]. Прояв даного ефекту є різним на коротко- та довгострокових часових інтервалах [9, с. 61]. Розрахувавши доходність капіталу за довгостроковий період з використанням формул складного процента, можна спостерігати більший понижуючий вплив оподаткування на процентні ставки, ніж на коротких проміжках часу. Отже, довгострокові заощадження та інвестиції піддаються більшому дестимулюючому впливові з боку податку на прибуток підприємств, ніж короткострокові.

З викладеного фактично слідує, що оподаткування прибутку справляє негативний вплив на економічний розвиток, економічну активність господарюючих суб'єктів та індивідів, ефективність економічної діяльності в цілому. Однак, на нашу думку, наведені висновки є внутрішньо суперечливими. По-перше, виникає сумнів щодо обґрунтованості попередніх припущень. Розгляд заощадження та споживання як альтернатив, між якими індивіди роблять свій вибір, може бути аргументованим лише при дослідженні поведінки представників верств населення середнього та нижче середнього рівня статків. Маєтні громадяни априорі не можуть на короткостроковому часовому інтервалі спожити отримані ними доходи (за час до надходження нового траншу доходу), отже мають або вилучити кошти з обігу, або вкласти їх і використати у інших економічних оборотах. Таким чином, оподаткування прибутку не може справити визначального впливу на їх рішення щодо заощаджень та внутрішніх інвестицій (крім випадків міжнародних різниць податку). Це наводить на думку про обмеженість охарактеризованого теоретичного підходу, який не в останню чергу зумовлений деякою вуалізацією процесів використання капіталу та отримання доходу від нього вищими прошарками сучасного суспільства. Фактично, дана теорія, як більшість охарактеризованих вище, захищає інтереси маєтної частини населення, в тому числі в питаннях обґрунтування ліберального оподаткування.

Але слід при цьому врахувати, що, особливо в сучасних умовах, крім критеріїв ефективності економічної діяльності, в оподаткуванні важливо зважати і на критерії справедливості. А.М. Соколовська зазначає: «Вплив податків на заощадження дозволяє зробити висновок, згідно з яким оптимізація оподаткування за критерієм ефективності повинна супроводжуватися скасуванням податку на капітал та дохід від нього. Однак, з урахуванням принципу соціальної справедливості цей висновок підлягає коригуванню: оподаткування доходу від капіталу відповідає вимогам справедливості, згідно з якими оподаткування має носити загальний характер, отже, охоплювати всі види доходів» [11, с. 116]. Але поряд з наведеним згаданий автор все ж стверджує, що врахування обох критеріїв вимагатиме помірного оподаткування за невисокими ставками.

Новітні економічні теорії, орієнтовані на забезпечення економічного зростання, виокремлюють два напрями впливу податку на прибуток: на фізичний та на людський капітал. Вони не заперечують податковий ефект зменшення доходності фізичного капіталу. Але поряд відзначається, що це, у свою чергу, заохочує вкладення у людський капітал (як альтернативне застосування коштів). Однак існують застереження: на довгостроковому часовому інтервалі обмежуючий вплив оподаткування на заощадження та інвестиції матиме своїм наслідком відносно скорочення фізичного капіталу (у порівнянні з потенційно можливими обсягами за відсутності податку на прибуток). Нарощування при цьому вкладень у людський капітал призведе до диспропорції між обсягами

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пропозиції робочої сили та наявності фізичного капіталу, у поєднанні з яким ця робоча сила може бути застосована. Відповідно, це може справити негативний вплив на рівень заробітної плати, а отже і на рівень доходності вкладень у людський капітал. З цього начебто мало б знову витікати твердження про невикористання фіскальних механізмів податку на прибуток. Однак цей податок, поряд з іншими, є джерелом державних інвестицій у людський капітал, які, безсумнівно, є більш ефективними у порівнянні з приватними та паралельно дозволяють згладити негативні ефекти оподаткування прибутку.

З наведеного бачимо, що, як і сотні років тому, сучасна фінансово-економічна теорія все ще концентрує увагу навколо проблеми аргументованості оподаткування прибутку підприємств. На нашу думку, це зумовлюється політичною та майновою структуризацією суспільства. Поряд із цим необхідність забезпечення соціальної справедливості поволі переводить дискусію у русло вивчення наслідків застосування даного перерозподільного механізму та можливостей використання його з метою регулювання економічної активності, стимулювання окремих напрямків діяльності.

У цьому контексті привертають увагу роботи економістів, присвячені порівняльному аналізу окремих модифікацій податку на прибуток підприємств. А.М. Соколовська звертає увагу на те, що низка розвинених країн оподатковує прибуток лише корпорацій. Некорпоративні підприємства охоплюються фіском на рівні своїх власників як фізичних осіб. Таким чином, податок на прибуток корпорацій «не може не спричиняти деформації у розподілі капіталу між корпоративним і некорпоративним секторами» [11, с. 117]. Протидія викривленням, внесеним податком у рішення власників капіталу щодо інвестування, зумовила необхідність обґрунтування та застосування специфічних пільгових механізмів, спрямованих на зменшення податкових зобов'язань з метою нейтралізації ефекту підвищення вартості залученого капіталу. І.В. Педь щодо цього зазначає: «Держава може впливати на інвестиції через збільшення чистої норми прибутку за ними шляхом: по-перше, зменшення ставки податку; по-друге, збільшенням норми амортизації; по-третє, запровадженням пільг в оподаткуванні, які зменшують собівартість капіталу» [7, с. 81–82]. Однак розробка даних механізмів провадилася у кожній країні окремо з урахування специфічних соціально-економічних та політичних умов. Фактично вона не була предметом наукових пошуків, а являла собою скоріше конструювання окремих елементів податку на рівні фінансової практики.

Хоча поряд із наведеним слід відзначити з'яву низки робіт вітчизняних науковців, присвячених розробці окремих пільгових механізмів податку на прибуток підприємств в Україні. Вони ґрунтуються на результатах аналізу зарубіжного досвіду оподаткування та податкового адміністрування, а тому скоріше представляють камералістичний напрямок фінансової науки. Це праці В.М. Мельника, М.М.

Мельника, Г.Л. Пенякової, в яких наводяться пропозиції щодо запровадження певних механізмів податкового стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, прискореної амортизації основних засобів, тощо. Так, обґрунтовуючи напрямки реформування вітчизняного варіанту податку на прибуток підприємств, згадані автори пропонують диференціювати його ставки для суб'єктів малого підприємництва та для надприбуткових видів бізнесу, що дозволило б справити державний вплив на народногосподарську структуру, запровадити інноваційно-інвестиційний податковий кредит (у вигляді зменшення податкових зобов'язань на суму середньорічного приросту інвестицій на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи), удосконалити методи амортизації та переоцінки основних засобів, тощо [4, 5, 8].

У цілому ж викладене вище свідчить про фрагментарність розробки фінансовою наукою проблематики оподаткування прибутку юридичних осіб. З цього приводу Дж.Е. Стігліц зазначав: «...обґрунтування податку на прибуток корпорацій ніколи не було повністю зрозумілим» [13, с. 696]. У поєднанні з означеною вище проблемою впливу інтересів, а також необхідністю забезпечення соціальної справедливості при оподаткуванні різних видів доходів це породило ідею злиття податку на доходи юридичних і фізичних осіб в єдиний перерозподільний механізм. Прихильники даної точки зору користуються такими аргументами:

- у сучасності майже всі сплачувані податки все одно перекладаються на фізичних осіб;

- підприємства є лише організаційною формою надходження доходів їх власникам – фізичним особам.

Виходячи з цього оподаткування прибутків підприємств мало б здійснюватися при їх розподілі та виплаті на користь засновників і акціонерів.

Супротивники об'єднання двох прибуткових податків наводять такі аргументи:

- податок на прибуток підприємств є зручним у справлянні з фіскально-адміністративної точки зору (враховуючи налагоджену систему обліку і контролю);

- податок на прибуток об'єктивно дозволяє державі регулювати економічні процеси;

- існування податку на прибуток додатково до податку на доходи фізичних осіб дозволяє більш ефективно протидіяти спробам ухилення від оподаткування (за рахунок охоплення фіском доходів на різних етапах їх утворення).

Отже, основними аргументами на користь подальшого збереження податку на прибуток підприємств є зацікавленість з боку фіску та додаткові можливості забезпечення соціальної справедливості у перерозподільних процесах. Їх врахування, а також традиціоналізм у податковій політиці (за принципом, сформульованим ще Дж.С. Мілем – будь-який новий податок завжди гірший попереднього звичного) призвели до того, що «на практиці набули поширення схеми часткової, а не повної інтеграції податків» [11, с. 189].

**Висновки**

Узагальнення існуючих теоретичних напрацювань з проблеми оподаткування прибутку підприємств дозволяє зробити такі висновки:

– теоретичні розробки даного питання піддаються значному впливові з боку основних платників податку на прибуток, зумовленому їх економічними інтересами та можливостями непрямої участі в державному управлінні;

– основна увага науковців приділялася питанням обґрунтування доцільності використання податку на прибуток у складі податкових систем держав та можливостям державного регулювання економіки через механізми цього податку;

– обґрунтування основних елементів податку на прибуток є фрагментарними.

**Перспективи подальших досліджень.** Наведене свідчить про актуальність подальших наукових пошуків у сфері оподаткування прибутку підприємств, які, виходячи із напрямків, що вже означилися, будуть у найближчому майбутньому реалізовуватися за двома лініями:

– розробка оптимальних механізмів податку на прибуток з урахуванням конкретних соціально-економічних умов сьогоднішнього дня;

– опрацювання можливостей поєднання механізмів податків на доходи фізичних і юридичних осіб.

**Література**

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.

2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2008. – 960 с.

3. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: монографія / В.М. Мельник. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 277 с.

4. Мельник В.М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 11–17.

5. Мельник М.М. Податки в системі державного регулювання економіки. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / М.М. Мельник. – Львів, 2008. – 175 с.

6. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С. Милль; [пер. с англ.; биограф. очерк М.И. Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.

7. Педь І.В. Податкова конкуренція: монографія / І.В. Педь – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.

8. Пенякова Г.Л. Прямі податки в Україні: фіскальна ефективність справляння та методика адміністрування: Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Г.Л. Пенякова. – Київ, 2010. – 173 с.

9. Пособие по налоговой политике / Под ред. Партасарати ШОма. – Вашингтон: МФ, 1995. – 387 с.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит [перевод с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.

11. Соколовська А.М. Основи теорії податків: навчальний посібник / А.М. Соколовська. – К.: «Кондор», 2010. – 326 с.

12. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.

13. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц [Пер. з англ.]. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

А.С. БОЙКО,  
аспірант, Київський національний економічний університет України ім. В. Гетьмана  
О.В. ГАЛІЦИНА,  
к.е.н.

## Аналіз сезонності як особливості волатильності товарного ринку

*Зроблено аналіз особливостей волатильності товарного ринку. Визначено особливості волатильності товарного ринку. Виділено сезонність як окрему особливість товарних ринків. Досліджено вплив нової інформації на динаміку волатильності товарного ринку.*

**Ключові слова:** товарні ринки, волатильність, динаміка цін, сезонність.

*Осуществлен анализ особенностей волатильности товарного рынка. Определены особенности волатильности товарного рынка. Выделена сезонность как от-*

*дельная особенность товарных рынков. Исследовано влияние новой информации на динамику волатильности товарного рынка.*

**Ключевые слова:** товарные рынки, волатильность, динамика цен, сезонность.

*The analysis feature of the volatility of commodity markets has been done. Peculiarities of commodity market volatility. Seasonality highlighted as a separate feature of commodity markets. The influence of new information on the dynamics of commodity market volatility has been study.*

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Keywords:** commodity markets, volatility, price changes, seasonal.

**Постановка проблеми.** Волатильність є важливим інструментом як для встановлення цін на активи, так і для управління ризиками. Незважаючи на значну кількість досліджень, що стосуються характеристик волатильності цін на активи, всі попередні дослідження були спрямовані лише на акції або валюти та пропускали якості волатильності товарів. Наприклад, сільськогосподарські товари різко відрізняються від типових фінансових активів, таких як акції, тому що ціни на них змінюються в залежності від сезону. Кожен рік уряд виділяє мільярди гривень на субсидії для агропромислового комплексу. Волатильність цін і можливість хеджувати майбутні цінові рухи є життєво важливим для здійснення операцій на сільськогосподарських ринках.

**Метою даної статті** є визначення часової структури волатильності товарного ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Хоча всі деривативи походять від товарних ринків, більшість досліджень зосереджена саме на похідних фінансових інструментах. Фінансові інструменти, не застраховані від невизначеності виробництва і попиту має бути постійним або знаходитися під впливом тільки легко спостережуваних характеристик, таких як волатильність та простір процентних ставок. Фінансові інструменти також пропонують переваги високоліквідних і прозорих спотових ринків. Тому ринки фінансових інструментів легше моделювати.

Порівнюючи з іншими ринками, дослідження, які проводилися в даній сфері, є незначними, можна лише виділити декілька робіт. У дослідженні [1] Парк та ін. вивчали ефект впливу певних торгових обмежень на волатильність товарного ринку. В роботі [2] проводиться дослідження волатиль-

ності щоденних ф'ючерсних цін зерна з метою вивчення впливу мінливих зростаючих регулювань на волатильність цін на кукурудзу. В праці [3] автори використовують щоденні дані цінових змін для розрахунку можливої волатильності для прогнозування майбутніх рухів цін на ринку зерна. В даніх дослідженнях не приділено достатньої уваги визначенню впливів сезонних циклів у поведінці товарів на волатильність у цілому та на окремі її складові.

В основі проблеми ціноутворення сировинних товарів є недосконала природа товарних ринків. Теоретичний ідеал рівноваги ринкової пропозиції та попиту рідко, якщо взагалі коли-небудь досягається, тому що фактори, які впливають на поставку і попит товару, не гнучко реагують на коливання цін. Як наслідок, одна сторона рівняння попиту та пропозиції завжди намагається подолати рівновагу. Сільськогосподарське виробництво може бути найважчим для регулювання управлінських рішень стосовно виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, ситуації надлишкової пропозиції можуть тривати довгий час, що суттєво впливає на гравців ринку.

У таблиці представлено класифікацію факторів, що впливають на зміну ціни.

Цикл виробництва сільськогосподарської продукції в поєднанні з важливою роллю клімату і погоди сильно відрізняє поведінку товарних цін. Сезонність – одна з емпіричних характеристик, які суттєво відрізняють товари від акцій, облігацій та інших традиційних фінансових активів. Для сільськогосподарських товарів є закономірністю сезонність при зборі врожаю. Для енергетичних – закономірність «опалювання/охолодження».

Моделювання товарної спотової ціни відрізняється від моделей процентних ставок, доходу від акцій і іноземних ва-

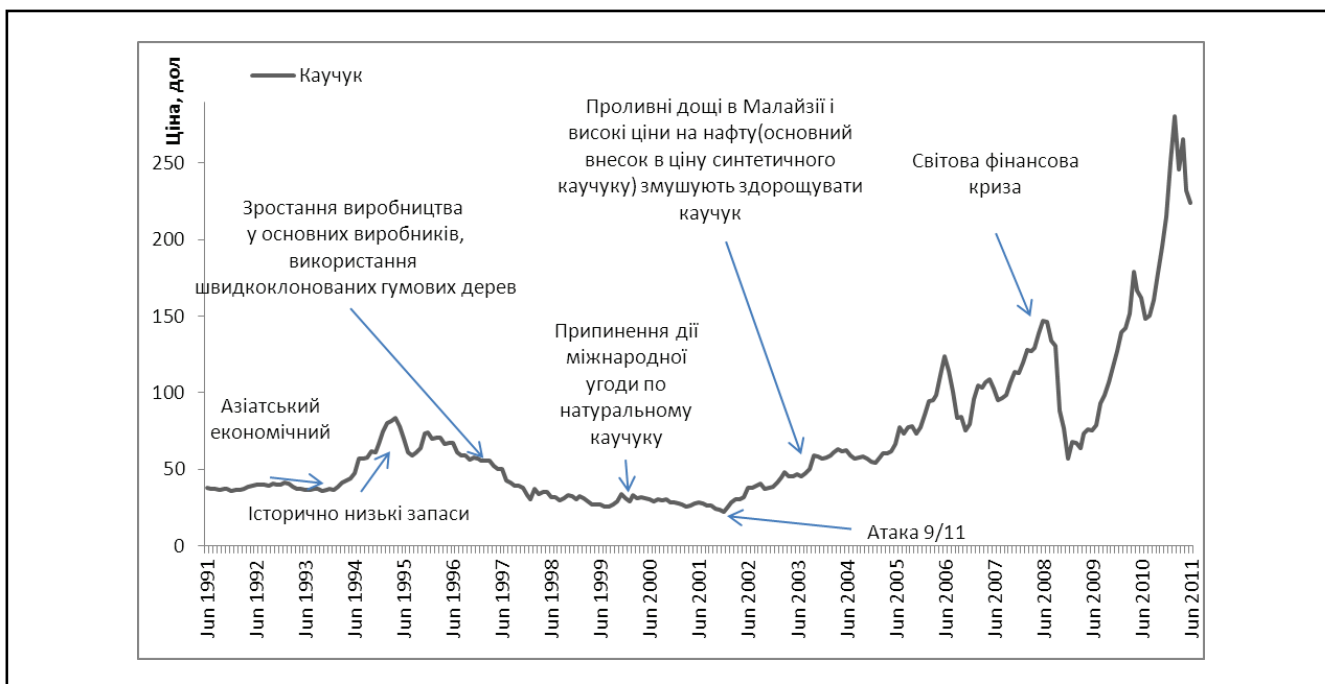


Рисунок 1. Реакція ціни на зміну кількості нової інформації на прикладі ринку каучуку

лют тим, що участь стохастичних диференціальних рівнянь, неоднорідних за часом з коефіцієнтом дрейфу і дифузії, є функціями календарного часу в зв'язку з сезонністю функції і включення корисної прибутковості.

Роль сезонності у волатильності цін добре відома. В роботі [4] змодельовані сезонні ефекти у волатильності за допомогою підстановки розкладання Фур'є для перехоплення рівняння волатильності в GARCH. Болеслев і Жиселс у роботі [5] запропонували періодичне формулювання GARCH, щоб допустити сезонні коливання у всі параметри дисперсії, таким чином, вони лише використовували індикаторні змінні в їх дослідженні. Беллер і Нофсінгер у [6] незалежно реалізували аналогічну схему, ще раз використовуючи тільки індикаторні змінні. Нельсон у [7] розклав дисперсію в детерміновані та умовно гетероскедантичні компоненти для того, щоб вивчити поведінку детермінованих частин волатильності.

Незважаючи на ці роботи, сезонний цикл зміни ціни товарів створює унікальний вплив на волатильність, який ще не був вивчений. Використовуючи ці дані можна визначити вплив сезонності на волатильність. Врожай зернових зберігається або перероблюється на продукти починаючи з жовтня, використовується протягом наступного року. Решти запасів порівняно з попереднім роком майже повністю використані. Враховуючи, що врожай вирощений і зібраний протягом року, запаси зернових, що залишаються, змінюються залежно від сезону. Постає питання впливу цієї сезонності на волатильність. Тому слід вивчити змінну в часі сезонність волатильності, щоб точно оцінити ризик зернової ф'ючерсної ціни.

Для вивчення сезонних моделей волатильності ми користуємося поширеним припущенням у сучасній теорії фінансів, що ціни на фінансові активи є безперервними. Мертон у своїй роботі [8] використовував ідею про те, що цінові рухи виникають не тільки в дискретному часі, а й схильні виявляти великі розривні позитивні і негативні зміни, які дозволяють припустити, що ціна в моделі, яка передбачає безперервний шлях, не може бути наближенням спостережуваних даних. Ця нова модель буде означати, що ціни на активи слідує як гладкий процес із рідкими, але великими рухами цін, розсія-

ними стохастично протягом усього часу. Андерсон, Болеслев і Дієболд у [9] зазначали, що припущення про безперервність траєкторії в теоретичних моделях ціноутворення активів явно порушується на практиці. Останнім часом фінансові економісти почали виявлення і визначення цих випадкових стрибків у прибутковостях з використанням високочастотних даних про активи. Барндорф-Нільсен і Шепард у [10] представили «двосильну-варіацію», непараметричні статистики якої надають узгоджену оцінку для волатильності, не включаючи стрибки. Їхня робота забезпечує теоретичну основу для вивчення стрибків. Хуан і Таушен у [11] перевірили цю ідею в рамках всебічного аналізу Монте-Карло.

Сезонна мінливість та стрибки в ф'ючерсних товарних цінах слідує зі стандартної моделі розвитку цін активів. Ми розглядаємо логарифмічні ціни  $p(T)$ , що змінюються в часі:

$$dp(t) = \mu(t)dt + \sigma(t)dW, 0 \leq t \leq T, \quad (1)$$

де  $\mu(t)dt$  – коефіцієнт дрейфу,  $\sigma(t)$  – змінна в часі волатильність,  $dW$  – стандартний броунівський рух.

Рівняння (1) є інтерпретацією біноміальної моделі, в якій ціна може рухатися вгору або вниз за малі проміжки часу. Дрейфт та стандартний броунівський рух є наслідками додавання незалежних рівнорозподілених логарифмічних прибутковостей за нескінченно малі проміжки часу.

Додавання стрибків у процес визначення ціни є важливим для теоретичного та практичного моделювання. Мертон у [8] представив таке рівняння з включенням стрибків:

$$dp(t) = \mu(t)dt + \sigma(t)dW + k(t)dq(t), 0 \leq t \leq T, \quad (2)$$

де розривні порції цінових рухів додані як доданок  $k(t)dq(t)$ . У цьому рівнянні  $q(t)$  є процесом, що визначає кількість стрибків, а  $k(t)$  – величину стрибка.

Щоб визначити, чи є статистично значимим розрив цін або стрибок, що відбувається протягом торгового періоду, високочастотна міра дисперсії має бути обчислена. Для того щоб визначити наявність стрибка, протягом дня використовуємо високочастотні цінові дані. Наше дослідження порівнює дві різних міри дисперсії: очікувану дисперсію  $D_{exp}$  та «двосильну-варіацію»  $D_{DV}$ . Дисперсія розраховується щод-

**Фактори, які впливають на волатильність сировинних товарів**

Фактори	Суб'єкт-ініціатор	Приклади
Економічні цикли	Промислово розвинені країни-споживачі	Глобальний економічний спад після терористичних атак 9/11 в США; азійський економічний бум і т.і.
Мінливість погоди	Основні країни-виробники	Новини про екстремальні погодні явища
Військові конфлікти	Виробник, транзитні країни	Політична нестабільність у Кот-Д'Івуарі спричинила хаос на ринку кави
Колівання обмінного курсу	Основні країни-виробники	Затрати на виробництво товарів ведуться в національній валюті, а продаж на світовому ринку проводиться через американський долар
Цінові спекуляції	Інвестори та фонди, що торгують товарними деривативами	Станом на січень 2007 року інвестиційні фонди Уол-стріт використовували 20-50% ф'ючерсних контрактів на ряд сільськогосподарських товарів, включаючи пшеницю, живих свиней, велику рогату худобу та зерно
Експортний демпінг	Країни-виробники	Сільськогосподарські субсидії в США і ЄС спровокували надлишкове виробництво, що знижує світові ціни, коли субсидовані товари вивозяться за кордон і продаються нижче собівартості
Продовольча допомога	Країни-виробники	Продуктові допомоги, пожертвовані безпосередньо до недержавних громадських організацій, яким дозволено продавати продукти харчування (наприклад, зерна) на місцевих ринках для фінансування їхніх програм розвитку

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня в час  $t$ , і внутрішньоденні геометричні повернення визначаються як

$$r_{t,j} = p\left(t - q + \frac{j}{M}\right) - p\left(t - 1 + \frac{j-1}{M}\right), j = 1, 2, 3, \dots, M, \quad (3)$$

де  $p$  – це логарифмічна ціна та  $M$  – це кількість спостережень за вибраний день.

Обидві ці міри були ретельно досліджені в [10] для отримання асимптотичних результатів, які дозволяють окрему ідентифікацію безперервних і стрибкових компонентів волатильності.  $D_{exp}$  вимірює і безперервність і стрибкоподібність процесу, а  $D_{bv}$  міряю тільки безперервність процесу.  $D_{bv}$  є стійкою до стрибків, оскільки він множить суміжні повернення. Таким чином, будь-яка сингулярна, велика зміна ціни буде скасована, коли вона супроводжується або передую невеликому поверненню. Таким чином, різниця між  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$  ізолює стрибковий компонент щоденної волатильності.

Для оцінки результатів дослідження ми вибрали ф'ючерсні ціни на кукурудзу з початку торгів у січні 1983 року до грудня 2008 року. Висоочастотні дані, використовувани для цього дослідження, були отримані за допомогою програмного забезпечення [12]. Дані були взяті з одноквилинним інтервалом, але повернення, використовувани в роботі, розраховані на інтервалі в п'ять хвилин, щоб спробувати знайти баланс між мікроструктурним шумом і значним обсягом даних. Основне значення для ф'ючерсів визначається перспективним попитом і пропозицією. Передбачуваний перетин попиту і пропозиції на дату поставки постійно змінюється. Мікроструктурний шум створюється запропонованою ціною. Час, необхідний, щоб інформація дійшла до ринку, та інші чинники високої частоти змушують ціну відхилитися від цього основного значення. Ринковий мікроструктурний шум по-

мітний при оцінці дисперсії з використанням висоочастотних даних і може мати значний вплив на визначення стрибків у цінах на активи.

Кукурудза була обрана для даного дослідження, оскільки вона має циклічний, сезонний шаблон вирощування. Більшість культур кукурудзи використовується як основний інгредієнт енергії в кормі для худоби. У виробництві м'ясної продукції використовують більше половини кукурудзяного зерна, вирощеного на рік. Кукурудза перероблюється на безліч харчових і промислових продуктів, включаючи крохмаль, підсолоджувачі, кукурудзяну олію, напої, технічний спирт, та паливний етанол. Деяка кукурудза використовується на силос. Кукурудзяний силос є кормом для худоби, який складається з частин рослин кукурудзи, які були залишені після того як коріння і качани були зняті.

За 25 років, за які було зібрано дані (1983–2007)  $D_{exp}$ , виражене у стандартне відхилення у річному еквіваленті, передбачає середню річну волатильність на рівні 17,07%.  $D_{bv}$ , виражене таким чином, передбачає річну волатильність трохи нижче на рівні 15,93%. Середня волатильність фондового ринку протягом цього ж часу становила близько 16,00%. Це говорить про те, що існують розриви в русі ціни протягом кожного року, які виражаються в  $D_{exp}$ , але не враховуються  $D_{bv}$ . Крім того, волатильність не є постійною протягом усього року. Рис. 2 показує середню  $D_{exp}$  та середню  $D_{bv}$  помісячно протягом 25 років.  $D_{exp}$  лінійно зростає з низькою волатильності в лютому до піку в липні і знижується протягом наступних місяців до кінця року

Цікаво, що запаси кукурудзи в кінці кожного кварталу дотримуються сезонного характеру, що можуть пояснити спостережувані зрушення в  $D_{exp}$  протягом року. Відразу ж після

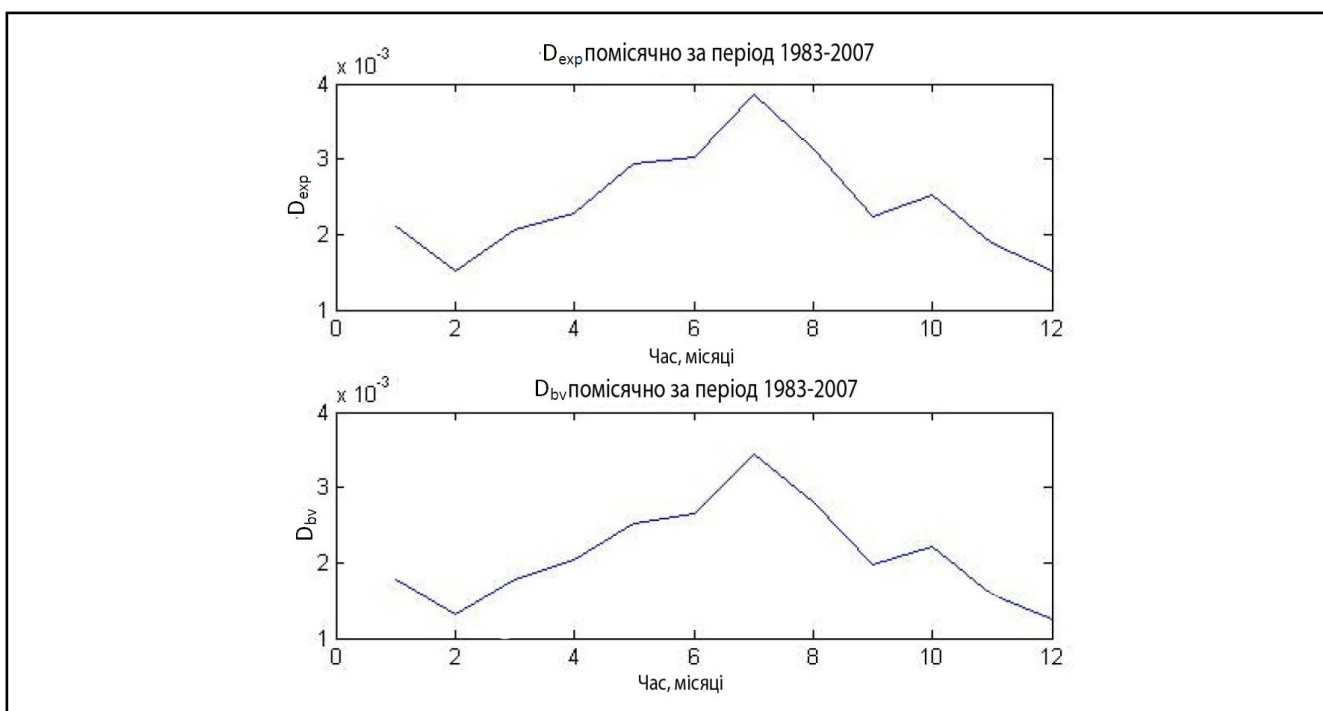


Рисунок 2. Середні щомісячні результати роботи моделей  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$  протягом 25 років

збору врожаю, коли запаси кукурудзи знаходяться на піку свого розвитку, волатильність ціни на кукурудзу знаходиться на найнижчій точці,  $D_{exp}$  представлена як річна волатильність на рівні 13,42%. Напередодні врожаю, з найнижчими запасами кукурудзи, волатильність цін ф'ючерсів знаходиться на своїй вищій точці,  $D_{exp}$  передбачає річний рівень волатильності 21,63%. Різниця між низьким  $D_{exp}$  і піком  $D_{exp}$  є статистично значимою на рівні 0,01. Закінченню запасів кукурудзи відповідає аналогічна тенденція, але запасів, які залишаються наприкінці серпня, недостатньо для підтримки того ж рівня споживання. Оскільки ф'ючерсні ринки призначені для надання допомоги при знаходженні ціни, ціна здається найбільш волатильна, коли постачання знаходиться на низькому рівні і майбутні поставки неповністю відомі.

Кількість інформації, якою володіють учасники ринку, широко вносить свій внесок у спостережувану картину волатильності. У кінці кожного березня (початок сезону вирощування кукурудзи) доповідь відповідної агенції про кількість насаджень показує, як багато гектарів кукурудзи виробники очікують засадити. Саме в цей час  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$  починають зростати, коли інформація про майбутні поставки зерна досягає ринку. Впродовж літа поступає інформація про стан сільськогосподарських культур і створюється оновлена оцінка попиту та пропозиції на зерно. У червні виходять більш конкретні доповіді, незабаром після чого волатильність ціни на кукурудзу досягає свого піку. Після того як інформація про врожай була поглинута ринком, волатильність починає зменшуватися поступово. Нарешті, після збору врожаю, у жовтні, волатильність досягає свого мінімуму, оскільки учасники ринку чекають інформацію з березня майбутнього року для подальших розрахунків.

Цікаво, що  $D_{bv}$  також слідує тією ж схемою. Це говорить про те, що часова структура волатильності багато в чому пояснюється в безперервній частині для функції еволюції цін. Якщо сезонний характер врожаю був зумовлений статистично обчислювальними розривами у поверненнях, не було б різниці між моделями  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$  протягом року. Однак при аналізі будь-якого місячного або тижневого інтервалу  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$  продемонструють однакові піки протягом року.

### Висновки

У роботі досліджено щомісячні тенденції волатильності ф'ючерсних цін на кукурудзу. Так само як виробництво кукурудзи підпорядковується сезонним і циклічним шаблонам, поводить себе і волатильність ціни. Щорічні шаблони волатильності кукурудзи відрізняються. Коли запаси кукурудзи знижуються, волатильність ціни кукурудзи підвищується до піку в липні. Цей шаблон спостерігається в обох моделях  $D_{exp}$  та  $D_{bv}$ , які передбачають, що він є частиною безперервного волатильності, а не частини дискретних стрибків волатильності. Крім того, стрибки рівномірно розподілені протягом року, якщо період розділити на місяці, сезони, або періоди вирощу-

вання та невирощування. Ці дані показують, що типові сезонні зростання волатильності не пов'язані з дискретними стрибками цін, які викликані несподіваними подіями.

Крім того, це говорить про те, що інформаційне забезпечення про достовірність певних подій впливає на підвищення волатильності товарів. Невизначеність про врожай у наступному році змінюється протягом усього періоду росту врожаю. Більш детальна інформація про кількість посаженого зерна і зміни умов вирощування, швидше за все, призведе до збільшення волатильності. Природні дестабілізуючі фактори не впливають на зростання волатильності. Це пояснює, чому збільшується безперервна волатильності при вичерпуванні запасів кукурудзи і чому волатильність слідує різним сезонним шаблонам відповідно до циклічного циклу виробництва товару.

### Література

1. Park, Chul Woo. Examining futures price changes and volatility on the trading day after a limit-lock day. // *Journal of Futures Markets*. – 20. – 2000. 445–466.
2. Yang, Jian; Haigh, Michael S.; Leatham, David J. Agricultural liberalization policy and commodity price volatility: a GARCH application // *Applied Economics Letters*. – 8.9. – 2001.
3. Manfredo, Mark R. Leuthold, Raymond M. and Irwin, Scott H.. Forecasting Cash Price Volatility of Fed Cattle, Feeder Cattle, and Corn: Time Series, Implied Volatility, and Composite Approaches. // OFOR Working Paper No. 99-08.
4. Fackler, Paul L. Futures Price Volatility: Modeling Non-Constant Variance. // Presented at the Annual Meeting of the AAEA. – 1986.
5. Bollerslev, Tim and Eric Ghysels. Periodic Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. // *Journal of Business and Economic Statistics*. – 14 (2). – 1996, Pp. 139–151.
6. Beller, Kenneth and John R. Nofsinger. On Stock Return Seasonality and Conditional Heteroskedasticity. // *The Journal of Financial Research* – 21 (2) – 1998 – Pp. 229–246.
7. Nelson, Daniel B. Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. // *Econometrica* – 59 (2). – March 1991, Pp. 347–370.
8. Merton, R.C. The Impact on Option Pricing of Specification Error in the Underlying Stock Price Returns // *Journal of Finance* – 31 – 1976. – Pp. 333–350.
9. Andersen, T. G., Bollerslev, T., and Diebold, F. X. Roughing it Up: Including Jump Components in the Measurement, Modeling and Forecasting of Return Volatility. // *The Review of Economics and Statistics*. – 89(4) – 2006 – Pp. 701–720.
10. Barndorff-Nielsen, O.E., and N. Shephard. Power and Bipower Variation with Stochastic Volatility and Jumps. // *Journal of Financial Econometrics* – 2. – 2004. – Pp. 1–48.
11. Huang, X. and G. Tauchen. The Relative Contribution of Jumps to Total Price Variance // *Journal of Financial Econometrics*. – 3. – 2005. – Pp. 456–499.
12. <http://www.x-trade.com.ua> – аналітичний портал.

# Основи державної політики щодо використання ресурсного потенціалу самоцвітного каміння

Автором поставлено завдання розробки цілеспрямованої загальнодержавної і регіональної політики стосовно діяльності, пов'язаної з видобуванням в Україні самоцвітного природного каменю і легалізацією ринку виробів з нього. Визначається зміст відповідної політики, що включає завдання щодо дослідження і обліку ресурсів, унормування любительської та старательської діяльності, формування сприятливих передумов ефективного використання сировинної бази, децентралізації дозвільних процедур тощо.

**Ключові слова:** ресурсний потенціал, видобування самоцвітного каменю, старательська діяльність, дозвільні процедури.

Автором поставлена задача разработки целевой общегосударственной и региональной политики, касающейся деятельности, связанной с добычей в Украине самоцветного природного камня и легализацией изделий из него. Определяется содержание соответствующей политики, что включает в себя задачи исследования и учета ресурсов, регулирования любительской и старательской деятельности, формирования благоприятных предпосылок эффективного использования сырьевой базы и децентрализации разрешительных процедур.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал, добыча самоцветных камней, старательская деятельность, разрешительные процедуры.

The author has put the development of single-minded mission of state and regional policies related to activities associated with mining in Ukraine, semi-precious stone and the legalization of its products. Determined by the content of policies that include job related to studies and accounting, regulation of amateur and artisanal activities, creating favorable prerequisites for effective use of raw materials and the decentralization of licensing procedures.

**Постановка проблеми.** Дорогоцінне і напівдорогоцінне каміння займає особливе, навіть унікальне, місце в культурно-естетичній самосвідомості людства. Практично в кожній сім'ї зберігаються ті чи інші вироби з нього, багато країн ідентифікуються за наявністю в них певних видів самоцвітного каміння. В останні роки і Україна ввійшла в їх число як один із центрів видобування і обробки бурштину. Місцеві джерела такого каміння користуються особливою увагою, створюючи певний бренд для регіонів [5, 6].

Природно-ресурсні передумови України стосовно знаходження самоцвітного каміння є дуже сприятливими [1, 6].

Крім уже згаданого бурштину це також топаз, агат, амазоніт, джеспіліт, онікс, пірофіліт, родоніт, гірський криштал, сердолик, содаліт, скам'яніле дерево, халцедон та близько 40 інших його різновидів.

Як зазначено в [3], виявлено також прояви смарагду, аквамарину, рубіна, сапфіра, граната, джеспіліту та різноманітного ювелірно-виробничого каміння. Природне кольорове каміння кваліфікується як такий вид корисних копалин, який у ринкових умовах може бути одним із найбільш вигідних і бюджетотворюючих. Окремі види і родовища цього каміння можуть давати значний прибуток при відносно невеликих затратах часу і коштів на їхнє освоєння [3–5].

Однак усі останні роки видобування і оброблення самоцвітного каміння носить здебільшого напівлегальний самодіяльний характер, так само стихійним залишається його ринок, хоча обіг на ньому зростає. Відтак держава і регіони зазнають значних збитків як в економічному, так і соціальному відношенні. В основі зазначеної ситуації лежить відсутність у держави певної політики щодо цього специфічного виду діяльності, щодо його заохочення і регулювання і, загалом, порядкування.

Згідно із загальною методологією державного управління вихідними керівним документом щодо вирішення тих чи інших проблемних завдань має виступати документ політичного характеру. Відтак постає питання розробки базових положень відповідної політики, що будуть створювати передумови для практичних дій.

Специфіка такого об'єкту регулювання як самоцвітне каміння, спонукає до того, щоб розглянути відповідну діяльність не як складову економічної політики держави. Що стоїть за такою постановкою питання? У найбільш загальному розумінні державна соціально-економічна політика – це такі правові норми, процедури, адміністративні регламенти, які забезпечують максимізацію суспільного результату у цьому економічному (матеріальному) і соціальному (в тому числі духовному, культурно-естетичному) підсумку завдання такої політики в тому, щоб люди в процесі своєї діяльності обирали такі кроки, які забезпечуватимуть сукупне зростання результативності.

Переходячи до основних завдань державної політики, слід зазначити, що за змістом це заснована на певній природній і науково-інформаційній базі система принципів правил, напрямів діяльності, а також відповідна їм сукупність заходів, що проводиться органами державної влади, регіонального і місцевого самоврядування у сфері виявлення, розвідки, обліку видобування і оброблення самоцвітного каміння, а

також розподілу і споживання отриманого продукту, з метою задоволення соціально-економічних потреб людини. За своїм змістом вона ставить завдання максимізації суспільної віддачі ресурсної бази. Результатом державної політики виступає, зокрема, створення додаткових робочих місць і більш широка самодіяльність населення.

У логічній послідовності питання до завдання державної політики слід віднести організацію ресурсного обліку самоцвітного каміння (зі систематизацією наявної інформації і цілеспрямованою діяльністю по розширенню ресурсної бази). Вдосконалення класифікаційної і методичної бази зазначених робіт, визначення форм індивідуальної і організаційної підприємницької діяльності у цій сфері, розширення прерогатив регіонів щодо розпорядження ресурсною базою і щодо дозвільної системи доступу до неї, розроблення заходів фіскального та адміністративного стимулювання, проведення культурно-просвітницької та пропагандистської роботи.

Базовою передумовою дієвої державної політики щодо видобування обробки і реалізації самоцвітного каміння та виробів з нього є, на погляд автора, нормативно-правове врегулювання і відповідна регламентація підприємницької (з боку старателів) та любительської діяльності у зазначеній сфері. Введення патентів і спрощених дозвільно-реєстраційних процедур є найбільшим кроком на цьому шляху. Однією з категорій підприємництва, що близька до здійснення старательської діяльності, є, зокрема, самозайнята особа. Під нею розуміють платника податку, який є фізичною особою – підприємцем або проводить незалежну професійну діяльність за умов, що такі особи не є працівниками в межах підприємницької професійної діяльності. В контексті оподаткування (платності) такого роду діяльності і певним орієнтиром може служити досвід встановлення та адміністрування податку на промисел, а в рамках чинного Податкового кодексу України спеціальні податкові режими.

Однак у чинному Податковому кодексі України за визначеними видами професійної діяльності самозайнятої особи можливість віднесення до неї сфери поводження з самоцвітним каменем не передбачена. Відтак у контексті формування державної політики має бути поставлено питання і обґрунтовано діяльність прийняття окремого нормативного акта, можливо на рівні указу президента України чи постанови Кабінету Міністрів України, яким би запроваджувався дозвільний порядок і спеціальний старательський патент (ліцензія) на діяльність у сфері видобування і оброблення самоцвітного каміння, маючи на увазі як дорогоцінне, так і напівдорогоцінне.

Одним із ключових є питання оцінки і прогнозування вартості природного каміння та налагодження відповідної інформаційної служби. В цьому відношенні державна політика має стосуватися розширення повноважень Державного гемологічного центру України і його взаємодії з цих питань з виробниками та постачальниками сировини. Зараз зазначеним центром розробляються на основі інформації про стан світового ринку показники вартості на коштовні і декоративні ка-

мені у стані сировини та в готових виробках. Інформація подається у щоквартальному інформаційно-довідковому виданні «Коштовне та декоративне каміння». Завдання полягає в тому, щоб більш глибоко вивчати внутрішній ринок, виходячи з попиту визначити оптимальний рівень вартісних показників на природне каміння та вироби з нього, встановлювати прогнозні показники з урахуванням умов видобування в Україні і загалом, в інформуванні виробників про рівень внутрішніх цін у їх співставленні з іншими країнами.

Слід передбачити також, що монополія державної установи типу визначеного центру в регулюванні цінових та інших параметрів самоцвітної сировини є тимчасовою. Не викликає сумніву, що із розвитком зазначеної справи та оформлення повноцінного ринку виникають об'єднання (асоціації) добувачів та виробників продукції із самоцвітного каміння, які частково чи повністю візьмуть відповідні функції на себе.

Базовим нормативним документом щодо каменесамецвітної сировини є в Україні Закон «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінне каміння та контроль за операціями з ними» від 17.11.97 р. Він містить згадку про напівдорогоцінне каміння, однак ані в ньому, ані в наступних законодавчих і нормативних документах не визначено порядок обліку їх ресурсів, не передбачена регламентація діяльності з видобування та оброблення каменю, не сформовані критерії оцінки його якості.

Оскільки ГОСТи колишнього СРСР були скасовані, атестація сировини стала проводитися значною мірою самодіяльно власниками сировини. Останніми роками це питання взяв під свій контроль Державний гемологічний центр при Міністерстві фінансів України. Він, як це уже зазначено, видає журнал із вартістю низки видів самоцвітного каміння. Однак цей досить прибутковий в економічному сенсі сектор усе ще мало контролюється, а український каменесамецвітний ринок залишається напівлегальним.

На цей час видобуток і використання самоцвітів цікавить передусім старателів, колекціонерів, майстрів ювелірних виробів, геологів. Саме вони організують роботи по збиранню самоцвітної сировини, її переробці і реалізації. Без цих людей самоцвітна сировина була б просто втрачена. Розвиток ринкових відносин у цій сфері має передусім передбачати регламентацію роботи основних дієвих осіб і найперше – старателів, як центральної фігури. Мова йде також про легалізацію такого виду підприємницької діяльності, як старательство, про формування ринкових механізмів організації видобутку і реалізації самоцвітного каменю.

Концепція регіонального розвитку в Україні передбачає значне посилення самостійності регіонів як у формуванні місцевих бюджетів, так і у визначенні політики соціально-економічного розвитку. В цих умовах і розпорядження мінеральними ресурсами, передусім місцевого значення, має позбавлятися надмірної централізації. Актуальності набуває питання формування регіональної «власності» на певну частину мінеральних ресурсів, розуміючи під цим пе-

редачу на місцевий рівень всіх повноважень щодо розпорядження ними і т. ін.

Розвиток мінерально-сировинної бази областей в сучасних економічних умовах потребує реорганізації управління надрокористуванням, насамперед за рахунок посилення прерогатив регіонів щодо управління розвитком і освоєнням наявних в областях корисних копалин і, передусім, мінеральної сировини місцевого призначення. Реформування має передбачати передачу на обласний рівень права надання ліцензій (спеціальних дозволів) на користування надрами щодо місцевих видів корисних копалин. Потребує перегляду перелік мінерально-сировинних об'єктів, що належать до категорії місцевих (з їх розширенням за рахунок дрібних родовищ, напіввідпрацьованих кар'єрів та супутнього самоцвітного каміння).

Посилення відповідальності в сфері надрокористування на регіональному рівні пов'язано із створенням обласних фондів геологічної інформації, зокрема, кадастрів родовищ та балансів запасів місцевих видів корисних копалин (в рамках децентралізації системи обліку). Реалізація цих заходів може бути забезпечена за рахунок створення в системі управління регіону відповідного структурного підрозділу, а також формування в рамках обласного бюджету фонду розвитку мінерально-сировинної бази [4]. Користуючись можливостями ліцензійного регулювання та інших важелів управління, регіони зможуть забезпечити більш ефективне використання місцевої мінерально-сировинної бази.

Специфіка самоцвітного каміння в ресурсному відношенні полягає в тому, що в переважній більшості випадків воно виступає супутнім до інших видів мінеральної сировини – будівельної, залізорудної, фарфорово-фаянсової тощо. При видобутку останніх воно попадає у відвали, в продукти переробки і, загалом, у відходи, а доступ до них часто обмежений. Відтак еколого-економічний механізм поводження з відходами має бути доповнений такими положеннями, які б захищали права старателів, колекціонерів, а також громадян-любителів каменю на доступ до кар'єрів та об'єктів відвального господарства з метою відбору самоцвітного каменю. До таких норм доцільно включити:

- надання дозволу старателям, колекціонерам, індивідуальним підприємцям на доступ до об'єктів відвального господарства з метою відбору самоцвітного каменю за встановленими регламентами;
- дослідження відвальних порід на предмет наявності в них самоцвітних мінеральних утворень і включення останніх в оціночні характеристики відходів;
- забезпечення контролю місцевих органів державної влади та місцевого самоврядування для запобігання втрат ресурсного потенціалу самоцвітного каменю.

У контексті удосконалення нормативно-правового регулювання у сфері використання самоцвітного каміння доцільно дозволити збір геологічних і палеонтологічних зразків без застосування техніки на спеціально створених для цього полігонах – геологічних парках. Вдалим прикладом

втілення в життя подібної практики може послужити досвід штату Арканзас США. У цьому відносно бідному штаті знаходиться родовище алмазів «Алмазний кратер» поблизу міста Мерфрисборо. Район родовища оголосили національним парком, і кожний відвідувач, заплативши за вхід 6 доларів, може провести там цілий день у пошуках алмазів, причому всі знахідки він залишає собі. Єдина умова – застосувати лише кустарні методи видобутку.

Актуальним завданням є перегляд класифікації коштовного каміння, що регламентується Законом України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» і виділити коштовне каміння 2–4 порядків та коштовне каміння органогенного утворення в окрему групу. За цих передумов пропонується запровадити спеціальну ліцензію на видобуток, виробництво, використання, зберігання та операції з напівдорогоцінним камінням і максимально спростити її видачу, аж до продажу на місцях видобутку за фіксованою ставкою. Цей крок дозволить вивести з тіні більшість нелегально працюючих старателів. Мова іде про фактичну легалізацію, яка посприятиме залученню туристів, як національних, так і з закордонних до відвідування геологічних об'єктів і дозволить створити нові робочі місця й дати місцевим бюджетам додаткові джерела доходу. Україна зробила у свого часу великий крок назустріч приватним підприємцям, увівши єдиний податок та створивши сприятливі умови для розвитку малого бізнесу. Маючи такий позитивний досвід, його доцільно поширити на діяльність із добуванням та обробки самоцвітного каміння. Доцільно розглянути питання скасування мита на ввіз мінералогічних і палеонтологічних зразків, при цьому чітко відокремивши ювелірну сировину від колекційних зразків. Це дозволить стимулювати ринок і наситити його різноманітним якісним матеріалом. Місцевому колекційному матеріалу це не зашкодить, оскільки досвід закордонних країн свідчить, що місцеві зразки викликають підвищений інтерес і їхня вартість, як правило, вище іноземних при тій же якості.

Нарешті, бажаним є залучення іноземного капіталу в промислову розробку існуючих родовищ коштовного і напівкоштовного каміння, а також проявів скам'янілостей. Цей крок сприятиме популяризації матеріалу українських родовищ, приведе до зростання зовнішнього й внутрішнього попиту і, одночасно, підвищить інвестиційну привабливість вітчизняних мінералогічних і палеонтологічних зразків.

### Висновки

Завдання геологічної галузі в контексті піднятих питань полягає в тому, щоб здійснити повноцінну інвентаризацію ресурсної бази, дослідити її і отримавши більш повну і нову інформацію щодо самоцвітів, забезпечити свого роду publicity, тобто продемонструвавши їх різноманітність шляхом публікацій різного роду інформаційних проспектів, пропаганди в пресі і на телебаченні. В Україні є майстри декора-

тивно-прикладного мистецтва, аматори-художники, колекціонери, які накопичили значний колекційний матеріал і могли б організувати (за сприяння державних органів) представницькі виставки, що сприяли б популяризації вітчизняної продукції. Такого роду прецедентом вже стала виставка виробів художників М. Волги та В. Солодова, експонованих у Лаврському музеї книги і друкарства в Києві на початку 2008 року [2].

Підводячи підсумки викладеному, зазначимо, що першим кроком на шляху формування і реалізації державної політики щодо використання ресурсного потенціалу самоцвітної сировини можна вважати затвердження Верховною Радою України у квітні 2011 року «Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року». В ній з метою розвитку ресурсної бази самоцвітної сировини (згідно з окремим підрозділом Програми) передбачається, зокрема: проведення пошукових робіт у межах низки перспективних на бурштин ділянок у Рівненській області, оцінка перспективних, на виявлення родовищ опалу та мармурового оніксу площ в західному регіоні України, пошукова оцінка перспективних проявів каменесамецвітної сировини в Україні. До цього слід додати, що, на дум-

ку автора, без залучення місцевої ініціативи і місцевих коштів (зокрема, за рахунок регіональних фондів розвитку мінерально-сировинної бази, які вже почали створюватись) повномасштабних зрушень в освоєнні ресурсів самоцвітного каміння чекати важко.

#### Література

1. Баранов П.Н. Геммологія: діагностика, дизайн, обробка, оцінка самоцвєтов. – Днепропетровск: Металл, 2002. – 208 с.
2. Волга Л. Розкриваючи одвічну тайну Краси // Урядовий кур'єр. – 10 квітня 2008 р.
3. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року» // Урядовий кур'єр. – 8 червня 2011 р. – №103.
4. Міщенко В.С. Програмне планування розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України: методологія і практика. – К.: ДУ «Інститут економіки прогнозування та сталого розвитку» НАН України, 2011. – 157 с.
5. Пащенко Є.Ю. Перспективи становлення ринку самоцвітної сировини та продукції з неї в Україні // Економіка природокористування і охорони довкілля [Щорічник наук. пр.] НАН України Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2009. – С. 189–197.

А.М. ІВАНОВА,

аспірантка, Київський національний торговельно-економічний університет

## Інформаційна складова інфраструктури ринку споживчих товарів в Україні

*У статті досліджено інформаційну складову інфраструктури ринку споживчих товарів та одну із її складових – рекламу. Проведено аналіз позитивних та негативних наслідків її використання, досліджено законодавство, що регулює відповідну сферу господарських відносин, проведено аналіз нормативних актів та виявлено їх слабкі сторони, що потребують доопрацювання.*

**Ключові слова:** інформаційна складова інфраструктури ринку споживчих товарів, інформаційне забезпечення, реклама, захист прав споживачів.

*В статье исследована информационная составляющая инфраструктуры рынка потребительских товаров, а именно одна из ее составляющих – реклама. Проведен анализ положительных и отрицательных последствий ее использования, исследовано законодательство, регулирующее соответствующую сферу хозяйственных отношений, проведен анализ нормативных актов и выявлены их слабые стороны, которые требуют доработки.*

**Ключевые слова:** информационная составляющая инфраструктуры рынка потребительских товаров, информационное обеспечение, реклама, защита прав потребителей.

*The paper examined the information component of market infrastructure, consumer goods, namely one of its components – advertising. The analysis of positive and negative consequences of its use has been studied laws governing the proper scope of economic relations, the analysis of regulations and identify their weaknesses, which need to be improved.*

**Keywords:** information infrastructure component of the consumer goods markets, information, advertising, consumer protection.

**Постановка проблеми.** Однією з важливих характеристик складових інфраструктури ринку споживчих товарів є інформаційна складова. Саме інфраструктури ринку споживчих товарів має забезпечувати споживачів своєчасною та достовірною інформацією щодо стану торговельної мережі, пропозицій на ринку, новітніх розробок та появу нових товарів, або цікавих для споживача пропозицій.

Контроль за забезпечення достовірною інформацією споживачів щодо якості, ціни та наявності товарів та послуг є однією з функцій інфраструктури ринку споживчих товарів що повинно виконувати держава. Для виконання відповідної функції необхідна тісна співпраця державного та приватного

секторів економіки країни. А індикатором відповідної співпраці може бути ступінь розвитку законодавства у порівнянні з іншими країнами (з урахуванням їх досвіду) та показники додержання суб'єктами підприємництва відповідних нормативних актів.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Проблемі розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів присвячено наукові роботи О.М. Азарян, П.Ю. Бельського, Н.О. Голошубової, В.Д. Лагутіна [3], Л.О. Лігоненко [4], О.В. Прокопенко [5], А.А.Ткача [7], О.О. Шубіної, та інших, окремі аспекти функціонування інфраструктури ринку споживчих товарів в Україні розглядаються такими науковцями, як Т.М. Попович, А.Т. Путінова, В.П. Федько [8], та іншими. Однак інформаційну складову інфраструктури ринку споживчих товарів досліджують в основному окремі спеціалісти відповідних державних органів, тому питання розвитку інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів у контексті використання реклами досліджено достатньо поверхово, що потребує більш глибокого вивчення.

**Метою статті** є дослідження інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів та одного з основних його компонентів – реклами. З цією метою проаналізовано діюче законодавство відповідної сфери для визначення моментів що потребують доопрацювання або внесення змін.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із напрямів розвитку інфраструктури ринку споживчих товарів є маркетингове та інформаційне забезпечення до якого належить реклама. Відповідно до законодавства України реклама – це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару. [1].

Маркетингова політика компаній виробників й торгових компаній та відповідні рекламні повідомлення формують уявлення споживачів про наявність, особливості, корисні властивості та, у деяких випадках, ціну певних товарів та послуг, що, у свою чергу, впливає на попит та їх споживання населенням.

До основних функцій реклами належать [12]:

1. Залучення клієнтів – інформування їх про нові товари, послуги, місцях продажів або надання послуг. Зазвичай у рекламному повідомленні перераховані конкурентні переваги рекламованої компанії, плюси, які можуть корисні для клієнтів.

2. Збільшення продажів – мається на увазі, що реклама як інструмент маркетингу сприяє підвищенню обсягу продажів.

3. Регулювання збуту – якщо не враховувати про цю функції реклами, можна мати як наслідок негативний імідж для певного товару або компанії. Необхідно звернути увагу на те, що кількість товару має відповідати очікуванням від рекламної кампанії (продавця і клієнтським).

Існування та застосування такого засобу комунікації, як реклама, має як позитивні, так і негативні аспекти. До позитивних наслідків застосування реклами можна віднести: застосування інтегрованих маркетингових комунікацій збіль-

шує ефективність підприємства (при використанні стратегії лідерства по витратах, метою якої є досягнення економії на масштабі, реклама, як частина маркетингового комплексу, може сприяти масовому споживанню, яке, у свою чергу, є обов'язковою умовою для масового виробництва), відтак тривалий і безперервний цикл масового виробництва знижує собівартість одиниці продукції, що, в кінцевому підсумку, забезпечує більше низькі споживчі ціни, таким чином, реклама виступає як необхідний фактор зниження рівня цін; при використанні стратегії диференціації комплекс маркетингових комунікацій, який в тому числі включає в себе рекламу, дозволяє домогтися зворотного зв'язку від орієнтованості на певний сектор збуту, домагаючись безперервності і прибутковості бізнесу; як частина інтегрованих маркетингових комунікацій сприяє розвитку сучасних технологій.

Одночасно застосування реклами як інфраструктурної складової ринку споживчих товарів має ряд негативних наслідків та суперечностей, серед яких можна виділити економічні, юридичні та етичні.

З економічної точки зору реклама:

– збільшує витрати (витрати на рекламу включаються до вартості товару), приводячи до підвищення споживчої ціни;

– сприяє монополізації ринку. Дрібні виробники не в змозі забезпечувати своєї продукції рекламну підтримку, яку можна порівняти з рекламою великих корпорацій. Найчастіше зустрічаються навіть твердження про те, що завданням рекламної активності корпорацій є не збільшення власного збуту, а створення «рекламного бар'єру», що перешкоджає появі нових гравців на ринку [6];

– реклама завищує попит на товар, а слідом за цим дозволяє завищити і ціни. Хорошим прикладом є ситуація з падінням цін на автомобілі або обчислювальну техніку, яка втратила (розрекламований, нав'язаний рекламою) статус топ-новинки;

– постійне посилення реклами призводить до зниження використання антагоністичного методу просування – методу прямих продажів

Більш цікавими з точки зору споживачів, а отже і держави, як регулятора інфраструктури ринку споживчих товарів є негативні наслідки етичного та юридичного характеру, а саме:

1. Реклама нав'язує споживачеві товари та послуги, потреби в яких не існують.

2. Реклама нав'язує споживачеві систему цінностей, стосовно оцінки користі товару.

3. Перегляд реклами в переважній більшості випадків не є бажаним і добровільним (від перегляду реклами неможливо відмовитися, неможливо вибрати перегляд без реклами).

4. Виходячи з попередніх тез реклама є інструментом прихованого, неочевидного насильства над волею.

5. В деяких випадках ефективність реклами досягається за рахунок активного експлуатування людських інстинктів для управління увагою та формування позитивних асоціацій з рекламованим об'єктом.

6. Негативно впливає на свідомість і підсвідомість людини. Прихильники цього твердження висувають доводи про глобальну зміну поведінки людини під впливом реклами.

7. Деякі автори розглядають сучасну рекламу як первинний крок до прихованого управління суспільством.

З метою недопущення критичних проявів негативних явищ, що є наслідками застосування рекламних технологій, держава як контролюючий суб'єкт інфраструктури постійно здійснює моніторинг та регулювання інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів.

Протягом 2009–2010 років в Україні було приділено значну увагу питанням розвитку правової бази рекламного законодавства. Значну роль у розробці та підготовці до прийняття змін до діючого законодавства з метою удосконалення та оптимізації регулювання відповідної сфери, відіграє Держспоживстандарт України.

Отже, на виконання Плану заходів щодо удосконалення державного контролю за обігом лікарських засобів і виробів медичного призначення, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2008 року №1274–р, розроблено проект закону «Про внесення змін до статті 21 Закону України «Про рекламу» (щодо реклами лікарських засобів). Метою проекту закону є обмеження реклами виробів не медичного призначення з посиланням на лікувальні властивості, які не підтверджені Міністерством охорони здоров'я шляхом заборони такої реклами [9].

Розроблено також проект постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку накладення штрафів за порушення законодавства України про рекламу» з метою удосконалення застосування методів профілактики, діагностики, лікування, реабілітації та лікарських засобів і заняття народною медициною (цілительством)» від 17.05.2007 р. №1033–V, а також Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реклами» від 18.03.2008 р. №145–VI.

Одночасно виникла необхідність внесення відповідних змін до Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2004 р. №693, який регулює питання накладення штрафів на рекламодавців, виробників і розповсюджувачів реклами за порушення законодавства про рекламу, а також визначає механізм взаємодії між органами виконавчої влади, уповноваженими здійснювати контроль за дотриманням вимог зазначеного законодавства.

Також досить важливою частиною інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів є соціальна реклама, що інформує населення про корисність або шкідливість певних товарів та послуг, а відтак впливає і на формування та розвиток споживчого попиту зокрема.

Значення соціальної реклами в сучасному суспільстві постійно зростає. За умов, що склалися, неможливо заперечувати соціальну, політичну, культурологічну, освітню та економічну роль, яку відіграє така інформація. Загальносвітові тенденції та

зміни, що відбуваються у вітчизняній практиці, свідчать про те, що ця роль у процесі переходу до постіндустріального етапу розвитку суспільства з часом зростатиме. Вплив соціальної реклами на різні сфери життя суспільства, беззаперечно, потребує формування адекватної системи її регулювання.

На засіданні уряду України схвалено постанову Кабінету Міністрів України від 28 липня 2010 року №632 «Про використання у 2010 році коштів, передбачених у державному бюджеті для виробництва та розповсюдження соціальної реклами про шкоду тютюнокуріння та зловживання алкоголем». На підставі цього документу проведено тендер та укладено угоди з переможцями на виконання робіт та надання послуг з виробництва та розповсюдження соціальної реклами про шкоду тютюнокуріння та зловживання алкоголем.

Про нагальність та важливість поширення зазначеного виду соціальної реклами свідчить той факт, що щороку від тютюнового диму помирає понад 100 тис. українців, з них більш як 10% – пасивні курці. За результатами опитувань, поширеність тютюнопаління серед дорослих чоловіків в Україні (67%) є найвищою в Європі, серед жінок (більш як 20%) – найвищою в країнах СНД. Тютюнопаління поширене серед підлітків, що з дитячого віку ставить їх у нікотинову залежність. Рівень тютюнопаління серед осіб 12 років і старше підвищився з 22,9 % в 2002 році до 25,45. Загальна кількість курців в Україні досягає майже 10 млн. осіб. [13].

Згідно з частиною 8 статті 22 Закону України «Про рекламу» рекламодавці алкогольних напоїв та тютюнових виробів зобов'язані у порядку, передбаченому законами України, спрямовувати на виробництво і розповсюдження соціальної реклами щодо шкоди тютюнопаління та зловживання алкоголем не менш як 5% коштів, витрачених ними на розповсюдження реклами тютюнових виробів та алкогольних напоїв у межах України.

З алкоголем пов'язана велика кількість не тільки хвороб, а й злочинів та соціальна напруга в сім'ї і побуті, а також значні втрати для економіки країни. Як наслідок є вкрай важливим розвиток пропаганди здорового способу життя, особливо серед молоді та підлітків, як найуразливішої категорії населення.

Одночасно діючими нормативними актами у сфері регулювання реклами, як складової інфраструктури ринку споживчих товарів, не визначені наступні моменти, а саме упорядкування відносин, що виникають у процесі розміщення зовнішньої реклами у населених пунктах та поза їх межами, удосконалення порядку надання дозволів, їх переоформлення чи продовження строку дії, скасування та внесення змін у дозвіл, а також розширення повноважень органів місцевого самоврядування на упорядкування розміщення зовнішньої реклами. На сьогодні немає чіткого розмежування повноважень робочого органу та виконавчого органу відповідної ради у процесі надання (продовження строку дії) дозволів, не має визначення максимального строку, на який видається дозвіл та терміну для прийняття рішення про надання (продовження строку дії) дозволу або про відмову у

його наданні (продовженні строку дії), визначення переліку підстав для відмови у наданні (продовженні строку дії) дозволу та його переоформлення, не має визначення переліку підстав для скасування дозволу, відсутність норми, яка регулює відносини з отримання згод і погоджень на розміщення зовнішньої реклами поза межами населених пунктів вздовж автомобільних доріг загального користування.

Одночасно існувала необхідність практичної реалізації принципу реклами щодо точності, достовірності, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві шкоди, а також заборони використовувати засоби і технології, які діють на підсвідомість споживачів реклами. З цієї метою було розроблено проект закону «Про внесення змін до Закону України «Про рекламу». [11]

Доведено, що образ лікаря у рекламі є одним із найпривабливіших для споживачів, викликає довіру і впевненість у правдивості інформації. Це діє на підсвідомість споживачів реклами та заважає їм зробити об'єктивний і свідомий вибір. Тож необхідно передбачити загальну заборону використання у рекламі всіх товарів та послуг зображення медичних працівників, а також осіб, зовнішній вигляд яких імітує зовнішній вигляд лікарів.

Ще однією проблемою інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів є реклама про реалізацію харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів та дієтичних добавок. На сьогодні спостерігається негативна ситуація на споживчому ринку України, яка пов'язана з укладенням договорів на відстані (телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі) стосовно реалізації вище перелічених продуктів і добавок.

При рекламі, особливо телевізійній, харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів та дієтичних добавок продавці приписують їм надзвичайні лікувальні властивості. Вони стверджують, що ці препарати за своїми можливостями можуть змінювати високий чи низький кров'яний тиск, знищувати віруси – бактерії, інфекційне стрептококове нагноєння кістки, а також лікувати онкологічні та інші захворювання, які потребують професійного лікування тощо.

Відповідна інформація є завідомо неправдивою або замало перебільшеною, що може нанести значну шкоду життю та здоров'ю людини, не кажучи вже про економічні витрати. Продавець не надає споживачеві необхідну, достовірну, своєчасну та доступну інформацію, яка передбачена законодавством про захист прав споживачів. Тож завданням органів державної влади є захист споживачів від недостовірних даних про той чи інший продукт або послугу, оскільки до Держспоживстандарту України надходять численні звернення громадян про порушення суб'єктами господарювання прав споживачів стосовно належної якості, безпеки і торговельного обслуговування при реалізації цієї продукції з укладенням договорів на відстані.

Тож у 2010 році Держспоживстандартом здійснено контроль близько 44 тис. рекламоносіїв, у тому числі 36 тис. – об'єктів зовнішньої реклами, 7 тис. – у друкованих засобах масової інформації та 1 тис. – на каналах телебачення та радіо. За результатами проведеного контролю виявлено 2405 порушень, у тому числі 2060 – у сфері зовнішньої реклами, 277 – у друкованих засобах масової інформації та 68 – на каналах телебачення та радіо [10]. (Для порівняння: у 2009 році перевірено 36,6 тис. рекламоносіїв, у тому числі 31,2 тис. об'єктів зовнішньої реклами, здійснено 4,1 тис. перевірок у друкованих засобах масової інформації та 1,3 тис. – на каналах телебачення та радіо. За результатами проведеного контролю виявлено 3554 порушення, у тому числі 3196 – у сфері зовнішньої реклами, 324 – у друкованих засобах масової інформації та 34 – на каналах телебачення та радіо [9]).

Порушниками законодавства про рекламу у 2010 році у добровільному порядку сплачено штрафних санкцій на суму 449,99 тис. грн., стягнуто у судовому порядку – 528,73 тис. грн. До державного бюджету перераховано 811,55 тис. грн. Відповідно у 2009 році було перераховано 974,58 тис. грн.

З метою розвитку інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів Держспоживстандартом поширюється інформація з метою упередження вчинення протиправних дій у сфері реклами – 1447 разів представники органів Держспоживстандарту через засоби масової інформації надавали роз'яснення щодо питань захисту прав споживачів у сфері реклами.

### Висновки

1. Інформаційна складова інфраструктури ринку споживчих товарів є досить важливою частиною ринку, оскільки бере участь у формуванні уявлень споживачів про наявність, особливості, корисні властивості та, у деяких випадках, ціну певних товарів та послуг, що, у свою чергу, впливає на попит та їх споживання населенням.

2. До основних функцій реклами як складової інформаційної інфраструктури належать залучення клієнтів, збільшення продажів та регулювання збуту.

3. Застосування такого засобу комунікації, як реклама, має як позитивні, так і негативні аспекти. До позитивних наслідків застосування реклами можна віднести: застосування інтегрованих маркетингових комунікацій збільшує ефективність підприємства, реклама виступає як необхідний фактор зниження рівня цін, дозволяє домогтися зворотного зв'язку від орієнтованості на певний сектор збуту, домагаючись безперервності і прибутковості бізнесу; як частина інтегрованих маркетингових комунікацій сприяє розвитку сучасних технологій.

4. Застосування реклами як інфраструктурної складової ринку споживчих товарів має ряд негативних наслідків та суперечностей, серед яких можна виділити економічні, юридичні та етичні.

5. З метою недопущення критичних проявів негативних явищ, що є наслідками застосування рекламних технологій, держава як контролюючий суб'єкт інфраструктури постійно здійснює моніторинг та регулювання інформаційної складової інфраструктури ринку споживчих товарів.

6. Для приведення до відповідності з вимогами часу та до норм міжнародного та європейського законодавства в Україні розробляються та впроваджуються зміни у сфері реклами лікарських засобів, тютюнових виробів та алкогольних напоїв.

7. Слід зазначити, що вплив соціальної реклами на різні сфери життя суспільства, постійно зростає, одночасно збільшуючи вплив на формування споживчого попиту, беззаперечно, відповідна сфера потребує формування адекватної системи її регулювання.

8. Кількість об'єктів рекламного ринку, що перевірені у 2010 році, на 20% більше у порівнянні з 2009 роком, одночасно зменшилося число виявлених порушень у сфері реклами з 3,5 тис до 2,4 тис, що свідчить про оптимізацію законодавства у відповідній галузі. Лівова частина перевірок, а відтак і виявлених порушень, припадає на рекламу, що розповсюджується через телебачення та радіо.

#### Література

1. Закон України «Про рекламу» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №39, ст. 181.

2. Закон України «Про захист прав споживачів» // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, №30, ст. 379.

3. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку та регулювання: Монографія. – К.: Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 168.

4. Лігоненко Л.О. Роздрібна торгівля України у дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №6. – С. 12–22.

5. Прокопенко О.В. Школа В.Ю. Дегтяренко О.О. Інфраструктура товарного ринку. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 18–19 (296).

6. Солюшин Сергей. «Роль рекламы в условиях несовершенной конкуренции» // <http://www.palladastar.ru/rek/izd/stat/s1.htm>

7. Ткач А.А. Інституційні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. – К., 2005. – С. 10 (295).

8. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринку. – Ростов н/Д, 2000. – С. 8 (512).

9. Звіт за 2009 рік голови Держспоживстандарту України про стан захисту прав споживачів в Україні на виконання завдань Президента.

10. Звіт за 2010 рік голови Держспоживстандарту України про стан захисту прав споживачів в Україні на виконання завдань Президента.

11. Доручення Кабінету Міністрів України від 26.07.2010 р. №43821/1–10

12. Словник-енциклопедія – Wikipedia <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%BC%D0%BD>

13. Державний комітет статистики України – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

# РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.С. ЧМИР,  
заступник директора з наукової роботи, д.е.н., професор, Науково-дослідний економічний інститут,  
В.І. ПИЛА,  
провідний науковий співробітник, д.е.н., професор, Науково-дослідний економічний інститут,  
В.М. ХІЛЬКО,  
старший науковий співробітник, Науково-дослідний економічний інститут

## Аналіз результатів функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР та перспективи її подальшого розвитку

У статті розглядаються результати діяльності в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку. Проведений аналіз найважливіших тенденцій за весь період існування СЕЗ і ТПР – від моменту заснування і до теперішнього часу. Обґрунтовані пропозиції щодо відновлення діяльності СЕЗ і ТПР та виконання ними ролі економічного інструменту вирішення конкретних проблем соціально-економічного розвитку територій.

**Ключові слова:** спеціальні (вільні) економічні зони, території пріоритетного розвитку, соціально-економічний розвиток територій.

В статье рассматриваются результаты деятельности в Украине специальных (свободных) экономических зон и территорий приоритетного развития. Проведен анализ важнейших тенденций за весь период существования СЭЗ и ТПР – от момента учреждения и до текущего момента. Обоснованы предложения относительно восстановления деятельности СЭЗ и ТПР, а также исполнения ими роли экономического инструмента по решению конкретных проблем социально-экономического развития территорий.

**Ключевые слова:** специальные (свободные) экономические зоны, территории приоритетного развития, социально-экономическое развитие территорий.

In article activity results in Ukraine special (free) economic zones and territories of priority development are considered. The analysis of the major tendencies of development FEZ and TPR for all period of their existence – from the moment of establishment and till current time is carried out. Offers concerning restoration of activity СЭЗ and ТПР, and also executions of a role of the economic tool by them under the decision of concrete problems of social and economic development of territories are proved.

**Постановка проблеми.** Після прийняття у 1992 році Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.92 р. №2673–XII [1] та завдяки розробленій нормативно-правовій базі стосовно стимулювання розвитку депресивних територій в Україні було засновано національну мережу спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (ТПР). Активний розвиток територіальних утворень обумовив необхідність вивчення як позитивного, так і негативного досвіду їх діяльності. Але відповідно до рішення уряду України у 2005 році було скасовано ре-

жим СЕЗ і ТПР, що привело до поступового згортання інвестиційної діяльності, обсягів виробництва продукції, скорочення робочих місць та чисельності зайнятих.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** У вітчизняній літературі досить широко висвітлені питання створення, діяльності та впливу розвитку СЕЗ і ТПР на економіку території розміщення, а також в цілому [2–7]. Останнім часом у зв'язку зі скасуванням преференційного режиму, вивчення діяльності зональних утворень не проводилось, відповідні матеріали майже не публікувались [8–11]. Зважаючи на вищевикладене у Науково-дослідному економічному інституті проведено дослідження, основним завданням якого було комплексне оцінювання діяльності територій зі спеціальним режимом (СЕЗ і ТПР) за весь період їх діяльності: від моменту заснування наприкінці 90-х років ХХ ст. до теперішнього часу [12].

**Метою статті** є проведення детального аналізу результатів функціонування українських СЕЗ і ТПР та опрацювання обґрунтованих пропозицій щодо їх відновлення та подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні у період з 1998 по 2000 рік було засновано 11 спеціальних (вільних) економічних зон та у дев'яти регіонах запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності. Вони являють собою території, на яких запроваджується і діє спеціальний режим економічної діяльності для суб'єктів, що реалізують інвестиційні проекти.

Цілі заснування СЕЗ визначено Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [1].

Це залучення іноземних інвестицій, активізація підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвиток інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів.

Шість економічних зон («Азов», «Закарпаття», «Інтерпорт–Ковель», «Порто–франко», «Порт Крим», «Рені») створювалися як класичні зовнішньоторговельні зони (porto franco) і були призначені для обслуговування експортно–імпортних і транзитних вантажопотоків. СЕЗ «Курорт–поліс Трускавець» орієнтовна на розбудову туристично–рекреаційного комплексу, а СЕЗ «Миколаїв» – на розвиток суднобудування. На території СЕЗ «Донецьк» передбачалось створення індустріального парку. За характерними ознаками та режимом діяльності СЕЗ «Славутич» та СЕЗ «Яворів» (за винятком автопорту Краковець) не є вільними зонами, а фактично належать до територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності.

Метою створення ТПР було залучення інвестицій у пріоритетні види економічної діяльності для вирішення соціально–економічних проблем депресивних територій, економіка яких зазнала суттєвих втрат внаслідок структурних змін: насамперед – вугільних регіонів, міст із високою питомою ва-

гою підприємств військово–промислового комплексу, а також регіонів, населення яких найбільш постраждало від техногенних та екологічних катастроф. Спеціальний режим інвестиційної діяльності тут мав забезпечити пом'якшення депресивного стану, викликаного:

- структурним безробіттям у вугільних регіонах у зв'язку з необхідністю закриття 63 шахт у Донецькій, Луганській та Волинській областях (при цьому мали бути вивільнені понад 23 тис. працівників);

- закриттям та реструктуризацією підприємств військово–промислового комплексу, насамперед у містах Харкові та Шостка (кількість безробітних тут складала 24 тис. осіб);

- техногенними та екологічними катастрофами у зв'язку з:
  - а) віднесенням до територій з найвищим рівнем радіаційного забруднення 15 районів та трьох міст Житомирської та Чернігівської областей;

- б) необхідністю термінового вирішення питання життєзабезпечення міста Славутича у зв'язку з достроковим закриттям Чорнобильської АЕС;

- в) потребами вирішення екологічної проблеми у Яворівському районі Львівської області шляхом створення умов для відновлення земель, порушених техногенним впливом гірничо–хімічного виробництва ДГХП «Сірка»;

- г) необхідністю ліквідації наслідків катастрофічного паводку в Закарпатській області та відновлення екологічної системи Карпатського регіону.

На відміну від них запровадження спеціального інвестиційного режиму в Автономній Республіці Крим було спрямоване на залучення інвестицій у сферу охорони здоров'я, відпочинку та туризму, збереження й ефективне використання рекреаційних ресурсів й розвиток аграрного та промислового виробництва півострова (сільське і рибне господарство, харчова, текстильна, добувна та обробна промисловість).

Порядок створення, функціонування та ліквідації спеціальних економічних зон регламентується Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», в якому визначено, що СЕЗ:

- створюються прийняттям окремого закону для кожної з них із визначенням терміну дії спеціального режиму;

- можуть бути ліквідовані до закінчення строку, на який вони були створені, лише законом України за поданням Президента України або Кабінету Міністрів України.

ТПР створюються шляхом прийняття Верховною Радою України відповідного закону, в якому визначається мета, порядок запровадження і функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності, термін його дії та локалізація.

Спеціальний режим застосовується до суб'єктів підприємницької діяльності, які зареєстровані у СЕЗ чи ТПР відповідно до затвердженого інвестиційного проекту і укладеного договору (контракту) з місцевими органами влади у відповідності з діючим законодавством. На територіях СЕЗ дозволено всі законні види підприємницької діяльності. На ТПР додатково умовою застосування пільгового режиму є

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

здійснення інвестиційних проектів у видах економічної діяльності, визнаних Кабінетом Міністрів України пріоритетними. При цьому була визначена нижня гранична межа вартості інвестиційних проектів, а саме:

– \$100–500 тис. для інвестицій у сільське господарство, харчову, переробну, легку, целюлозно-паперову промисловість, оброблення деревини, виробництво виробів з деревини та меблів, будівництво, туристично-рекреаційну сферу, видобувну промисловість, виробництво машин і устаткування, неметалевих мінеральних виробів, хімічне виробництво, транспорт, сферу охорони здоров'я, освіти, культури та спорту, діяльність зі збереження історичного та природного надбання, послуги населенню, очищення територій, лісове господарство, виробництво спортивних та галантерейних товарів, іграшок, сувенірних виробів;

– \$500 тис. – \$1 млн. – у порошкову металургію та хімічне виробництво, нафтопереробну, поліграфічну промисловість, виробництво електроенергії, газу та води, коксу, інших неметалевих мінеральних виробів, оброблення металевих відходів та брухту, зв'язок;

– \$3 млн. – у металургію та оброблення металу, виробництво машин та устаткування (зокрема – електричного, електронного, транспортного).

Спеціальний режим інвестиційної діяльності передбачав надання пільг суб'єктам підприємницької діяльності, що реалізують інвестиційні проекти відповідно до укладених договорів (контрактів):

– звільнення від сплати ввізного мита на період реалізації інвестиційних проектів, але не більше, ніж на п'ять років, матеріалів і сировини (за переліком та в обсягах, визначених відповідно до порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України), устаткування, обладнання та комплектуючих до них;

– звільнення від сплати податку на додану вартість на період реалізації інвестиційних проектів, але не більше, ніж на п'ять років, операцій з ввезення (пересилання) на митну територію України устаткування, обладнання та комплектуючих до них для потреб власного виробництва, пов'язаного з реалізацією інвестиційних проектів;

– звільнення впродовж трьох років від сплати податку на прибуток (в частині, одержаній від освоєння інвестицій) новоствореного, перепрофільованого, реструктуризованого, реконструйованого підприємства, що реалізує інвестиційний проект, а також оподаткування зазначеного прибутку у період з четвертого по шостий роки включно за ставкою у розмірі 50% від діючої ставки оподаткування;

– виключення з валового доходу підприємства, нарахованого з метою оподаткування, одержаних згідно з інвестиційним проектом інвестицій;

– звільнення від плати за землю на період освоєння земельної ділянки (планування території, будівництва об'єктів інфраструктури тощо), але не більше, ніж на п'ять років.

Для СЕЗ «Автопорт Краковець», «Азов», «Донецьк», «Закарпаття», «Миколаїв», «Інтерпорт Ковель», «Рені», «Пор-

то-франко», «Порт Крим», територія яких була фізично обмежена по периметру (огорожена і облаштована згідно з вимогами Державної митної служби України) встановлено режим спеціальної митної зони. Він передбачав наступне:

– митні збори при транзиті товарів та інших предметів через територію зони справляються відповідно до законодавства України;

– у разі ввезення товарів та інших предметів (крім підакцизних) з-за меж митної території України на територію зазначених зон для використання в межах зони, ввізне мито та податок на додану вартість не справляються;

– при ввезенні на митну територію України з території зон товарів та інших предметів, що попередньо ввезені з-за меж митної території України на територію зон, податки сплачуються в порядку, встановленому законодавством України для оподаткування товарів, що імпортуються;

– у разі вивезення з території зон за межі митної території України товарів та інших предметів, вироблених (у тому числі повністю або достатньо перероблених чи оброблених на території зони), вивізне мито та акцизний збір не справляються, а податок на додану вартість справляється за нульовою ставкою;

– при вивезенні товарів та інших предметів (крім підакцизних) з митної території України на територію зони, вивізне мито не справляється, а податок на додану вартість справляється за нульовою ставкою;

– при ввезенні товарів та інших предметів, повністю вироблених або достатньо перероблених у спеціальній економічній зоні, на митну територію України з території СЕЗ «Азов», «Донецьк», «Закарпаття», податок на додану вартість і акцизний збір справлялися як при імпорті товарів в Україну.

На територіях зон «Азов», «Донецьк», «Закарпаття», «Інтерпорт Ковель», «Рені», «Порт Крим» оподаткування прибутку здійснювалось за ставкою 20%.

На територіях зон «Автопорт Краковець», «Порто-франко», «Миколаїв» було передбачено звільнення від оподаткування прибутку, одержаного від реалізації інвестиційного проекту, на три роки.

З четвертого по шостий рік включно оподаткування здійснювалось за ставкою у розмірі 50% від діючої ставки оподаткування. У зоні «Миколаїв» з четвертого по чотирнадцятий роки звільнялась від оподаткування частина прибутку підприємств суднобудівної промисловості – суб'єктів СЕЗ «Миколаїв», спрямована на розвиток виробництва в рамках реалізації інвестиційного проекту.

На період освоєння земельної ділянки суб'єкти зон звільнялися від плати за землю.

З метою створення умов для ефективного функціонування СЕЗ і ТПР та уникнення можливостей нецільового застосування спеціальних режимів Верховною Радою України у грудні 2002 р. було прийнято рішення про скасування пільг при ввезенні (вивезенні) підакцизних товарів та товарів 1–24 груп УКТ ЗЕД [13].

Крім того, постановами Кабінету Міністрів України та нормативними актами центральних органів виконавчої влади були запроваджені:

- порядок розгляду та затвердження інвестиційних проєктів, що реалізуються в умовах спеціальних режимів інвестування;
- положення про спеціальні економічні зони [14];
- критерії визначення пріоритетних видів економічної діяльності у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, а також порядок їх застосування [15];
- порядок визначення переліків сировини та матеріалів, що ввозяться для реалізації інвестиційних проєктів;
- типовий договір (контракт) на реалізацію інвестиційного проєкту [16];
- порядок контролю за цільовим використанням сировини, матеріалів, устаткування, обладнання та комплектуючих виробів, які ввозяться в Україну для реалізації інвестиційних проєктів [17];
- порядок обчислення прибутку, одержаного від реалізації інвестиційних проєктів на діючих підприємствах та ін. [18].

Це в сукупності дозволило належним чином врегулювати всі організаційно-правові та фінансово-економічні аспекти діяльності СЕЗ і ТПР.

Але у березні 2005 року під час прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України »Про Державний бюджет України на 2005 рік« та деяких інших законодавчих актів України» було скасовано режим вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку, а згадування про пільги вилучено без вказування терміну їх поновлення [19].

Розвиток української мережі СЕЗ і ТПР можна умовно поділити на три етапи:

- 1-й етап (1997–2000) – формування нормативно-правової бази, заснування та становлення вітчизняних СЕЗ і ТПР;
- 2-й етап (2001–2004) – активного розвитку;
- 3-й етап (2005–2010) – «затухання» та поступового припинення реалізації інвестиційних проєктів у СЕЗ і ТПР суб'єктами підприємницької діяльності внаслідок відміни пільг, закінчення термінів реалізації проєктів, відмови інвесторів від роботи у СЕЗ і ТПР та розірвання договорів по проєктах, стосовно яких не виконувались інвестиційні зобов'язання.

Для проведення аналізу [12] було використано узагальнену Державним комітетом статистики спеціальну статистичну звітність суб'єктів СЕЗ і ТПР, річні звіти обласних держадміністрацій щодо результатів функціонування територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, аналітичні матеріали Міністерства економіки України щодо результатів діяльності СЕЗ і ТПР за відповідні періоди, дані Міністерства фінансів та Державної податкової адміністрації України з питань сплати податків, отриманих пільг та взаємовідносин з бюджетами, дані Державної митної служби України щодо обсягу імпорту товарів в СЕЗ і ТПР, сплати та звільнення від сплати митних платежів, результати науко-

во-дослідних робіт з питань функціонування СЕЗ і ТПР в Україні, раніше виконаних Науково-дослідним економічним інститутом та інші джерела. Також бралися до уваги методичні підходи, схвалені урядом у відповідній постанові [20].

Встановлено, що впродовж усього періоду діяльності (1997–2010 рр.) суб'єктами підприємництва СЕЗ і ТПР:

- залучено \$4,9 млрд. інвестицій, з них \$1,1 млрд. іноземних інвестицій (22%);
- реалізовано продукції на суму 177,8 млрд. грн., з них 37% на експорт;
- введено 216 тис. робочих місць (у тому числі створено 88 тис. та збережено 128 тис.);
- сплачено податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів на суму 15,6 млрд. грн.;
- розмір отриманих пільг (умовно нарахованих платежів) становив 13,3 млрд. грн., з них лише по «м'ясних» проєктах – 9,02 млрд. грн. Слід звернути увагу, що частка не сплачених мита та ПДВ при ввезенні м'ясопродуктів для реалізації проєктів м'ясопереробки у СЕЗ «Донецьк» та на ТПР Волинської, Донецької і Житомирської областей становила 68% сукупної вартості пільг, отриманих усіма суб'єктами СЕЗ і ТПР. Зокрема, за судовими рішеннями було відшкодовано 8,4 млрд. грн., або 93% пільг, фактично використаних у рамках проєктів з м'ясопереробки;
- сума сплачених суб'єктами СЕЗ і ТПР податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів перевищила розмір отриманих пільг на 2,3 млрд. грн.

Розглянемо більш детально, як розвивалися СЕЗ і ТПР в межах окремих етапів.

Наприкінці 2004 року у СЕЗ і ТПР здійснювалася реалізація 632 інвестиційних проєктів кошторисною вартістю \$4,8 млрд., у рамках яких за період з 1997 по 2004 рік включно:

- залучено \$2,2 млрд. інвестицій (45% затвердженої кошторисної вартості), у тому числі \$612,3 млн. іноземних інвестицій, 28,9%;
- реалізовано продукції на суму 51,3 млрд. грн., з яких 37% поставлено на експорт;
- введено 174 тис. робочих місць (у тому числі 63 тис. створено та 111 тис. збережено);
- сплачено 3,5 млрд. грн. податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів;
- розмір умовно нарахованих платежів становив 8,65 млрд. грн. (у тому числі 5,12 млрд. грн. по проєктах з м'ясопереробки);
- сума отриманих податкових пільг перевищувала суму сплачених податків та зборів на 5,2 млрд. грн. (табл. 1).

Після скасування пільгового режиму оподаткування кількість проєктів, що реалізовувалися у СЕЗ і ТПР, скоротилася. Так, у 2005 році в стадії реалізації знаходився 547 інвестиційний проєкт кошторисною вартістю \$5,9 млрд., з яких іноземні становили \$1,8 млрд., а у 2010 році їх кількість зменшилася до 191 проєкту (вартість – \$2,48 млрд., з яких іноземні інвестиції – \$0,5 млрд.).

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Суб'єктами господарювання СЕЗ і ТПР, які здійснювали реалізацію інвестиційних проектів у 2005–2010 роках:

- залучено \$2,7 млрд. інвестицій, з них \$452,7 млн. іноземних інвестицій (16,5%);
- реалізовано продукції на суму 126,4 млрд. грн., у тому числі 49,4 млрд. грн. поставлено на експорт;
- введено 42 тис. робочих місць (у тому числі 25 тис. створено та 17 тис. збережено);
- сплачено 12,1 млрд. грн. податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів;
- розмір наданих пільг, тобто умовно нарахованих платежів становив 4,65 млрд. грн., з яких 3,9 млрд. грн. було отримано в рамках проектів з м'ясопереробки (ці пільги надавалися на виконання судових рішень);

– сума сплачених податків та зборів до бюджетів та державних цільових фондів перевищила суму отриманих податкових пільг на 7,4 млрд. грн. (табл. 2).

Після скасування пільгового режиму оподаткування кількість проектів, що реалізовувалися у СЕЗ і ТПР, скоротилася. Так, у 2005 році в стадії реалізації знаходився 547 інвестиційний проект кошторисною вартістю \$5,9 млрд., з яких іноземні становили \$1,8 млрд., а у 2010 році їх кількість зменшилася до 191 проекту (вартість – \$2,48 млрд., з яких іноземні інвестиції – \$0,5 млрд.).

Суб'єктами господарювання СЕЗ і ТПР, які здійснювали реалізацію інвестиційних проектів у 2005–2010 роках:

- залучено \$2,7 млрд. інвестицій, з них \$452,7 млн. іноземних інвестицій (16,5%);

**Таблиця 1. Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку загальнонаціональної мережі СЕЗ і ТПР (від початку діяльності до 2004 року)**

Номер рядка	Назва показника	Од. виміру	Роки						Усього з початку діяльності по 2004 включно
			на 01.01.2000	2000	2001	2002	2003	2004	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>Загальні відомості</b>								
1.1	Кількість інвестиційних проектів, що знаходяться в стадії реалізації	од.	...	248	403	486	554	632	x
1.2	Кошторисна вартість інвестиційних проектів, що знаходяться в стадії реалізації	\$ тис.	...	1012 826,5	1641013,0	2176894,0	2671385,0	4755595,0	x
1.2.1	у тому числі іноземних	\$ тис.	...	...	652 746,7	785 652,3	844 996,3	1370485,8	x
1.3	Кількість підприємств, на яких реалізуються інвестиційні проекти	од.	...	221	366	437	495	554	x
2	<b>Інвестиційна діяльність</b>								
2.1	Залучено інвестицій, усього	\$ тис.	186 271,8	227 916,2	269 665,2	297417,1	497 090,4	673 224,6	2151585,3
	у тому числі за видами:	тис. грн.	765 835,9	1228 583,8	1448770,4	1584 972,3	2652708,5	3582762,3	11263633,2
2.1.1	грошові внески (кошти)	\$ тис.	64 054,7	93 323,9	138 111,8	188 559,5	344 238,8	485470,1	1313758,8
2.1.2	матеріальні цінності	\$ тис.	110 181,1	107 486,8	80 768,2	82 628,2	94 851,1	105555,2	581470,6
2.1.3	нематеріальні активи	\$ тис.	4 741,4	3 821,6	2 036,0	1 629,4	1 350,6	6 572,5	20151,5
2.1.4	реінвестиція	\$ тис.	...	...	...	...	44 821,7	49 368,6	94190,3
2.1.5	інші	\$ тис.	7 294,6	23 283,9	48 749,2	24 600,0	11 828,2	26 258,2	142014,1
2.2	у тому числі іноземні інвестиції, усього	\$ тис.	109 876,0	104 977,9	73 251,2	76 446,6	118 622,7	129 162,1	612336,5
	з них:								
2.2.1	грошові внески (кошти)	\$ тис.	38 181,8	48118,2	37 702,9	42 778,1	87 293,2	87607,4	341681,6
2.2.2	матеріальні цінності	\$ тис.	71 296,2	56559,7	34 557,2	33 236,9	30 158,6	30088,9	255897,5
2.2.3	нематеріальні активи	\$ тис.	398,0	300,0	500,0	197,4	139,3	0,0	1534,7
2.2.4	реінвестиція	\$ тис.	...	...	...	...	843,7	483,2	1326,9
2.2.5	інші	\$ тис.	...	...	491,1	234,2	187,9	10 982,6	11895,8
2.4	Відкликани інвестиції	\$ тис.	0,0	0,0	933,5	125,9	208,4	56,4	1324,2
3	<b>Інноваційна діяльність</b>								
3.1	Кількість інноваційних проектів, що знаходяться в стадії реалізації	од.	...	26	24	30	34	57	x
3.2	Затверджена кошторисна вартість інноваційних проектів, що знаходяться в стадії реалізації	\$ тис.	...	16375,19	13141,29	12726,43	18873,22	158679,51	219795,64
3.3	Кількість інноваційно активних проектів	од.	...	1	4	5	6	44	x
3.4	Кількість інноваційно активних підприємств	од.	...	1	4	5	6	44	x
3.5	Кількість освоєних нових видів продукції	найменше	...	26	21	17	40	87	x
3.6	Витрати на продуктивні інновації	тис. грн.	...	23 573,0	3 413,0	62 087,0	79,6	185 732,8	274 885,4
3.7	Впроваджено нових технологічних процесів	процесів	...	1	3	3	5	30	x
3.7.1	Витрати на процесові інновації	тис. грн.	...	0	0	0	4 098,7	63 705,4	67 804,1
3.7.2	Витрати на технологічні інновації	тис. грн.	...	0,0	887,6	4 292,9	1 866,9	142 345,3	149 392,7
3.8	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, усього	тис. грн.	...	23 573,0	3 413,0	63 462,5	87 088,8	898 621,4	1 076 158,7

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.8.1	у тому числі за межі України, усього	тис. грн.	...	0	0	0	0	393 891,3	393 891,3
3.8.1.1	у тому числі в країні СНД	тис. грн.	...	0	0	0	0	230 581,4	230 581,4
4	<b>Діяльність підприємств</b>								
4.1	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах без ПДВ та акцизного збору	тис. грн.	313 418,8	2132134,8	4771819,7	7802080,6	13366252,8	22919184,1	51304890,8
4.1.1	у тому числі сертифікованої (на яку отримано сертифікати якості)	тис. грн.	276 405,10	1808115,00	3033632,60	5379747,20	9060852,60	14662452,22	33944799,62
4.1.2	з реалізованої – за ринками: на внутрішньому ринку України, усього	тис. грн.	212 821,9	1 649 792,3	3508788,8	5147245,3	8852373,3	15914386,0	35285407,60
4.1.2.1	у тому числі на внутрішньообласному ринку	тис. грн.	108 314,7	1 272971,6	1776619,4	2548052,5	3687816,7	7340333,1	16734108,00
4.1.3	за межами митної території України	тис. грн.	100 596,7	470 377,3	1243472,3	2652395,6	4513879,5	7004798,1	15985519,50
4.1.3.1	у тому числі у країнах СНД	тис. грн.	31 710,3	130 717,6	470 733,1	727683,2	1111901,8	1707771,6	4180517,60
4.1.3.2	у тому числі в інших країнах	тис. грн.	68 886,4	339 659,7	772 739,2	1924712,4	3401977,7	5297026,5	11805001,9
4.5	Чистий прибуток (+)	тис. грн.	...	282 661,5	696 017,4	865 332,7	1445183,5	2512078,7	x
	/збиток (-)	тис. грн.	...	-42 449,5	-95 335,3	-229 374,9	-422852,1	-309815,6	x
4.6	Дебіторська заборгованість (на кінець звітного періоду)	тис. грн.	9 718,0	459 473,3	775 338,0	1826318,3	3309245,6	4 814 424,0	x
4.7	Кредиторська заборгованість (на кінець звітного періоду)	тис. грн.	...	450 071,9	1203082,7	1965423,0	3144961,3	4 513 403,8	x
4.8	Кількість підприємств, зареєстрованих у системі управління якістю на відповідність міжнародним стандартам серії ISO 9000	од.	...	14	14	25	42	44	x
5	<b>Зовнішньоекономічна діяльність</b>								
5.1	Зовнішньоторговельний оборот	\$ тис.	74 771,60	230 588,74	400264,91	707480,17	1291216,92	2024202,50	4728524,84
5.2	Експорт	\$ тис.	26 721,30	88 662,64	232714,71	498349,27	846452,92	1316889,40	3009790,24
5.3	Імпорт	\$ тис.	48 050,30	141 926,10	167550,20	209 130,90	444764,00	707313,10	1718734,60
5.4	Сальдо експортно-імпорتنих операцій	\$ тис.	-21 329,00	-53 263,46	65164,51	289 218,37	401688,92	609576,30	1291055,64
5.5	Транспортні послуги, усього	тис. грн.	0	9 057,50	47 553,60	32 769,90	19 430,00	60 670,00	169 481,00
		тис. тонн	0	342,7	879	971,8	779,4	26 767,65	29 740,55
5.5.1	відправлено експортних вантажів	тис. тонн	0	63,1	537,1	654,4	385,2	2 324,60	3 964,40
5.5.2	прийнято імпорتنих вантажів	тис. тонн	0	88,2	99	113,2	105,7	5 016,92	5 423,02
5.5.3	транзит вантажів	тис. тонн	0	191,4	242,9	204,2	288,5	269,3	1 196,30
6	<b>Діяльність у сфері охорони здоров'я, туризму та рекреації</b>								
6.1	Створено, модернізовано або реконструйовано закладів охорони здоров'я, відпочинку та туризму	тис. грн.	0	45 661,20	107715,40	95 568,80	228762,90	319631,40	797 339,70
6.2	Кількість осіб, яким надано послуги з охорони здоров'я, відпочинку та туризму, усього	осіб	0	6 000	236 352	292 722	196 340	147 616	879 030
6.2.1	у тому числі іноземних	осіб	0	2 500	4 548	5 591	9 072	13 008	34 719
6.3	Обсяг наданих послуг закладами охорони здоров'я, відпочинку та туризму	тис. грн.	0	4 243,60	15 645,00	41 094,70	55 883,60	98 183,90	215 050,80
7	<b>Зайнятість та доходи населення</b>								
7.1	Всього введено робочих місць	од.	7 912	22 786	54 763	24 309	36 254	27 904	173 928
7.2	Кількість новостворених робочих місць, усього	од.	2 814	8 496	14 787	9 940	14 539	12 593	63 169
7.3	Кількість збережених робочих місць, усього	од.	5 098	14 290	39 976	14 369	21 715	15 311	110 759
7.4	Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	...	19 998	71 525	82 876	101 649	116 819	392 867
7.4.1	у тому числі: прийнятих з гірничодобувних та інших підприємств, які закриті або закриваються	осіб	25	113	688	130	1 190	510	2 656
7.5	Фонд оплати праці	тис. грн.	...	95 991,6	366 887,1	572 489,8	779 860,0	1147434,2	2 962 662,7
7.6	Середньомісячна заробітна плата	грн.	...	400,0	427,5	575,6	639,3	818,5	x
7.7	Заборгованість з оплати праці на 1 січня після звітного року	тис. грн.	...	6 665,5	61 861,5	26 911,8	25 265,9	33 003,2	x
8	<b>Розрахунки з бюджетами та державними цільовими фондами</b>								
8.1	Сума отриманих пільг з оподаткування, усього	тис. грн.	96 336,9	316 443,0	574 457,9	1104599,4	1890628,7	4669389,9	8 651 855,7
	у тому числі:								
8.1.1	податок на прибуток підприємств	тис. грн.	7 567,80	97 972,10	208401,74	243 641,00	407933,40	542 108,4	1 507 624,4
8.1.2	податок на додану вартість	тис. грн.	72 053,80	138 022,86	131895,83	177 183,20	322923,50	527 211,0	1 369 290,2
8.1.3	ввізне мито	тис. грн.	16 685,30	79 950,74	233701,08	679 039,70	1136533,50	3570869,2	5 716 779,5
8.1.4	плата за землю	тис. грн.	2,1	242,3	324,4	4443,4	9622,8	12 357,3	26 992,3

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.1.5	інші	тис. грн.	27,9	254,95	134,8	292,12	13 615,50	16 844,0	31 169,3
8.2	Сплачено до бюджетів податків і зборів (обов'язкових платежів), усього	тис. грн.	62 578,0	220 057,3	293 095,4	321 729,8	473 908,9	739 362,1	2 110 731,5
	у тому числі:								
8.2.1	податок на прибуток підприємств	тис. грн.	5 809,7	33 889,4	24 635,6	27 573,0	140 956,1	182 165,8	415 029,5
8.2.2	податок на додану вартість	тис. грн.	33 585,9	128 815,0	166 362,1	144 510,5	129 613,4	329 458,7	932 345,6
8.2.3	податок з доходів фізичних осіб	тис. грн.	8 528,2	23 889,0	74 847,9	114 837,3	152 903,0	158 390,2	533 395,6
8.2.4	плата за землю	тис. грн.	...	...	...	...	...	14 135,8	14 135,8
8.2.5	акцизний збір	тис. грн.	...	...	...	...	...	475,2	475,2
8.2.6	інші	тис. грн.	14 654,2	33 463,9	27 249,8	34 809,1	50 436,4	54 736,4	215 349,8
8.3	Збори (внески) до державних цільових фондів, усього	тис. грн.	27 639,8	64 917,6	164 491,8	290 912,0	320 787,3	485 829,6	1 354 578,0
8.4	Сальдо надходжень до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів) та отриманих податкових пільг /рядок 8.2+8.3-8.1/	тис. грн.	-6 119,1	-31 468,1	-116870,7	-491 957,6	-1095932,5	-3444198,2	-5186546,2
8.5	Заборгованість зі сплати до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів) «-» (переплата), «+» (недоїмка), усього	тис. грн.	13 797,80	35 609,50	1 072,46	-29 901,85	-7 604,80	-101725,00	x
	у тому числі:								
8.5.1	з податку на прибуток підприємств на кінець року	тис. грн.	380,4	10 643,4	6 002,3	5 150,0	2 942,2	-9 790,6	x
8.5.2	з податку на додану вартість на кінець року	тис. грн.	-1 346,6	-16 338,6	-8 195,5	-33 674,5	-19 916,6	-107616,5	x
8.5.3	до державного бюджету на кінець року	тис. грн.	10 892,30	25 964,10	-4 694,78	-29 132,68	-14976,10	-120746,5	x
8.5.4	до місцевого бюджету на кінець року	тис. грн.	2 905,50	9 645,40	5 767,24	-769,17	7 371,30	5 655,20	x
8.5.5	до Пенсійного фонду України	тис. грн.	0	0	0	0	0	10 863,70	x
8.5.6	до фондів соціального страхування	тис. грн.	0	0	0	0	0	2 502,60	x
8.6	Сума податку на додану вартість, що відшкодовується з бюджету за експортними операціями								
8.6.1	нараховано	тис. грн.	9 888,3	30 440,1	81 894,5	194 308,2	223 087,1	494 707,5	1 034 325,7
8.6.2	отримано	тис. грн.	6 969,3	11 855,8	29 255,4	71 263,9	199 690,6	443 972,2	763 007,2
8.7	Не сплачено податків і зборів (обов'язкових платежів) за рішеннями судів, усього	тис. грн.	...	...	...	284 460,0	1039877,0	3403242,0	4 727 579,0

Складено авторами.

Таблиця 2. Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку загальнонаціональної мережі СЕЗ і ТПР (2005–2010)

Номер рядка	Назва показника	Од. виміру	Роки							Усього за 2005–2010	Усього з початку діяльності по 2010
			2005	2006	2007	2008	2009	2010			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	<b>Загальні відомості</b>										
1.1	Кількість інвестиційних проєктів, що знаходяться в стадії реалізації	од.	547	443	392	305	250	191	x	x	
1.2	Кошторисна вартість інвестиційних проєктів, що знаходяться в стадії реалізації	\$ тис.	5883017,3	5258408,4	4878889,5	3986777,5	3455373,9	2481347,2	x	x	
1.2.1	у тому числі іноземних	\$ тис.	1818451,4	1737752,1	1702753,1	1635479,6	1501776,6	869 397,9	x	x	
1.3	Кількість підприємств, на яких реалізуються інвестиційні проєкти	од.	470	389	343	283	236	185	x	x	
2	<b>Інвестиційна діяльність</b>										
2.1	Залучено інвестицій, усього	\$ тис.	724774,1	730465,5	559617,0	406 311,8	168 739,9	148 510,5	2738418,8	4890004,1	
		тис. грн.	3735453,4	3713322,2	2854694,1	2178769,2	1210720,9	1090811,4	14783771,2	26047404,4	
	у тому числі за видами:										
2.1.1	грошові внески (кошти)	\$ тис.	539 201,6	467352,8	389878,5	298 238,4	104 209,4	110 613,7	1909494,4	3 223 253,2	
2.1.2	матеріальні цінності	\$ тис.	104 423,3	216591,7	106343,7	38 402,9	45 505,9	17 446,4	528 713,9	1 110 184,5	
2.1.3	нематеріальні активи	\$ тис.	48,3	325,0	106,7	267,5	573,4	157,3	1 478,2	21 629,7	
2.1.4	реінвестиція	\$ тис.	26 519,4	14 840,7	22751,9	49 737,6	5 138,1	9 528,4	128 516,1	222 706,4	
2.1.5	інші	\$ тис.	54 581,5	31 355,3	40536,2	19 665,4	13 313,1	10 764,7	170 216,2	312 230,3	

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2.2	у тому числі іноземні інвестиції, усього	\$ тис.	84 900,3	252 268,2	79776,7	31 819,7	2 978,1	948,3	452 691,3	1 065 027,8
	з них:									
2.2.1	грошові внески (кошти)	тис. дол.	67 557,5	92 780,9	26 528,9	24 636,2	1 953,3	802,3	214 459,1	555 940,7
2.2.2	матеріальні цінності	\$ тис.	12 715,5	158 860,7	53 245,7	7 154,0	985,9	146,0	233 107,8	489 005,3
2.2.3	нематеріальні активи	\$ тис.	45,2	229,4	0,0	0,0	0,0	0,0	274,6	1 809,3
2.2.4	реінвестиція	\$ тис.	190,0	155,6	2,1	29,5	7,8	0,0	385,0	1 711,9
2.2.5	інші	\$ тис.	4 392,1	241,6	0,0	0,0	31,1	0,0	4 664,8	16 560,6
2.4	Відкликані інвестиції	\$ тис.	3 054,6	2 111,1	2 987,6	2 522,9	1 443,5	2 197,6	x	x
3	<b>Інноваційна діяльність</b>									
3.1	Кількість інноваційних проєктів, що знаходяться в стадії реалізації	од.	39	33	25	15	7	4	x	x
3.2	Затверджена кошторисна вартість інноваційних проєктів, що знаходяться в стадії реалізації	\$ тис.	144926,0	143 758,1	98 267,1	86 378,6	51 706,9	5 951,3	5 951,3	225 746,9
3.3	Кількість інноваційно активних проєктів	од.	37	29	23	12	6	5	x	x
3.4	Кількість інноваційно активних підприємств	од.	33	27	19	11	5	5	x	x
3.5	Кількість освоєних нових видів продукції	найменувань	93	45	58	29	12	5	x	x
3.6	Витрати на продуктової інновації	тис. грн.	78736,1	35 631,1	31455,4	30 131,9	2 885,2	8 550,1	187 389,8	462 275,2
3.7	Впроваджено нових технологічних процесів	процесів	23	18	11	19	0	3	x	x
3.7.1	Витрати на процесові інновації	тис. грн.	157206,7	109 859,1	359 681,4	9 336,8	0,0	434,4	636 518,4	704 322,5
3.7.2	Витрати на технологічні інновації	тис. грн.	173294,9	118 856,6	52 494,3	29 150,5	0,0	1 942,9	375 739,2	525 131,9
3.8	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, усього	тис. грн.	768368,6	979 169,1	999 780,2	1014242,0	162 627,8	139 230,8	4063418,5	5 139 577,2
3.8.1	у тому числі за межі України, усього	тис. грн.	342565,8	451 987,8	780 152,4	748 960,0	61 300,6	45 186,3	2430152,9	2 824 044,2
3.8.1.1	у тому числі в країні СНД	тис. грн.	304134,8	343 396,2	701 237,1	487 641,7	61 092,5	20 586,8	1918089,1	2 148 670,5
4	<b>Діяльність підприємств</b>									
4.1	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах без ПДВ та акцизного збору	тис. грн.	23520626,1	22049108,2	26510869,3	26130874,1	14411415,5	13824855,7	126447748,9	177752639,7
4.1.1	у тому числі сертифікованої (на яку отримано сертифікати якості) з реалізованої – за ринками:	тис. грн.	13105786,1	11530742,1	12516218,9	10466153,8	5570654,9	4909624,4	58099180,2	92043979,8
4.1.2	на внутрішньому ринку України, усього	тис. грн.	15896692,4	13684946,9	15826998,9	14938692,2	8613913,1	8067493,9	77028737,4	112314145,0
4.1.2.1	у тому числі на внутрішньообласному ринку	тис. грн.	6282352,5	3736005,8	3875095,0	4 228527,6	3776629,9	3872242,8	25770853,6	42504961,6
4.1.3	за межами митної території України	тис. грн.	7623933,7	8364161,3	10683870,4	11192181,9	5797502,4	5757361,8	49419011,5	65404531,0
4.1.3.1	у тому числі у країнах СНД	тис. грн.	2104654,8	2544008,4	3219406,7	2626818,5	1603629,9	2354189,7	14452708,0	18633225,6
4.1.3.2	у тому числі в інших країнах	тис. грн.	5519278,9	5820152,9	7464463,7	8565363,4	4193872,5	3403172,1	34966303,5	46771305,4
4.5	Чистий прибуток (+)	тис. грн.	2483215,7	1935886,6	2184922,2	1540791,3	413 061,2	786511,3	x	x
	/збиток (-)	тис. грн.	-289860,1	-469666,5	-367067,0	-1884113,2	-1033193,2	-896919,3	x	x
4.6	Дебіторська заборгованість (на кінець звітного періоду)	тис. грн.	5063924,5	2727333,4	4761765,0	7650230,6	6313778,6	1807327,0	x	x
4.7	Кредиторська заборгованість (на кінець звітного періоду)	тис. грн.	4553004,4	4453148,0	6618793,3	6447401,3	5416573,4	3137894,1	x	x
4.8	Кількість підприємств, зареєстрованих у системі управління якістю на відповідність міжнародним стандартам серії ISO 9000	од.	46	46	41	26	17	8	x	x
5	<b>Зовнішньоекономічна діяльність</b>									
5.1	Зовнішньоторговельний оборот	\$ тис.	1879709,03	2098711,45	2394863,39	2518243,81	1041543,79	1173000,37	11106071,84	15834596,7
5.2	Експорт	\$ тис.	1487683,9	1656269,6	2115617,9	2124873,9	744 105,4	725 506,9	8 854 057,6	11863847,8
5.3	Імпорт	\$ тис.	392025,1	442441,9	279245,5	393369,9	297 438,4	447 493,5	2 252 014,3	3970748,9
5.4	Сальдо експортно-імпорتنих операцій	\$ тис.	1095658,78	1213827,68	1836372,41	1731504,01	446667,02	278 013,40	6602043,30	7893098,9
5.5	Транспортні послуги, усього	тис. грн.	63 905,3	59 804,6	139 268,7	81 274,3	136 311,3	117 733,1	598 297,3	767 778,3
		тис. тонн	1 988,6	3 830,5	30 284,5	2 574,5	2 507,7	1 719,7	42 905,6	72 646,1
5.5.1	відправлено експортних вантажів	тис. тонн	1 928,9	2 662,7	4 832,7	2 384,2	2 383,6	1 564,5	15 756,6	19 721,0
5.5.2	прийнято імпорتنих вантажів	тис. тонн	264,2	1 693,2	12 505,7	4,9	2,8	0,4	14 471,3	19 894,3
5.5.3	транзит вантажів	тис. тонн	34,2	297,3	835,0	92,9	54,9	93,5	1 407,8	2 604,1
6	<b>Діяльність у сфері охорони здоров'я, туризму та рекреації</b>									

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
6.1	Створено, модернізовано або реконструйовано закладів охорони здоров'я, відпочинку та туризму	тис. грн.	161 259,0	77 012,7	27 267,4	17 722,1	7 605,4	476 051,9	766 918,5	1 564 258,2
6.2	Кількість осіб, яким надано послуги з охорони здоров'я, відпочинку та туризму, всього	осіб	122 927	105 071	125 708	33 183	16 358	278 566	681 813	1 560 843
6.2.1	у тому числі іноземних	осіб	11 559	16 445	5 936	2 239	3 990	33 815	73 981	108 700
6.3	Обсяг наданих послуг закладами охорони здоров'я, відпочинку та туризму	тис. грн.	120 836,5	203 049,6	97 864,6	104 173,7	95 643,4	441 596,8	1 063 164,6	1 278 215,4
7	<b>Зайнятість та доходи населення</b>									
7.1	Всього введено робочих місць	од.	19 589	8 680	7 901	3 188	1 656	1 328	42 342	216 270
7.2	Кількість новостворених робочих місць, усього	од.	9 487	6 716	5 794	2 042	582	626	25 247	88 416
7.3	Кількість збережених робочих місць, усього	од.	10 102	1 964	2 107	1 146	1 074	702	17 095	127 854
7.4	Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	111 508	93 249	83 521	62 862	36 980	23 370	411 490	804 357
7.4.1	у тому числі: прийнятих з гірничодобувних та інших підприємств, які закриті або закриваються	осіб	539	303	321	217	157	148	1 685	4 341
7.5	Фонд оплати праці	тис. грн.	1 357975,4	1 533 890,3	1 582 001,9	1 447 610,3	858 361,5	752 967,5	x	x
7.6	Середньомісячна заробітна плата	грн.	1 014,9	1370,8	1 578,4	1 919,0	1 934,3	2 685,0	x	x
7.7	Заборгованість з оплати праці на 1 січня після звітного року	тис. грн.	40 913,5	43 980,7	43 513,7	51 898,5	46 873,2	24 634,8	x	x
8	<b>Розрахунки з бюджетами та державними цільовими фондами</b>									
8.1	Сума отриманих пільг з оподаткування, усього	тис. грн.	1 849340,5	1 325 124,2	1 358 632,4	40 041,0	68 798,8	5 313,0	4 647 249,9	13299105,6
	у тому числі:									
8.1.1	податок на прибуток підприємств	тис. грн.	4 007,8	0,0	1 834,1	2 052,0	90,1	5 313,0	13 297,0	1 520 921,4
8.1.2	податок на додану вартість	тис. грн.	214 197,2	194 878,6	181 770,8	35 964,0	68 708,7	0,0	695 519,3	2 064 809,5
8.1.3	ввізне мито	тис. грн.	1 615 539,1	1 127 503,7	1 157 209,1	2 025,0	0,0	0,0	3 902 276,9	9 619 056,4
8.1.4	плата за землю	тис. грн.	5 190,0	0,0	732,0	0,0	0,0	0,0	5 922,0	32 914,3
8.1.5	інші	тис. грн.	10 406,4	2 741,9	17 086,4	0,0	0,0	0,0	30 234,7	61 404,0
8.2	Сплачено до бюджетів податків і зборів (обов'язкових платежів), усього	тис. грн.	1 458627,8	1 536 344,7	1 812 990,7	2 013 976,3	913 119,7	1 154 157,7	8 889 216,9	10999948,4
	у тому числі:									
8.2.1	податок на прибуток підприємств	тис. грн.	569 556,3	352 476,2	372 845,2	475 454,8	104 320,1	288 559,5	2 163 212,1	2 578 241,6
8.2.2	податок на додану вартість	тис. грн.	603 805,6	812 866,2	1 049 441,0	1 151 272,9	562 351,4	588 330,1	4 768 067,2	5 700 412,8
8.2.3	податок з доходів фізичних осіб	тис. грн.	179 503,4	208 814,3	261 985,8	199 897,7	121 264,2	109 036,1	1 080 501,6	1 613 897,2
8.2.4	плата за землю	тис. грн.	14 687,7	19 873,0	19 913,9	25 605,0	25 399,9	15 842,1	121 321,6	135 457,4
8.2.5	акцизний збір	тис. грн.	4 049,4	17 825,9	23 317,6	30 464,0	22 806,6	42 736,9	141 200,4	141 675,6
8.2.6	інші	тис. грн.	87 025,4	124 489,1	85 487,2	131 281,9	76 977,5	109 653,0	614 914,0	830 263,8
8.3	Збори (внески) до державних цільових фондів, усього	тис. грн.	588 158,5	638 239,3	704 612,9	582 779,8	358 103,1	341 733,2	3 213 626,9	4 568 204,9
8.4	Сальдо надходжень до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів) та отриманих податкових пільг /рядок 8.2+8.3-8.1/	тис. грн.	197 445,8	849 459,8	1 158 971,2	2 556 715,1	1202424,1	1490577,9	7 455 593,8	2 269 047,7
8.5	Заборгованість зі сплати до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів) «-» (переплата), «+» (недоїмка), усього	тис. грн.	-69 993,10	-65 966,20	-52 412,60	-68 359,97	-132663,40	-145 367,6	x	x
	у тому числі:									
8.5.1	з податку на прибуток підприємств на кінець року	тис. грн.	-588,8	1 970,0	-2 701,8	-36 964,2	-34 252,5	1 306,4	x	x
8.5.2	з податку на додану вартість на кінець року	тис. грн.	-89 423,0	-111 702,3	-111 780,5	-96 644,3	-148 031,2	-144 810,4	x	x
8.5.3	до державного бюджету на кінець року	тис. грн.	-99 232,4	-112 499,3	-101 292,9	-132 119,4	-209924,6	-146 124,3	x	x
8.5.4	до місцевого бюджету на кінець року	тис. грн.	6 969,4	10 776,1	13 979,9	17 307,8	24 920,1	825,9	x	x

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
8.5.5	до Пенсійного фонду України	тис. грн.	19 167,3	31 162,7	33 907,1	40 773,3	48 414,8	...	x	x
8.5.6	до фондів соціального страхування	тис. грн.	3 102,6	4 594,3	993,3	5 678,4	3 926,3	...	x	x
8.6	Сума податку на додану вартість, що відшкодовується з бюджету за експортними операціями									
8.6.1	нараховано	тис. грн.	604 685,8	1 253 074,0	1 318 868,8	1 267 361,6	582 738,1	331 495,5	5 358 223,8	6 392 549,5
8.6.2	отримано	тис. грн.	592 360,2	924 523,9	1 443 492,1	933 843,5	399 719,9	312 740,9	4 606 680,5	5 369 687,7
8.7	Не сплачено податків і зборів (обов'язкових платежів) за рішеннями судів, усього	тис. грн.	1356546,3	1 322 117,0	1 262 459,6	4 077,0	90,1	...	3 945 289,9	8 672 868,9

Складено авторами.

– реалізовано продукції на суму 126,4 млрд. грн., у тому числі 49,4 млрд. грн. поставлено на експорт;

– введено 42 тис. робочих місць (у тому числі 25 тис. створено та 17 тис. збережено);

– сплачено 12,1 млрд. грн. податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів;

– розмір наданих пільг, тобто умовно нарахованих платежів, становив 4,65 млрд. грн., з яких 3,9 млрд. грн. було отримано в рамках проектів з м'ясопереробки (ці пільги надавалися на виконання судових рішень);

– сума сплачених податків та зборів до бюджетів та державних цільових фондів перевищила суму отриманих податкових пільг на 7,4 млрд. грн. (табл. 2).

Аналіз діяльності українських СЕЗ і ТПР свідчить про неоднозначні результати їх функціонування, що відповідає світовій практиці. Мав місце як позитивний, так і негативний вплив цих утворень на економічний розвиток регіонів їх розташування та держави в цілому.

До позитивних результатів діяльності СЕЗ і ТПР можна віднести:

- залучення інвестиційних ресурсів (у т.ч. іноземних);
- створення нових підприємств;
- організацію виробництва нових видів продукції;
- збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції;
- оновлення основних фондів;
- створення нових та збереження існуючих робочих місць;
- зниження соціальної напруги та підвищення життєвого рівня населення.

Завдяки запровадженню спеціального режиму інвестиційної діяльності у СЕЗ і ТПР на території їх розташування додатково було залучено близько \$4,9 млрд. інвестицій, з яких \$1,06 млрд. (21,85%) іноземних, що сприяло створенню нових підприємств, модернізації обладнання і устаткування на діючих. Зокрема, у СЕЗ і ТПР Закарпатської області та СЕЗ «Яворів» було освоєно виробництво електричного, електронного, транспортного устаткування; у СЕЗ «Миколаїв» почало відновлюватися суднобудування; у ТПР Донецької області та ПЕЕЗ «Сиваш» Автономної Республіки Крим було оновлене обладнання у металургійній та хімічній галузях.

Це, у свою чергу, призвело до збільшення обсягів реалізації продукції, які починаючи з 2004 року щорічно зростали більш як на 20 млрд. грн. Постійно збільшувалася частка продукції СЕЗ і ТПР у загальних обсягах продукції, реалізо-

ваної у регіонах їх розташування (6,5%) та Україні в цілому (3,3%).

За рахунок реалізації проектів у СЕЗ і ТПР було створено 88 тис. нових (до 2005 року – 63 тис., у 2005–2010 роках – 25 тис.) та збережено 128 тис. існуючих робочих місць (до 2005 року – 111 тис., у 2005–2010 роках – 17 тис.). Зокрема, в Яворівському районі суб'єкти СЕЗ «Яворів» забезпечили близько 90% створених робочих місць та обсягів виробництва продукції в загальних показниках регіону. У м. Славутич за рахунок діяльності суб'єктів СЕЗ створено близько 15% робочих місць. У м. Нововолинську та селищі Жовтневе Волинської області за рахунок підприємств ТПР введено в дію близько 35% робочих місць названих адміністративно-територіальних одиниць. Водночас відбувалося зростання рівня заробітної плати на підприємствах СЕЗ і ТПР, що обумовило перевищення її в середньому на 35% порівняно з показниками територій їх розташування, зокрема: у СЕЗ «Порто-Франко» – у 2 рази, СЕЗ «Закарпаття» – на 79%, ТПР Донецької області – на 45,7%, ТПР Автономної Республіки Крим – на 18,7% та на 30% більше, ніж у середньому по Україні.

До СЕЗ і ТПР було залучено відомі міжнародні компанії, внаслідок чого активізувалися процеси освоєння нових технологій та відповідно зростав інвестиційний імідж держави. Зокрема, в Україні почали працювати такі компанії, як ЗАТ ММЗ «Істіл-Україна» (ТПР Донецької області); ТОВ «Ядзакі Україна», ТОВ «Джейбіл Сьоркіт Юкрейн Лімітед», ЗАТ «Єврокар» (СЕЗ «Закарпаття»); ДП «Холгер Крістіансен Продакшн Україна», ТзОВ «Снежка-Україна» (СЕЗ «Яворів»); ТзОВ «БРВ-Україна» (ТПР Волинської області); ТОВ «Метаком УКР» (СЕЗ «Миколаїв»); ДП «Пріста Ойл-Україна» (СЕЗ «Порто-франко»); ТОВ «Датекс Папір» (СЕЗ «Славутич»); ТОВ «Східноукраїнська компанія Малюроп» (ТПР м. Харкова) та інші.

До негативних результатів діяльності СЕЗ і ТПР можна віднести:

- невиконання суб'єктами підприємництва прийнятих на себе зобов'язань щодо залучення інвестицій, розвитку виробництва, введення нових та збереження існуючих робочих місць;
- недосягнення заявленого соціально-економічного ефекту;
- зловживання при ввезенні з-за меж митної території України на пільгових умовах товарів, необхідних для реалізації інвестиційних проектів, а також при вивезенні готової продукції.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях з недостатньо розвинутою інфраструктурою не стало потужним стимулом до їх економічного зростання. Впродовж усього періоду функціонування не було залучено інвестицій на території 11 ТПР, зокрема: на 7 із 33 ТПР у Донецькій області (м. Вугледар, Жданівка, Красний Лиман, Новогродівка, Зугрес, Іловайськ, Шахтарський район); на 3 із 12 ТПР у Житомирській області (Лугинський, Народицький та Малинський райони); на 1 із 9 ТПР у Луганській області (Краснодонський район). Крім того, у СЕЗ «Інтерпорт Ковель» так і не було розпочато діяльності, а в СЕЗ Порт Крим практично не реалізовувались інвестиційні проекти.

Застосування спеціального режиму на ТПР м. Шостка, ТПР у Луганській та Чернігівській областях, а також на деяких територіях Донецької області не мало суттєвого впливу на соціально-економічний розвиток відповідних регіонів внаслідок незначної кількості інвестиційних проектів, а також їх низької кошторисної вартості.

Незважаючи на щорічне збільшення загального обсягу вкладених у СЕЗ і ТПР інвестицій, частка іноземних інвестицій щорічно зменшувалась (з 46% у 2000 році до 19,2% у 2004 році), а після скасування пільгового режиму оподаткування вона скоротилася до мінімуму (у 2005 році – 11,7%, у 2010 році 0,6%).

Крім того, з різних причин було скасовано реєстрацію 295 інвестиційних проектів кошторисною вартістю \$1,5 млрд., по яких фактично було залучено лише \$435,3 млн. інвестицій, або 28,5% їх кошторисної вартості.

Низькою була бюджетна ефективність реалізації 14 проектів з м'ясопереробки. До 2008 року пільгове ввезення м'ясної сировини здійснювали суб'єкти ТПР у Донецькій (АТЗТ «Артемівський м'ясокомбінат», ТОВ «Фенікс» та ТОВ «ПК «Юнкерс»), СЕЗ «Донецьк» (ТОВ «СП «Відродження») та Житомирській (ВАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат») областях. Після відміни у 2005 році пільг майже всі суб'єкти підприємницької діяльності, які реалізовували інвестиційні проекти з м'ясопереробки на територіях СЕЗ і ТПР, звернулися до судів з позовами щодо відновлення режиму, який існував під час укладання ними договорів, і за рішенням судів продовжували отримувати преференції.

Окреме питання – «типові» порушення та проблеми, які мали місце у СЕЗ і ТПР під час реалізації інвестиційних проектів. Робоча група уповноважених центральних органів виконавчої влади регулярно здійснювала інспекції та проводила перевірки діяльності СЕЗ і ТПР. Крім того, Мінекономіки України щомісячно й щоквартально оприлюднювало результати моніторингу функціонування СЕЗ і ТПР, а також щорічно проводило комплексний аналіз, матеріали якого подавались на розгляд Уряду. Це у сукупності дозволило виявити «типові» порушення і помилки в організації роботи територій зі спецрежимом:

– завищення обсягів відшкодування податку на додану вартість та проведення фіктивних операцій з купівлі облад-

нання, внаслідок чого незаконно отримувалось відшкодування з Державного бюджету України податку на додану вартість;

– порушення митного законодавства в частині недотримання термінів ввезення товарів і здійснення розрахунків по експортно-імпортних операціях;

– недотримання податкового законодавства при нарахуванні та сплаті податку на прибуток та податку на додану вартість;

– нецільове та неправомірне використання податкових пільг, передбачених для суб'єктів СЕЗ і ТПР, при імпорті в Україну товарів для власних потреб підприємства відповідно до переліку, визначеного інвестиційним проектом та договором (контрактом) на реалізацію проекту. Йдеться про використання таких товарів у виробництві, не пов'язаному з реалізацією інвестиційного проекту, або здійснення подальшого продажу таких товарів на митній території України;

– неналежне виконання суб'єктами господарювання СЕЗ та ТПР взятих на себе в інвестпроектах зобов'язань щодо обсягів залучення інвестицій, виробництва продукції, створення робочих місць і т.п.;

– надання неправдивих даних щодо збиткового результату діяльності;

– порушення чинного законодавства про СЕЗ і ТПР при затвердженні інвестиційних проектів та внесенні змін до проектів, які знаходяться в реалізації. Зокрема, мало місце ігнорування висновків експертизи щодо доцільності реалізації інвестиційних проектів в спеціальному режимі інвестиційної діяльності, проведеної Мінекономіки разом з іншими уповноваженими центральними органами виконавчої влади та недотримання ними процедури погодження інвестиційних проектів.

Слід зазначити, що названі вище порушення не носили масового системного характеру та були не більш розповсюджені, ніж серед підприємців, що ведуть свою діяльність у загальному економіко-правовому режимі поза межами СЕЗ і ТПР.

### Висновки та пропозиції

Аналіз тенденцій розвитку СЕЗ і ТПР показав, що їх внесок в економічне зростання регіонів та країни в цілому, перш за все, залежить від здійснення послідовної державної політики у цій сфері.

Так, після прийнятого у 2005 році політичного рішення про відміну в Україні спеціальних режимів інвестиційної діяльності для СЕЗ і ТПР, упродовж наступних шести років на їх територіях не було зареєстровано жодного нового інвестиційного проекту. Постійно скорочується інвестиційний ресурс, сформований за рахунок раніше затверджених проектів. Зокрема, по 191 інвестиційному проекту загальною кошторисною вартістю \$2,5 млрд., з яких 35% мали становити іноземні інвестиції на кінець 2010 року залишилось залучити \$437,3 млн. (17,6%). Враховуючи сформовані у попередні роки тенденції, можна припустити, що цей інвестиційний ресурс буде вичерпано впродовж найближчого

року. Крім того, у 2010 році на ТПП у Чернігівській області та у СЕЗ «Миколаїв» зареєстрованими суб'єктами підприємницької діяльності повністю припинено реалізацію всіх інвестиційних проектів.

Одним з основних аргументів при прийнятті рішення про скасування спеціальних режимів інвестиційної діяльності в Україні для СЕЗ і ТПП був висновок про їх низьку бюджетну ефективність, оскільки сальдо надходжень до бюджетів та державних цільових фондів і отриманих пільг було від'ємним і зростало темпами, що випереджали інвестиційні надходження.

Слід зазначити, що з 8,7 млрд. грн. податкових пільг, отриманих суб'єктами СЕЗ і ТПП до 2004 року, 5,1 млрд. грн. (59,2%) припадає на суб'єкти СЕЗ і ТПП, які здійснювали реалізацію 14 проектів з м'ясопереробки, кошторисна вартість яких становить в середньому \$4,3 млн. Отже, на 1 проект з м'ясопереробки припадало 365,6 млн. грн. пільг. Натомість загальна сума пільг, наданих іншим 618 проектам становила 3,5 млрд. грн. або 5,7 млн. грн. у розрахунку на 1 проект середньою кошторисною вартістю \$7,6 млн.

Разом із тим, бюджетна віддача податкових пільг при реалізації інвестиційних проектів з м'ясопереробки за весь період їх реалізації була мізерною: максимального значення вона досягла у 2001 році – 12,5 коп., а мінімальне у 2004 р. становило 4,7 коп. на 1 грн. отриманих пільг. По інших проектах цей показник становив 83 коп. на 1 грн. отриманих пільг у 2003–2004 рр. та 1,05–1,07 грн. у 2001–2002 роках.

Відміна ж спеціальних режимів інвестиційної діяльності у СЕЗ і ТПП на практиці не стосувалась лише підприємств з м'ясопереробки. У період 2005–2008 років саме так звані «м'ясні» проекти за рішеннями судів отримували пільги для ввезення м'ясосировини, сума яких склала близько 3,9 млрд. грн. (43,2% пільг, отриманих ними за весь період реалізації проектів). Обсяг пільг, наданих як в рамках діючого законодавства, так і відповідно до судових рішень по інших проектах за період 2005–2010 років становив лише 0,75 млрд. грн.

Зважаючи на відсутність реєстрації нових проектів у СЕЗ і ТПП упродовж останніх шести років можна припустити, що навіть за умов збереження пільгового режиму по раніше зареєстрованих проектах сукупний обсяг пільг, отриманих ними у 2005–2010 роках, міг зрости не більше ніж на 10–20%. Адже ці підприємства у попередній період ввезли необхідне для реалізації проектів устаткування і обладнання та приступили до випуску продукції, що дозволило їм упродовж 2005–2010 років створити понад 42 тис. робочих місць (25 тис. нових та 17 тис. збережених), збільшити обсяги реалізації продукції (у тому числі на експорт) і відрахувати до бюджетів та державних цільових фондів 12,1 млрд. грн.

Отже, припинення реалізації інвестиційних проектів з м'ясопереробки дало б більший ефект по зменшенню втрат бюджету, ніж скасування пільгового режиму оподаткування для усіх суб'єктів СЕЗ і ТПП.

Ефективна інвестиційна політика є однією з найважливіших складових, що забезпечують сталий поступальний розвиток

економіки країни. Ми вважаємо за доцільне відновити на території України діяльність спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку. Для цього слід, використовуючи досвід попередніх років функціонування СЕЗ і ТПП та реалізації інвестиційних проектів, врахувати ризики, переваги та зарубіжний досвід діяльності таких утворень.

Пропонується:

- деполітизувати процеси запровадження спеціальних режимів у СЕЗ і ТПП, розглядаючи такі режими як економічний інструмент забезпечення національних інтересів України;

- запровадити порядок, згідно з яким обрання форми, функціонального типу і терміну дії спеціального режиму здійснювати на засадах проблемно-цільового підходу для вирішення конкретних завдань розвитку регіонів, галузей і країни в цілому. Відповідна позиція має бути сформульована у програмі діяльності уряду України та відповідних стратегічних і програмних документах соціально-економічного розвитку держави;

- розробити нову концепцію розвитку в Україні СЕЗ і ТПП;
- удосконалити наявну законодавчу та нормативно-правову базу, забезпечивши її відповідність міжнародним вимогам (СОТ та ЄС);

- забезпечити (юридично і практично) гарантії незмінності спеціального режиму інвестиційної діяльності для всіх суб'єктів підприємництва, що реалізують інвестиційні проекти у СЕЗ і ТПП;

- запровадити чітку систему критеріїв відбору територій для створення СЕЗ і ТПП;

- удосконалити методик оцінювання і контролю діяльності діючих та новостворених СЕЗ і ТПП.

Реалізація зазначених вище заходів дозволить:

- відновити діяльність вітчизняних СЕЗ і ТПП;
- застосовувати СЕЗ і ТПП як економічний інструмент розв'язання конкретних проблем соціально-економічного розвитку країни та регіонів й забезпечити економічне зростання;

- оптимізувати нормативно-правове регулювання СЕЗ і ТПП;

- уніфікувати процедуру запровадження спеціального режиму;

- відновити довіру інвесторів, поліпшити інвестиційний клімат в Україні, активізувати залучення в економіку інвестиційних ресурсів;

- підвищити ефективність державного управління сегментом економіки, який працює в умовах СЕЗ і ТПП, забезпечити прозорість їх діяльності.

### Література

1. Закон України «Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (№2673–XII від 13.10.92 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2673-12>

2. Пила В.І., Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика: навчальний посібник / В.І. Пила, О.С. Чмир. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 328 с.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку (науково-методичні аспекти): [монографія] / Олена Сергіївна Чмир. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, Східний видавничий дім, 2001. – 276 с.

4. Кухарская Н.А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы: [монографія] / Институт проблем рынка и экономика-экологических исследований НАН Украины. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 519 с.

5. Розроблення шляхів підвищення ефективності функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку з відповідним нормативно-правовим забезпеченням: звіт про НДР (заключний): 14-04 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України; кер. В.І. Пила, О.С. Чмир; викон. Д.П. Касьяненко [та ін.]. – К., 2004. – 105 с. – Інв. №2028.

6. Наукове обґрунтування основ державної політики України у сфері розвитку спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку: звіт про НДР (заключний): 4-05 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України; кер. В.І. Пила; викон. О.С. Чмир, Д.П. Касьяненко [та ін.]. – К., 2005. – 124 с. – Інв. №2065.

7. Наукове обґрунтування напрямів удосконалення нормативно-правового забезпечення та визначення стратегічних напрямів розвитку СЕЗ і ТПР в Україні: звіт про НДР (заключний): 23-10 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; кер. О.С. Чмир. – 2010. – 262 с. – №ДР 0110U005339. – Інв. №0711U002132.

8. Розроблення системи інструментів стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та компенсаційних механізмів для інвесторів, що працювали у спеціальному режимі: звіт про НДР (заключний): 15-06 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України; кер. В.І. Пила. – 2006. – 78 с. – №ДР 0106U010836. – Інв. №2083.

9. Інформація щодо результатів діяльності спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності: [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=36710&cat\\_id=36708](http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=36710&cat_id=36708)

10. Чмир О.С. До питання відновлення статусу СЕЗ і ТПР / О.С. Чмир // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2010. – №36. – С. 122–140.

11. Молдован О. Какие СЭЗы нужны Украине? / О. Молдован // Зеркало недели. – 2011. – №27. – С. 7.

12. Наукові рекомендації з формування та реалізації державної політики України щодо розбудови СЕЗ і ТПР: звіт про НДР (проміжний): 12-11 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; кер. В.І. Пила. – 2011. – 234 с. – №ДР 0111U003943.

13. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування підкацизних та деяких інших товарів» (№347-IV від 24.12.2002 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=347-15>

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв»» (№1901 від 28.12.2000 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/KPO01901.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/KPO01901.html)

15. Спільний наказ Міністерства економіки України та Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про критерії визначення пріоритетних видів економічної діяльності в спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності і порядок їх застосування» (№28/51 від 14.03.2000 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0206-00>

16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового договору (контракту) на реалізацію інвестиційного проекту на території пріоритетного розвитку, в спеціальній (вільній) економічній зоні» (№1199 від 05.07.99 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1199-99-%EF>

17. Спільний наказ Державної податкової адміністрації України та Держмитслужби України «Про запровадження порядку контролю за цільовим використанням сировини, матеріалів, предметів, устаткування та обладнання, що ввозяться в Україну для реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку в Донецькій області» (№188/204 від 07.04.99 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0268-99>

18. Наказ ДПА України «Про затвердження Порядку обчислення прибутку, одержаного від здійснення інвестицій на діючих підприємствах, розташованих на територіях пріоритетного розвитку в Донецькій області, та складання відокремленого балансу фінансового проекту на території пріоритетного розвитку, в спеціальній (вільній) економічній зоні» (№111 від 05.03.99 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0176-99>

19. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» (№2505-IV від 25.03.2005 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=7&nreg=2505-15>

20. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Порядок проведення аналізу результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності» (№184 від 28.02.2001 р.): [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=184-2001-%EF>

# Інноваційний розвиток рекреаційної системи регіону на засадах стратегії його соціально-економічного розвитку

У статті пропонуються шляхи реалізації Стратегії економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки у сфері інноваційного розвитку рекреаційної системи.

**Ключові слова:** регіон, розвиток, інновації, екологія, рекреація, транспорт, енергозбереження.

В статье предлагаются пути реализации Стратегии экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011–2020 годы в сфере инновационного развития рекреационной системы.

**Ключевые слова:** регион, развитие, инновации, экология, рекреация, транспорт, энергосбережение.

The article suggests ways how to implement the Strategy of economical and social development of the Autonomous Crimean Republic during 2011–2020 years in innovative development of recreational system.

**Keywords:** region, development, innovation, ecology, recreation, transport, energy conservation.

**Постановка проблеми.** Автономна Республіка Крим є унікальним регіоном, який характеризується потужними природно-кліматичним і виробничо-технологічним потенціалами. На території півострова розташовано близько 30% всіх туристично-рекреаційних ресурсів України: кліматичні ресурси, пляжі (загальна протяжність – 517 км.), родовища лікувальних грязей (14, запас яких становить 25 млн. куб. м), джерела мінеральних вод (100 і понад 200 бурових свердловин з унікальною по хімічному складу водою), бальнеологічні ресурси.

У Криму розташовано більше 150 об'єктів природно-заповідного фонду, загальна площа якого становить 146,2 тис. га і 5,6% територій півострова, і більше 11,5 тис. культурно-історичних пам'яток.

На території півострова в 2009 році налічувалося більше 650 об'єктів санаторно-курортного і туристичного комплексів (СКТК), з яких 245 – цілорічні і 411 – сезонні (62,6%). В основному санаторії розташовані в районах Великої Ялти, м. Саки, м. Євпаторії, пансіонати – м. Алушта, м. Ялта, м. Судак, м. Феодосія, узбережжя Сімферопольського і Бахчисарайського районів.

Рекреаційна діяльність формує загрозу екологічній безпеці на півострові, посилюючи антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище за рахунок збільшення господарчо-побутових відходів і викидів транспорту в атмосферу, порушення зон проживання рослин і тварин,

ландшафтів, перевищення водозабору гідроресурсів і води для побутових і технологічних потреб [3, 7, 12].

Згідно зі Стратегією економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки для реалізації туристично-рекреаційного потенціалу необхідно вирішити такі ключові проблеми.

Причинами, що привели до необхідності вирішення проблеми реалізації туристично-рекреаційного потенціалу Автономної Республіки Крим на засадах інноваційного розвитку рекреаційної системи, є такі:

- збільшення техногенного навантаження на рекреаційні території АРК, внаслідок яких настає погіршення їх екологічного і санітарного стану та втрата конкурентоспроможності;
- нераціональне використання ресурсів прибережної зони, що призводить до зниження рівня використання цієї складової рекреаційного потенціалу;
- погіршення стану об'єктів історико-культурної і архітектурної спадщини, внаслідок чого обмежується доступу до них і втрачається їх туристична привабливість;
- знищення флори і фауни, природних ландшафтів, що призводить до вилучення з туристичного обігу потенційно конкурентоспроможних територій;
- посилення нерівномірності навантаження на рекреаційний потенціал АРК, неефективне використання туристичного потенціалу гірських, прилеглих до них і степових районів при надмірному навантаженні південних районів під час курортного сезону;
- нерівномірне використання рекреаційного потенціалу протягом календарного року, яке обумовлене не в повній мірі розвинутою інфраструктурою;
- тінізація послуг туристично-рекреаційного комплексу, що призводить до втрати доходів у бюджет АРК і зменшення можливості розвитку інфраструктури;
- низький рівень конкурентоспроможності через незадовільний стан матеріально-технічної бази;
- низька якість туристичних, лікувальних і інших послуг, її невідповідність світовим стандартам;
- відсутність чіткої територіальної організації санаторно-курортної і туристичної діяльності, функціонального зонування [12].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питанням оцінювання, функціонування та розвитку рекреаційної системи присвячені праці багатьох вчених, зокрема, О.І. Амощі, О.В. Гідбута, О.В. Єфремова, В.К. Мамутова, О.Г. Мезенцева, В.С. Сеніна, М.В. Цопи, Ю.Д. Шуйського та інших. До

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

основних проблем, які досліджуються у даному науковому напрямі, відносяться такі, як оцінювання можливостей та перспективного розвитку рекреаційного комплексу, соціально-економічні та правові аспекти рекреації, регіональні аспекти курортно-рекреаційного господарства, оцінювання економічних збитків від порушення екології, організації, маркетингу та менеджменту туристичної діяльності тощо. Разом із тим у сучасній теорії та практиці відчувається недостатність досліджень з питань інноваційного розвитку рекреаційної системи у контексті стратегії розвитку регіону на довгострокову перспективу.

**Метою статті** є дослідження та визначення шляхів інноваційного розвитку рекреаційної системи у контексті Стратегії економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з одним із визначень Стратегії економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки Крим – це регіон, який є новатором по впровадженню управлінських, соціальних і технологічних інновацій, спрямованих на стратегію випереджаючого розвитку, соціальну консолідацію і формування нової регіональної ідентичності.

Впровадження інноваційних технологій і розробок на півострові дозволить знизити високий рівень енергозалежності, зумовлений віддаленістю регіону від центрів енергопостачання і значними втратами в мережах при передачі електроенергії.

У АРК розвивається вітроенергетика – виробництво електроенергії вітроелектростанціями (543 вітроагрегата загальною потужністю 63,1 Мвт). За останній час у межах державної комплексної програми будівництва вітрових електростанцій в Україні до 2010 року створені: машинобудівна галузь виробництва вітроенергетичного обладнання, електроенергетична галузь виробництва електроенергії на вітрових електростанціях, науково-технічна галузь для супроводу комплексної програми будівництва ВЕС в Україні [11].

Крім того, для півострова одним з основних джерел електроенергії може стати сонячна енергетика. У реальних умовах хмарності річне надходження сумарної сонячної радіації на території Криму достатньо високе і становить від 1200 до 1400 кВт·ч/кв. м, а використання сонячної енергії, за оцінками фахівців, дозволяє заощаджувати до 75 тис. т умовного палива в рік. До інноваційних розробок у галузі сонячної енергетики відносяться фототермоперетворювач сонячної енергії і сонячний концентратор для фотоелектричних модулів, розроблені кримськими вченими і захищені патентами [8–10]. Дані моделі можуть бути використані в системах електрозабезпечення, гарячого водопостачання і обігріву житлових будівель, промислових споруд. Робоча поверхня їх є світлопоглинальною, що забезпечує перетворення широкого спектра електромагнітного сонячного випромінювання в теплову і електричну енергію.

За результатами досліджень у галузі енергозберігаючих технологій з'явилася можливість поєднати сонячні батареї з

колекторами, внаслідок чого заощаджується 25% загальної площі покриттів, а також збільшується коефіцієнт корисної дії батарей [8–10, 13].

До інноваційних технологій можна віднести і використання нічної електроенергії (за пільговим тарифом) для нагріву теплоносія і акумуляції тепла з розрахунком забезпечення добового використання тепла і гарячої води. Це дає можливість зменшити витрати на опалювання у порівнянні з газовим, централізованим і електричним без теплоакумуляції у 2–3 рази. Вартість тепла при такій технології і вартості електроенергії 0,77 грн./кВт становить 310 грн./Гкал. Такі автономні високоефективні електричні установки вже працюють більш ніж на 100 соціальних об'єктах України.

Таким чином, впровадження інноваційних розробок забезпечать споживача власним джерелом енергії і забезпечать енергетичну незалежність, а накопичення електроенергії, що генерується, дозволить використовувати її на свій розсуд і в міру необхідності.

Стратегія також приділяє велику увагу проблемі реалізації транспортно-транзитних можливостей Криму з метою збільшення транзитного потенціалу України, її інтеграції в світову господарську економічну систему, розвитку сучасних форм кооперації і міжрегіонального економічного співробітництва.

Розвиток транспортного потенціалу регіону сприятиме підвищенню комунікаційної доступності Криму з боку решти регіонів України і сусідніх країн, збільшить приплив іноземних і вітчизняних туристів. Це можливо за умови використання сучасних швидкісних і надшвидкісних транснаціональних коридорів (наприклад, Е–50), які могли б зв'язати як власне регіони самої Європи (Північна, Північно-Західна, Центральна, Південно-Східна), так і країни Північного і Балтійського морів із країнами Причорноморського басейну, Кавказу, Передньої і Малої Азії та Близького Сходу.

Використання транснаціонального коридору Е–50 дозволить Україні вийти зі стану природної ізоляції в системі міжнародної транспортної інфраструктури і міжнародного розподілу праці. За проектом транснаціонального коридору магістралями будуть з'єднані такі країни: Голландія, Німеччина, Польща, Україна, Росія, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Туреччина, Іран, Ірак, Сирія та ін. [2].

Таким чином, розташовані уздовж передбачуваного транснаціонального коридору (Е–50) курорти, туристичні об'єкти, пам'ятники історії і культури людства стануть більш привабливими і доступними для туристів.

Сучасна ситуація у сфері рекреаційної діяльності та зростання попиту на рекреаційні послуги висувають на перший план проблеми її раціональної організації та оптимізації в регіональному розрізі. Для досягнення рекреаційною системою оптимального стану необхідне повне відособлення рекреаційної території Криму шляхом стримування розвитку і поступового повного витіснення нерекреаційних комплексів за межі рекреаційної зони, заборона нового нерекреаційно-

го будівництва і орієнтація сільського господарства на переробку культур, реалізація яких була б можлива у зонах функціонування рекреацій, перепрофілювання населених пунктів під рекреаційні комплекси або культурно-побутові центри курорту. Необхідно враховувати і вимоги функціонального захисту рекреаційної системи від несприятливої дії інших спеціалізованих територіальних систем [4, 5].

Науково-методичний рівень управління рекреаційними підприємствами ще недостатній для прийняття науково обґрунтованих рішень при здійсненні планування їх розвитку. Необхідне також застосування наукового підходу при соціальному і маркетинговому аналізі рекреаційних потоків і потреб рекреантів. На основі цього аналізу вже і слід оптимізувати і планувати діяльність рекреаційних підприємств.

При вирішенні проблем оптимізації застосовують економіко-математичні моделі оптимального розвитку і розміщення рекреаційних систем, де можна вибрати мету системи: отримання доходу (економічний критерій), оздоровлення рекреантів і відтворення їх фізичних і духовних сил (соціально-економічний критерій).

Таким чином, моделі оптимізації рекреаційної системи дозволяють знайти оптимальне розміщення рекреаційних комплексів, що враховують використання ресурсів для організації ефективного рекреаційного процесу з урахуванням регіональних особливостей цих систем.

За даними стратегії в регіоні погіршується екологічна ситуація: зростає навантаження на навколишнє природне середовище, нераціонально використовується існуючий природно-ресурсний потенціал, відсутні системні природоохоронні заходи по збереженню унікальної флори і фауни Криму, природних ландшафтів. Усе це ускладнює екологічне становище, робить неможливим комплексне і раціональне використання природних ресурсів з погляду перспектив раціонального, стійкого господарювання і може викликати скорочення тривалості курортного сезону і рекреаційного потоку [1, 12].

За роки становлення України як суверенної держави українські вчені і юристи виконали велику наукову і правотворчу роботу по формуванню національної правової і законодавчої систем, зокрема екологічного законодавства. Тим самим створена науково-правова база по вирішенню проблем правового забезпечення стійкого розвитку України у сфері охорони навколишнього середовища.

Основні пріоритети охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки в Україні закріплені спеціальними нормативно-правовими актами, але правовий механізм їх реалізації в рамках господарського законодавства не вироблений. Перебудова господарського комплексу країни і подолання нераціональної структури її територіальної організації знаходяться на стадії планування. Правове регулювання діяльності підприємства як суб'єкта господарювання забезпечується тільки в межах господарських стосунків. Підприємствам природні ресурси надаються без врахування екологічної си-

туації того регіону, на якому вони розміщені. Екологізація деяких правових норм земельного, цивільного і кримінального законодавства суттєво не вплинула на перебудову господарського комплексу країни на принципах стійкого розвитку в умовах ринку.

За законодавством України негативні наслідки дії господарської діяльності на навколишнє середовище компенсуються не за деградацію екологічних систем природних територій, а за шкоду, завдану конкретним видам природних ресурсів (грунту, повітря, надрам тощо), що є лише складовими елементами природних геосистем. Пропонується розмір екологічної шкоди навколишньому середовищу визначати шляхом встановлення розміру збитків, нанесених суб'єктами господарювання тому або іншому природному ресурсу на основі методик, затверджених законодавчо, і збільшення їх на коефіцієнт еколого-економічної ефективності території.

Зараз встановлення законодавством лише меж шкідливої дії суб'єктів господарювання на навколишнє середовище шляхом нормування, ліцензування і іншими адміністративно-правовими способами є явно недостатнім. Існує необхідність правової регламентації здійснення екологічних інтересів суб'єктів, які б при цьому узгоджувалися з інтересами суспільства і держави. Необхідно ввести в науковий обіг поняття «законний екологічний інтерес», оскільки практика і дослідження останніх років свідчать про те, що стягнення плати за забруднення в цілому не вирішують поки проблему оздоровлення навколишнього середовища з ряду причин. Однією з них є те, що плата за забруднення навколишнього середовища, як частка відшкодування негативної дії на навколишнє середовище, є одним з численних економічних інструментів охорони навколишнього середовища. У зв'язку з цим потрібні додаткові дослідження із з'ясування місця і визначення плати за забруднення навколишнього середовища і обґрунтування ролі інших інструментів в економічному механізмі забезпечення охорони навколишнього середовища в Україні [6].

Таким чином, незважаючи на існуючу нормативну і законодавчу базу, існують проблеми охорони навколишнього середовища, які необхідно вирішувати.

### Висновки

У стратегії економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки визначені шляхи подолання кризових тенденцій і відставання в соціально-економічному розвитку Автономної Республіки Крим з перспективою перетворення автономії в територію комфортного мешкання і успішного ведення бізнесу; обґрунтовані стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку півострова на основі сучасних тенденцій і внутрішньої спеціалізації території півострова. Багато завдань і цілей, які визначені в стратегії, можна вирішити вже зараз. Розвиток рекреаційної системи має спиратися на енергозберігаючі технології, економічні, екологічні і правові важелі управління

і враховувати можливості економіко–математичних моделей рекреаційної діяльності в їх оптимальному управлінні.

### Література

1. Башта А.И. Моделирование рекреационных систем с учетом природоохранных аспектов / А.И. Башта, О.А. Щербина // Рациональное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды: сборник научных трудов. – Ленинград, 1982. – С. 98–101.
2. Башта А.И. Об идее образования нового транснационального коридора (Е–50) / А.И. Башта, А.В. Бельский // Актуальные вопросы развития инновационной деятельности в государствах с переходной экономикой: междунар. науч.–практ. конф.: материалы. – Симферополь: Сонат, 2001. – С. 167–170.
3. Информационно–географическое обеспечение планирования стратегического развития Крыма / Под ред. Багрова Н.В., Бокова В.А., Карпенко С.А. – Симферополь: ДиАйПи, 2006. – 188 с.
4. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / В.І. Куценко. – Київ: Наукова думка, 2010. – С. 342–373.
5. Лемешев М.Я., Щербина О.А. Оптимизация рекреационной деятельности. – М.: Экономика, 1985. – 160 с.
6. Орлов Н.А. Методические рекомендации по использованию научной литературы и нормативно–правовых актов, отражающих правовые проблемы обеспечения устойчивого развития Украины в сфере охраны окружающей среды / Н.А. Орлов; под общ. ред.

А.И. Башты. – Симферополь: ИО КНЦ НАН Украины и МОН Украины, 2010. – 44 с.

7. Павленко И.Г. Управление развитием предприятий рекреационного комплекса АР Крым: монография / И.Г. Павленко. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2009. – 236 с.
8. Пат. 49033, Україна, МПК Н 01 L 31/00. Сонячний концентратор для фотоелектричних модулів / Кувшинов В.В., Сафонов В.О., Башта О.І. – №49033; заявл. 19.11.09; опубл. 12.04.10, Бюл. №7.
9. Пат. 49078, Україна, МПК Н 01 L 31/00. Фототермоперетворювач сонячної енергії / Кувшинов В.В., Сафонов В.О., Башта О.І. – № 49078; заявл. 19.11.09; опубл. 12.04.10, Бюл. №7.
10. Пат. 55397, Україна, МПК Н 01 L 31/00. Фототермоперетворювач сонячної енергії / Кувшинов В.В., Башта О.І., – № 55397; заявл. 16.06.10; опубл. 10.12.10, Бюл. №23.
11. Солнечная энергетика для устойчивого развития Крыма. – Симферополь: «Доля», 2009. – 294 с.
12. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011–2020 гг. – Симферополь, 2011. – С. 50.
13. Цехла С.Ю., Башта А.И. Инновационное развитие рекреационных объектов на базе энергосбережения / С.Ю. Цехла, А.И. Башта // Развитие туристического бизнеса: I Міжнародна науково–практична конференція, 17–19 березня, 2011 р.: матеріали. – Донецьк, 2011. – С. 167–169.

К.В. ПЕТРЕНКО,  
к.е.н., доцент, КНУКіМ

## Соціальне підприємництво як фактор розвитку депресивної території

*Стаття присвячена проблемам соціального підприємництва як фактору розвитку депресивних регіонів. Визначено роль та умови розвитку соціального підприємництва в Україні.*

**Ключові слова:** соціальне підприємництво, депресивні регіони, розвиток.

*Статья посвящается проблемам социального предпринимательства как фактора развития депрессивных регионов. Определены роль и условия развития социального предпринимательства в Украине.*

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, развитие, депрессивные регионы.

*This article is dedicated to social entrepreneurship as a factor in the development of depressed regions. Define the role and development of social entrepreneurship in Ukraine.*

**Постановка проблеми.** Активізація соціально–економічного розвитку України, визнання її у світовій співдружності країн як рівноправного партнера вимагає розробки нових підходів до оцінки стану національної економіки як складної

територіальної суспільної системи та її регіонів. У цих підходах має бути враховано те, що в Україні, яка в останні роки зробила вагомі кроки на шляху подолання соціально–економічної кризи, актуалізувалося завдання санації депресивних територій. Виникнення й існування депресивних регіонів та поглиблення депресії в їх межах не тільки спричинило посилення диференціації соціально–економічного розвитку територій, а й сформувало деякі системні диспропорції, що становить загрозу енергетичній, соціальній, продовольчій та фінансовій безпеці держави. Для призупинення зростання депресивних явищ та попередження виникнення нових депресивних територій, що може у найближчому майбутньому призвести до стримування економічного зростання та погіршення матеріального становища широких верств населення, необхідно визначити пріоритети регіонального соціального розвитку на тривалий строк., включення визначених пріоритетів до регіональних стратегій та програм соціально–економічного розвитку з передбаченням відповідних видатків у місцевих бюджетах для забезпечення виконання регіональних і галузевих програм.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Дослідженню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких праці О. Алімова, С. Бандура, І. Балабанова, М. Барановського, М. Беленького, О. Бейдика, Ю. Веденіна, Н. Вишневої, О. Гейман, В. Геєця, С. Генсирука, Л. Горбач, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, М. Долішного, С. Дорогунцова, В. Євдокименка, І. Зоріна, Ф. Заставного, Д. Клинового, В. Куценко, В. Кравченка, М. Ляшевської, Т. Максимової, А. Новікової, В. Пили, В. Преображенського, І. Твердохлебова, Л. Чернюк, М. Фащевського, М. Хвесика, В. Шевчука та ін. Крім того, серед сучасних українських дослідників якості життя варто виділити Є. Головаху, Н. Паніну, І. Прибиткову, Ю. Саєнка, А. Андрющенко, В. Николаєвського, О. Плахову та ін.

**Метою статті** є дослідження проблем соціального підприємництва на депресивній території.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах глобальних викликів сучасності перспективний соціально-економічний розвиток територій неможливий без ринку послуг, який визначає соціальну стабільність у суспільстві. Орієнтація України на вступ до ЄС передбачає необхідність реалізації цілого ряду вимог, серед яких найважливішими є подолання різкого розмежування в доходах населення, досягнення високого рівня зайнятості як умови підвищення якості життя пересічних громадян, підвищення ступеню соціальної захищеності найбільш уразливих груп та всього населення, забезпечення широкого обсягу економічних та соціальних прав громадян. Як показує досвід розвинених країн, одним із механізмів досягнення цієї мети є розвиток соціального підприємництва. Річ у тім, що перехід до постіндустріального, інформаційного суспільства приводить до корінних змін в сфері праці, зокрема трудових відносин [1, с. 195]. За таких умов певний час існуватиме паралельно і стара система виробничо-трудова відносин з гарантованою оплатою праці, нормованими процесами, а також розвиватиметься нова система, яка функціонуватиме завдяки інформаційним технологіям, що дозволить ефективніше вирішувати виробничі проблеми і позбавитися від багатьох обмежень, які накладають на них індустріальні виробничі відносини. Тому актуальним стає використання на практиці такої інноваційної для нашого суспільства соціальної технології, як соціальне підприємництво.

У розвинутих країнах підприємництво, в тому числі і соціальне, є невід'ємною частиною ринкового господарства. Воно як джерело прогресивних економічних змін: підприємства сприяють розвитку конкуренції, створюють нові робочі місця, інтенсивно впроваджують наукові розробки тощо. Крім того, приватний бізнес є запорукою демократизації економіки та суспільного життя, чинником підтримання соціальної справедливості в суспільстві. Світовий досвід підтверджує ефективність існування соціального підприємництва в сучасній економіці. Підприємства, що мають на меті вирішення соціальних проблем, успішно існують у багатьох країнах.

В Україні це явище недостатньо поширене і поєднує дуже різні поняття. Натомість соціальне підприємництво в інших країнах – уже не явище, а активна діяльність, що перетворюється в цілий рух зі своєю ідеологією, місією та визначеннями. Концепцію соціального підприємництва можна зрозуміти краще, ознайомившись із трьома основними підходами щодо визначення. У країнах Америки соціальним підприємством називають підприємницьку діяльність неприбуткових недержавних організацій, дохід від якої використовується на реалізацію статутних цілей організації. Мається на увазі, що місія та статутні цілі неприбуткових недержавних організацій спрямовані відповідно на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої створювалася організація, та покращення якості життя. Суб'єктами соціального підприємництва найчастіше є неприбуткові організації. Пояснити це можна тим, що, наприклад, у США існують сильні традиції самоорганізації населення. Тому і велику частину соціальних проблем успішно вирішують недержавні неприбуткові організації, отримуючи за це фінансування від цільової групи, населення, держави та донорів. Певним чином концепція США вплинула на країни Латинської Америки [1, с. 196].

В Європі, де традиції громадських об'єднань не такі потужні, соціальне підприємництво визначається більше як підприємництво або бізнес із соціальною місією. На перше місце виходить соціальний аспект, або соціальний ефект від підприємницької діяльності, а вже потім – її фінансова ефективність. Важливим критерієм соціальних підприємств у Британії є колективна форма власності, а спрямування діяльності – на користь територіальної громади. В британській моделі соціального підприємництва на першому місці соціальний аспект, а вже потім – її фінансова ефективність. Лише у Великобританії сьогодні налічується понад 50 тисяч таких організацій – від центрів фахової підготовки чи догляду за неповносправними людьми до броварень і навіть готелів, що належать громаді [2].

Третє визначення соціального підприємництва впливає зі специфіки діяльності міжнародних приватних та громадських фондів, створених задля розвитку й популяризації цього напрямку соціально-економічної діяльності. Наприклад, такі фундації, як Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (Швейцарія), Skoll Foundation (США) та Ashoka Foundation (Індія), визначають соціальне підприємництво як інноваційну підприємницьку діяльність задля покращення становища громад та відновлення соціальної справедливості [5]. Найважливіше у цій концепції – роль соціального підприємця, який є лідером, новатором та рушійною силою соціальних перетворень у громадах. Діяльність зазначених фундацій спрямована на пошук соціальних новаторів у всьому світі та їх підтримку, залучення ресурсів, обмін технологіями та досвідом, формування мережі соціальних підприємців. І тут переважно суб'єктом соціального підприємництва є людина та її діяльність. Форма не має значення і

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

може різнитися: від ініціативної групи у громаді до приватно-го бізнесу або науково-дослідного інституту.

Звичайно, це тільки загальні тенденції, і межі між визначеннями занадто розмиті, щоб відокремлювати всі три поняття одне від одного.

Отже, поняття «соціальне підприємництво» впроваджене в Україну міжнародними донорськими організаціями та запропоноване громадському сектору як один із інструментів розвитку фінансової сталості неприбуткових недержавних організацій. На сьогодні в українському суспільстві соціальне підприємництво ще тільки формується і підтримується переважно завдяки діяльності різних донорських структур.

Соціальне підприємництво як бізнес із соціальною місією спрямоване на різні вразливі категорії, в тому числі на депресивних територіях з'явилося ще в 1970-ті роки в країнах Заходу. Таке підприємництво може ставити за мету трудотерапію інвалідів, соціальну адаптацію бездомних чи випускників-сиротинців, запровадження нових механізмів вирішення наявних соціальних проблем – житлово-комунального господарства. В той же час воно має бути і «прибутковим», бо інакше мова буде йти про благодійність. Як правило, такими проблемами опікуються громадські та благодійні організації. Але коли мова йде про підприємництво, потрібен бізнес-підхід до діяльності організації – інші критерії успішності, інші правила гри, інші умови фінансування. В той час коли бізнесмени сконцентровані на створенні фінансового прибутку, соціальні підприємці займаються збільшенням соціального капіталу. Вони задіяні у таких галузях, як освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю та права людини.

Отже, слід зазначити, що будь-яка «здорова» економічна система не може обійтися без балансу великого та малого бізнесу, а також без балансу між соціальним та економічним ефектом у бізнесі. Соціальне підприємництво відіграє провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки фактично представляє приватні інтереси. Розвиток цього сектору є необхідною умовою формування повноцінного ринкового середовища в депресивних територіях й відображає об'єктивну загальносвітову тенденцію підвищення ролі підприємництва в регіональній економіці країн, оскільки сучасний розвиток національних економік характеризується формуванням регіональних господарських систем та посиленням децентралізації соціально-економічної діяльності.

Регіональна економіка зосереджує в собі територіальні аспекти підприємницької діяльності. Територіальні пропорції при цьому відображають особливості концентрації надання послуг і соціальних підприємств, що їх надають, тобто територіальні відносини щодо їх розміщення, які склалися в результаті дії територіального поділу праці. Роль соціального підприємництва у сфері послуг у регіональній економіці промислово розвинутих країн підвищилася починаючи з кризи середини 1970-х років і відзначається бурхливим розвитком підприємництва. Це викликано розвитком високопродуктивних і ресурсозберігаючих технологій, індустрії інфор-

мації та зв'язку, збільшенням асортименту продукції і зниженням її серійності, динамічністю змін ринкової кон'юнктури, що потребує підвищення оперативності управлінських дій, домінуванням в економіці сфери послуг, що в кінцевому підсумку призвело до зменшення оптимального розміру підприємства і створило нові напрями діяльності фірм. Певний досвід регіональної підтримки соціального підприємництва накопичено у Франції. Маючи таку проблему розвитку, як дефіцит фінансових ресурсів, держава допомагає суб'єктам підприємницької діяльності, що працюють у соціальній сфері. Створено систему заходів, які відзначаються багатоплановістю і охоплюють практично всі аспекти життєдіяльності підприємницьких структур (створення, виробництво, комерційна діяльність, фінанси, інвестиції, інновації тощо). Держава несе подвійне навантаження – не тільки бере участь у формуванні фондів таких підприємств, а й виступає для них як гарант і головний поручитель перед банками.

Але водночас слід зазначити, що стан ринку в Україні, на якому діють суб'єкти підприємництва, у тому числі і соціального, на регіональному рівні, суттєво відрізняються від економічно розвинутих країн. Розвинутим ринковим відносинам притаманні переважаючий вплив попиту зі швидкою реакцією на нього, пріоритет приватної власності, розвинута ринкова та соціальна інфраструктура, дієвість та усталеність законодавства, фінансова стабільність, доступність засобів виробництва, традиції використання договірних відносин, інформаційна відкритість, офіційно мінімальна криміналізація. Зовсім інша ситуація спостерігається сьогодні в Україні. В цілому правове, соціально-економічне середовище для підприємництва, в тому числі соціального, є ще, на жаль, несприятливим. Крім того, відбувається активний процес концентрації капіталу з одночасним встановленням фінансового і управлінського контролю за самостійними підприємствами з боку великих компаній і відповідних монопольних угруповань.

Водночас дослідження організаційних структур і механізмів підтримки підприємництва, у тому числі у соціальній сфері, на регіональному рівні в інших країнах дає змогу визначити загальні риси, властиві для кожної з цих країн, незважаючи на моделі їхнього розвитку й ті чи інші національні особливості. Тому при формуванні системи підтримки депресивних територій та регіонального розвитку соціального підприємництва слід враховувати:

- наявність спеціальних правових актів, що визначають державну політику й регулюють комплекс питань регіональної підтримки соціальної підприємницької діяльності у сфері послуг;
- наявність розвинутої системи спеціалізованих урядових укладів та організацій із державним або змішаним капіталом, що забезпечує скоординоване виконання комплексу завдань підтримки соціального підприємництва у сфері послуг;
- регіональне розмежування функцій між центральними, фіскальними і місцевими органами державної влади з делегуванням широких повноважень адміністративно-територіальним одиницям при збереженні за центральними

органами загальних координаційних функцій, що забезпечує єдність економічного простору та господарського регулювання;

- розробка й реалізація системи державних регіональних програм фінансового, технологічного, інформаційного, консультативного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння соціальному підприємництву у сфері послуг;

- асигнування програм підтримки соціального підприємництва у сфері послуг бюджетів різних рівнів, створення стимулюючих податкових моментів, використання різноманітних форм і методів фінансування.

Найголовнішою проблемою створення та ефективного регіонального розвитку соціального підприємництва особливо на депресивних територіях є брак коштів, надходження яких мало б забезпечуватися інфраструктурою фінансового ринку. Державна кредитна підтримка суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі у соціальній сфері, включає насамперед податкові та кредитні методи впливу на цей сектор економіки.

До 1-ї групи належать:

- надання субсидій;
- надання позик;
- формування державних фондів, створення спеціальних фінансових установ.

До 2-ї групи:

- податкові знижки;
- податкові пільги;
- прискорена амортизація;
- знижки на науково-дослідні витрати;
- знижки на витрати, що пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності [4].

У розвинутих країнах фінансова допомога соціальному підприємництву у сфері послуг надається через механізми прямого, пайового та гарантійного кредитування, а також через пільги в оподаткуванні. В Україні державна фінансова допомога суб'єктам підприємницької діяльності проводиться в рамках державних пільгових програм підтримки підприємництва за рахунок коштів бюджетної системи та державних цільових фондів [3].

### Висновки

Отже, на сьогодні соціальне підприємництво стало глобальним явищем, що впливає на якість життя громадян при використанні інноваційних ділових підходів до вирішення соціальних проблем, є новим та перспективним етапом розвитку бізнес-відносин в Україні. Саме зараз стають доволі актуальними питання підвищення стандартів у галузі праці та якості життя, особливо на депресивних територіях, боротьбу з бідністю, а також захист прав людини. Тому регіональна політика держави має змінити акценти і пріоритети в напрямі відбудови підвалин для самостійного відтворення соціального та економічного потенціалу депресивних тери-

торій. Це майже неможливо без активної участі громадськості в процесі визначення пріоритетів і стратегічних цілей розвитку території, а також в реалізації виробленої стратегії. Забезпечення виконання цього принципу потребує першодусім децентралізації територіального управління, з одного боку, в стосунках між державною, регіональною і місцевою владою, а з іншого – у стосунках між органами місцевої влади і громадськими організаціями на депресивних територіях. Це буде сприяти появі різноманітних «регіоналізованих і локалізованих» проектів і програм розвитку, успішність яких буде забезпечена широкою участю представників всіх основних секторів місцевого суспільства та існуючих груп інтересів [2]. Крім цього, необхідно створити сприятливі правові та податкові умови розвитку соціального підприємництва: розробити нове або удосконалити існуюче законодавство, зокрема в області оподаткування, для оздоровлення третього сектору і розвитку соціальних підприємств; надати податкові привілеї з урахуванням соціальної значущості підприємства, створити інституціональне середовище для соціальних підприємств: розширити адміністративну децентралізацію і послідовність дій при взаємодії рівнів управління; забезпечити підтримку новим соціальним підприємствам; надавати підтримку (організаційну і фінансову) місцевим організаціям третього сектору; сприяти розвитку потенціалу соціальних підприємств, зокрема через створення спільних підприємств (за участю місцевої влади), сприяти появі об'єднань соціальних підприємств (консорціумів, фінансових і освітніх структур). За таких умов впровадження соціального підприємництва разом із розвитком добродійності і соціальної відповідальності бізнесу стає одним із способів вирішення гострих соціальних проблем особливо на депресивних територіях, а також позбавлення від залежності у визначенні пріоритетів своєї діяльності.

### Література

1. Андрищенко А.І., Рябець І.М. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм покращення якості життя найбільш уразливих прошарків населення // «соціопростір: міждисциплінарний збірник наукових праць з соціології та соціальної роботи», №1'10 – С. 195.
2. Соціальне підприємництво // Вісник «Громадсько-активна школа». №3, 2009.
3. Кукурудза І.І. Інноваційна діяльність в регіоні: стан, проблеми, перспективи // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. – 2005. – №1(7). – С. 67–70.
4. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання / Л.І. Воротіна, В.С. Воротін, Л.Н. Мартинюк та ін. – К., 2001. – С. 42–70.
5. Материали исследования, проведенного Региональным бюро ПРООН для Европы и СНГ совместно с EMES – Проектом Европейская исследовательская сеть: «Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation. An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States» 2008. – С. 191.

# Становлення міських поселень: урбаністичний аспект

*Розглянуто еволюцію розвитку міст та проаналізовано характерні особливості сучасної урбанізації. Досліджено фактори формування та розвитку міст, принципи їх функціонування.*

**Ключові слова:** урбанізація, місто, розвиток, поселення, територія.

*Рассмотрена эволюция развития городов и проанализированы характерные особенности современной урбанизации. Исследованы факторы формирования и развития городов, принципы их функционирования.*

**Ключевые слова:** урбанизация, город, развитие, поселение, территория.

*The evolution of urban development was examined, and analyzed the characteristic features of modern urbanization. The factors of formation and development of cities, the principles of their operation were investigated.*

**Постановка проблеми.** Історія міст нараховує багато тисячоліть. Вони утворилися в результаті відділення ремесла від землеробства. Із самого початку свого виникнення вони стали своєрідними чинниками суспільного прогресу. Міста давнини були однією із найважливіших передумов і в той же час формою виникнення держави. У середньовічну епоху панування міста над селом набуває не лише політичного, а й економічного характеру. Процес формування та розвиток поселень та міст пов'язаний з історією розвитку суспільства та суспільних відносин. Якщо зародження цивілізації проходило під безпосереднім впливом природних умов, то з появою міста особливо важливим для розвитку суспільного виробництва стало економічне відношення між містом і селом. Урбанізацією називається зростання міст, підвищення питомої ваги міського населення і розвиток усе більш складних мереж та систем міст. Тобто можна сказати, що урбанізація являє собою історичний процес підвищення ролі міст у житті суспільства, поступового перетворення його в переважно міське за характером праці, способом життя і культури населення, особливостями розміщення виробництва [18]. Нині урбанізація – це одна з найважливіших складових частин соціально-економічного розвитку країни.

Суттєві ускладнення в устрої високоурбанізованих територій, агломерацій та мегаполісів, диференціація їх структурно-функціонального змісту стають все більш актуальними для вивчення та вимагають якісно нових підходів до розуміння їх місця у загальноцивілізаційних процесах, принципів організації життєдіяльності як складноструктурованих соціально-економічних систем, розроблення ефективних схем управління.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Найбільшого поширення тематика розвитку міських територій отримала у 80–ті роки ХХ сторіччя у зв'язку зі спробами осмислення науковцями проблем урбанізації (В. Бутягін [5], П. Дубровін [9], Ю. Пивоваров [10], Д. Форрестер [14] та ін.), детального вивчення механізмів регулювання міського розвитку (М. Борщевський [4], Б. Гірт [7] та ін.), за останні роки більше уваги приділяється системним характеристикам великих міст (В. Бабаєв [2], В. Боголюбов [3], Т. Кернс, Т. Сааті [12]), В. Ресін, Ю. Попков [11]), зміні поглядів на систему управління, механізми втілення стратегічного управління (Є. Ведунг [6], Б.М. Грінчель [8], Ю.П. Шаров [14] та ін.). Усе це свідчить про нагальну необхідність опрацювання теоретичних засад, місця та ролі, практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку високоурбанізованих територій, вдосконалення системи управління ними в цілому та управління містами зокрема.

**Мета статті** – розгляд тенденцій у розвитку міських поселень, характерних особливостей сучасної урбанізації.

**Виклад основного матеріалу.** Історія свідчить про те, що на перших етапах формування міст вони забудовувалися хаотично, але в процесі свого розвитку, раціоналізації функцій міст планувальна та об'ємно-просторова структура міста впорядковувалася, отримуючи риси сучасної системи. Формувалися окремі функціональні зони: торгівельна зона, центральна частина міста, райони житлової забудови тощо. Навколо багатьох великих міст здавна будувалися комплекси захисту від ворогів: високі кам'яні стіни, глибокі та широкі рови, підйомні мости з великими міськими воротами. Проте вже в ці часи великі міста формувалися як великі відкриті системи.

Науково-технічна революція справила суттєвий вплив на подальший розвиток міст. Якщо раніше розміщення міст обумовлювалося, зокрема, наближенням до джерел природної енергії, то використання надбань технічного прогресу при мануфактурному виробництві збільшило ступінь свободи в розміщенні і розвитку міст. Виробництво почало розміщуватися в тих місцях, де було економічно вигідно виготовляти та реалізовувати товар. Масове виробництво забезпечувало потреби масового покупця, а ефективність організації виробництва оцінювалася насамперед економічними показниками (доходами на вкладений капітал). Технічні та економічні фактори промислової революції обумовили перехід від ремісного виробництва до великого мануфактурного. Зростання потреб підприємств вимагало все більших трудових ресурсів, основним джерелом яких були сільські жителі. Промисловість стає найважливішим містоутворюючим фактором.

Промислова революція обумовила розвиток внутрішньої міської інфраструктури: розвиток промислових зон призвів

до концентрації масового житлового будівництва поблизу фабрик та заводів. У зв'язку з цим виникла необхідність розвитку житлово-комунального господарства, підприємств торгівлі, соціально-побутового та іншого обслуговування населення, міської транспортної мережі тощо.

Концентрація населення в містах, збільшення їхньої ролі в житті суспільства відбувалися впродовж всієї історії. Але тільки з початку XIX сторіччя спостерігається значне посилення цього процесу. З 1800 по 1900 рік при загальному зростанні населення Землі в 1,7 раза міське населення збільшилося в 4,4 раза, у XX сторіччі – відповідно в 3,7 і 13,3 раза. Особливо різкий перелом у динаміці міського населення світу, а в більш широкому плані – у розвитку самого процесу урбанізації, настав у другій половині XX сторіччя. Він дістав назву «міської революції». Приріст чисельності городян у світі за 1950–2000 роки збільшився в чотири рази і зберігає тенденцію до подальшого значного підвищення. У першій половині XXI сторіччя чисельність городян згідно з прогнозами демографів ООН зростає до 9,1 млрд. чол., або на 73% [10].

Загальними рисами сучасної урбанізації є швидкі темпи зростання міського населення, особливо в менш розвинених країнах, збільшення населення і господарства в основному у великих містах та «розповзання» міст, розширення їх територій.

Це пояснюється, перш за все, характером виробництва, ускладненням його зв'язків з наукою, освітою. Крім того, великі міста повніше задовольняють духовні запити людей, краще забезпечують велику кількість і різноманітність товарів та послуг, доступ до інформації. На початку XX сторіччя у світі налічувалося 360 великих міст, в яких проживало лише 5% всього населення. В кінці 80-х років таких міст було вже 2,5 тис., а частка їх у світовому населенні перевищила третину. На початку XXI сторіччя кількість великих міст досягла 4 тисяч.

Характерним для сучасної урбанізації став перехід від компактного міста до міської агломерації – територіальних угруповань міських і сільських поселень. Енциклопедичний словник дає таке визначення цього поняття: «Міська агломерація – компактне просторове угруповання поселень (головним чином міських), з'єднаних в одне ціле інтенсивними виробничими, трудовими, культурно-побутовими і рекреаційними зв'язками». Виділяються: моноцентричні міські агломерації з одним містом-центром, яке підпорядковує своїй дії всю решту поселень, розташованих у його приміській зоні (чи в так званій зовнішній, периферійній зоні міської агломерації: передмістя, міста-супутники тощо), і набагато перевершує їх за своїми розмірами і економічним потенціалом; поліцентричні міські агломерації з декількома взаємозв'язаними містами-центрами [13]. Ядрами найбільших міських агломерацій часто стають столиці, найважливіші промислові і портові центри. Найбільша міська агломерація склалася в Мехіко, Токіо, Сан-Паулу і Нью-Йорку: в них проживають 16–20 млн. осіб.

З надвеликою міською агломерацією пов'язане формування мегалополісів. Мегалополіси (з грецької *megas* – ве-

ликий, *polis* – місто) – гігантське скупчення агломерацій і міст, що злилися один з одним. Так, відомий географ Жан Готман назвав полосовидні скупчення 40 сусідніх агломерацій уздовж транспортних магістралей у північній частині Атлантичного узбережжя США (назва пішла від Мегалополіса в Стародавній Греції – центру союзу аркадських міст, який виник близько 370 р. до н.е. в результаті злиття більш ніж 35 поселень). Сучасний мегалополіс складається з агломерацій, які переходять одна в одну, Бостона, Нью-Йорка, Філадельфії, Балтімора, Вашингтона (звідси його більш пізня назва Босваш) і деяких інших загальною площею 170 тис. кв. км. Населення цієї «головної вулиці» країни налічує близько 50 млн. чол. Найбільший на Землі за чисельністю населення мегалополіс Токайдо (близько 70 млн. чол.) склався на Тихоокеанському узбережжі Японії (Токіо-Осака). В ньому зосереджено майже 60% населення цієї країни і 2/3 її промислового виробництва. У Західній Європі виділяються своїми розмірами англійський мегалополіс (об'єднує агломерацію Лондона, Бірмінгема, Манчестера, Ліверпуля та ін.) і рейнський (кільцева агломерація Рандстад у Нідерландах, Рейн-Рур і Рейн-Майн у ФРН та ін.). Кожен з них включає до 30 агломерацій загальною площею близько 50 тис. кв. км і з населенням по 30–35 млн. чол. Все виразніше намічається формування міждержавного мегалополіса в Північно-Західній Європі. Він охоплює суміжні урбанізовані райони п'яти країн: Південно-Східну Англію, Рандстад, Рейн-Рур, бельгійсько-французький (район Антверпен – Брюссель – Діпль) і паризький. Мегалополіси на базі швидкозростаючих агломерацій формуються і в інших країнах, що розвиваються [10].

Слід зазначити, що починаючи з 60-х років XX ст. в Канаді, Австралії, Новій Зеландії (а в США ще раніше) почалося скорочення чисельності населення міст і частки міського населення. Проте було б неправильно трактувати це як поворот процесу урбанізації назад: урбанізація вступила в нову фазу, яка дістала назву субурбанізації. Субурбанізація – це розвиток передмість. Спочатку вона виявляється у виникненні навколо великих міст передмість. У результаті формуються міські агломерації – взаємозв'язані групи поселень, з'єднані різними видами зв'язків у динамічні системи. Потім починається більш швидкий розвиток передмість (перш за все, демографічний) порівняно з центральним містом.

Нарешті, передмістя починають розвиватися за рахунок центрального міста: йде інтенсивне переселення у приміську зону жителів з центрального міста, перенесення туди промислових та інших функцій. Чисельність населення в центральних районах поступово скорочується. Серед причин, що «виштовхують» населення з центральних міст і, відповідно, сприяють переселенню жителів у передмістя, вказують високу вартість хорошої нерухомості у місті, перенаселеність і моральний знос житла в центральних містах, гострі економічні проблеми, високі місцеві податки, загострення соціальних проблем, непрестижність житла тощо.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наприклад, у США і Великобританії велике значення надають такій причині, як прагнення людей жити у власному будинку. В міському житловому фонді США односімейні будинки становлять 2/3, причому в передмістях – 3/4. Частка односімейних будинків постійно збільшується. Нові приміські поселення відрізняються до того ж великою соціальною однорідністю, яка підтримується системою спеціальних заходів. Це і продаж землі тільки великими ділянками, завищена вартість будинків для небажаних поселенців тощо. У результаті у такому поселенні не можуть поселитися люди з рівнем доходів нижче визначеного.

Необхідна умова субурбанізації – розвиток транспорту для забезпечення перевезень між місцем проживання і місцем роботи, оскільки ті, хто переселяється, продовжують працювати в центральному місті. Саме тому перші ознаки субурбанізації виникли в розвинених країнах після розвитку в них приміського залізничного і трамвайного сполучення. Але інтенсивна субурбанізація почалася з масовою автомобілізацією населення, тому що тільки особистий автомобіль забезпечує високий ступінь свободи відносно розміщення місць проживання і місць роботи. Відповідно до вищесказаного спочатку з центрального міста в передмістя переселяються найбільш забезпечені верстви населення, еліта суспільства. У міру підвищення добробуту до переселення залучаються все більш широкі верстви населення. Інтенсивна субурбанізація починається з переселенням численних представників середнього класу.

За субурбанізацією населення слідує субурбанізація промисловості й інших сфер зайнятості. Починається вона з винесення за межі центральних міст великих промислових підприємств, що вимагають великих площ і небезпечні в екологічному відношенні (хімічні, нафтопереробні, металургійні тощо). Серед причин субурбанізації промисловості – зростання попиту підприємств на великі земельні ділянки, їх переорієнтацію на автомобільний транспорт замість залізничного і внутрішнього водного, більш низьку вартість землі в передмістях, міграцію кваліфікованих працівників у приміську зону та ін. Субурбанізація торгівлі і послуг безпосередньо пов'язана з субурбанізацією населення, субурбанізація управлінських функцій – з кризовим станом центральних міст, переселенням службовців в передмістя, високим ступенем розвитку інфраструктури у передмістях. Проте субурбанізація робочих місць все ж менша, ніж субурбанізація населення. Значна частина жителів передмість продовжує працювати в центральних містах. Природно, що субурбанізація, одна з причин якої криза центральних міст у широкому значенні, ще більше посилює цю кризу. Центральні міста позбавляються значної частини податкової бази, в них скорочується кількість робочих місць і відповідно зростає безробіття, збільшується концентрація маргінальних верств населення з низькими доходами тощо. Тому зараз державні програми низки розвинених країн спрямовані в основному на відродження міських центрів, тоді як у перші після-

воєнні роки вони були спрямовані на деконцентрацію населення з великих міст. Подальший розвиток процесу субурбанізації вилився в інтенсифікацію переселення жителів не тільки в приміську зону міських агломерацій, а й на зовнішні агломераційні території. США вже стали «країною передмість». Там живе близько 60% населення агломерацій.

Ці тенденції вже певною мірою характерні для України. Процес концентрації населення у містах неминучий і по суті позитивний. Але структура досконалого міста, його індустріальний, «містоутворюючий» чинник суперечать історичному призначенню міста і його ролі у підвищенні життєвого рівня людей. Сучасні великі міста, особливо мегаполіси, що розширилися стихійно, включають житлові об'єкти, численні наукові і громадські установи, промислові підприємства і об'єкти транспорту, ростуть, поширюються, зливаються між собою, витісняючи і знищуючи навколишнє природне середовище. Сучасні промислові міста стають масою бетону, асфальту, отруйних викидів, при цьому страждають повітряний і водний басейни, зелені масиви, що призводить до дискомфорту в усіх відношеннях.

У змістовному плані урбанізація розуміється як цілісний процес, змістом якого є зміна культурного значення і соціальних функцій міської концентрації населення, засобів виробництва, капіталу, потреб [9].

У рамках найрозвиненішого в урбаністиці екологічного підходу під урбанізацією розуміють «концентроване поєднання форм, способів, принципів організації людиною навколишнього середовища, ареалів навколишньої території, здатності освоювати неосвоєний простір, організувати його відповідно до об'єктивних закономірностей середовища» [1].

Таким чином, для сучасної урбанізації характерні такі особливості:

- концентрація, інтенсифікація, диференціація і різноманітність міських видів діяльності в містах і агломераціях;
- розповсюдження зовні центрів і урбанізованих ареалів міського способу життя, створення великих високоурбанізованих територій;
- розвиток великих міських агломерацій;
- ускладнення форм і систем урбанізованого розселення: перехід від точкових агломерацій до лінійних, вузлових, смугових;
- децентралізація центрів агломерацій з одночасним збільшенням густини кожного центру;
- збільшення радіусів розселення в межах агломерації і урбанізованих районів, пов'язаних із місцями прикладання праці, зонами відпочинку тощо;
- розвиток субурбанізації [10].

Ставлення до процесів урбанізації змінюється з переходом від індустріального до постіндустріального типу суспільного розвитку. Сьогодні ступінь урбанізованості вимірюється не стільки часткою міського населення в країні, скільки поширеністю моделі міського способу життя, що історично склався.

Слід визнати, що в містах формується новий тип соціально-економічного устрою, побудований на використанні високотехнологічних, високоінтелектуальної і висококваліфікованої робочої сили. Якщо раніше в містах для розвитку промисловості необхідні були робітники, то тепер – фахівці високої кваліфікації. Якщо раніше мова йшла про розвиток підприємств, тепер – про залучення інвесторів, підприємців, менеджерів, учених, викладачів, артистів, лікарів, тобто тих, хто становить «людський капітал» та інвестиції.

Найважливішою умовою збалансованого міського розвитку, як показує досвід європейських і американських міст, є наявність згоди між різними міськими співтовариствами і системою управління з пріоритетних напрямів розвитку. Досягнення цієї згоди вимагає вирішення пріоритетних завдань, спрямованих на розвиток і підтримку системи місцевого самоврядування, зміни системи територіального та внутрішньоміського управління з тим, щоб органи управління були максимально наближені до населення, були йому підзвітні і підконтрольні, забезпечення прозорості діяльності органів місцевого самоврядування, створення системи зворотного зв'язку між органами управління і територіальною громадою.

### Висновки

Таким чином, розгляд еволюційного розвитку міських поселень свідчить про розвиток складних мереж та систем міст, створення мегаполісів і агломерацій. Урбанізація вступила в нову фазу, яка дістала назву субурбанізації. Характерними особливостями її є: концентрація, інтенсифікація, диференціація і різноманітність міських видів діяльності у містах і агломераціях, розповсюдження зовні центрів і урбанізованих ареалів міського способу життя, створення великих високоурбанізованих територій, ускладнення форм і систем урбанізованого розселення і відповідно ускладнення управління ними. Саме в цьому напрямі мають здійснюватися подальші дослідження. Адже механізми державного управління високоурбанізованими територіями є недостатньо розробленими, існуюча суперечність між управлінням функціонуванням і управлінням розвитком (тобто між сучасністю та майбутнім, яка здатна або стимулювати розвиток територій, або суттєво його гальмувати) вимагає впровадження інвестиційно-інноваційної моделі управління ними, раціонального узгодження цілей та визначення якісних і кількісних критеріїв функціонування й розвитку високоурба-

нізованих територій, пошуку новітніх соціальних технологій та створення умов для їх ефективного впровадження.

Ускладнення соціально-економічної структури внутрішніх і зовнішніх зв'язків міст, за умов зростаючого значення останніх у процесі модернізації господарського комплексу України, висуває на передній план необхідність, з одного боку, формування якісно нових методів і технологічних підходів в управлінні їх функціонуванням і розвитком, а з іншого – раціонального застосування існуючих методів, що позитивно зарекомендували себе в управлінській практиці.

### Література

1. Ахиезер А.С. Социальное пространство и человеческий фактор в свете теории урбанизации // Проблемные ситуации в развитии города. – М., 1988.
2. Бабаев В.М. Управление мѣским господарством: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. – Х.: Вид-во ХРІДУ НАДУ Магістр, 2004. – 204 с.
3. Боголюбов В.С. Актуальные проблемы крупных городов. – СПб.: СПбГИЭА, 1997. – 194 с.
4. Борщевский М.В., Успенский С.В., Шкаратан О.И. Город: методологические проблемы комплексного социального и экономического планирования. – М., 1975. – 124 с.
5. Бутягин В.Н. Планировка и благоустройство городов. – М., 1974. – 134 с.
6. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Пер. з англ. В. Шульги. – К., 2003. – 350 с.
7. Гирт Бухарт. Методологическая эволюция: Эффективность государственного управления. – М., 1989. – 596 с.
8. Гринчель Б.М., Костылева Н.Е. Методология и практика городского стратегического планирования. – СПб.: ИРЭ РАН, 2000. – 88 с.
9. Долгий В.М., Левада Ю.А., Левинсон А.Г. Урбанизация как социокультурный процесс // Статьи по социологии. – М., 1993.
10. Пивоваров Ю.Л. Основы георбанистики. – М.: Владос, 1999. – 232 с.
11. Ресин В.И., Попков Ю.С. Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход). – М.: Эдиториал, 2000. – 328 с.
12. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование: Организация систем: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
13. Форрестер Дж. Динамика развития городов. – М.: Прогресс, 1974. – 270 с.
14. Шаров Ю.П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.

# СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.В. ГЕРАСИМЕНКО,  
к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут  
С.П. ПАВЛІАШВІЛІ,  
д.е.н., професор, Грузинський технічний університет,  
В.С. ДАТАШВІЛІ,  
головний редактор журналу «Соціальна економіка – актуальні проблеми XXI століття»

## Людський капітал у соціально-економічних процесах та особливості його оцінки

У статті розглядається роль людського фактора в економічному процесі та вплив наукових і технічних чинників на економічний розвиток країни. Визначені вплив людських знань на економічну ефективність та інституційні напрями як основний фактор суспільного розвитку. Доведено, що до основних людських цінностей належать життя, здоров'я, свобода, щастя і вміння максимально використовувати свої можливості, накопичення духовних цінностей, реалізація своїх власних зобов'язань, сімейних обов'язків, боргу перед майбутнім поколінням, Батьківщиною і людством.

**Ключові слова:** економічний розвиток країни, людські знання, економічна ефективність, суспільний розвиток, соціально-економічні процеси.

В статье рассматривается роль человеческого фактора в экономическом процессе и влияние научных и технических факторов на экономическое развитие страны. Определено воздействие человеческого знания на экономическую эффективность и институциональные направления как основной фактор общественного развития. Доказано, что к основным человеческим ценностям относятся жизнь, здоровье, свобода, счастье и умение максимально использовать свои возможности, накопление духовных ценностей, реализация своих соб-

ственных обязательств, семейных обязанностей, долга перед будущим поколением, Родиной и человечеством.

**Ключевые слова:** экономическое развитие страны, человеческие знания, экономическая эффективность, общественное развитие, социально-экономические процессы.

The article considers the role of human factors in the economic process. Shows the effects of the knowledge on the economic effectiveness. Also examined the influence of the proportion of scientific and technical factors on economic development. The article describes the institutional direction as the main factor of social development. It is proposed recommendations. Shown that the human values of the principal is the life, health, freedom, happiness, and the maximum use of their own capabilities, the accumulation of spiritual values, the implementation of its own obligations, family responsibilities, the offspring, the homeland and humanity.

**Постановка проблеми.** Минулий період та світова криза ще раз підтвердили, що найважливішою проблемою для будь-якої країни і світової спільноти в цілому є стійкий і безпечний розвиток економіки. В результаті загальної глобалізації і науково-технічної революції, в умовах нових історичних викликів, загроз та ризиків різко підвищується значення вирішення цієї проблеми. Наразі все більш важливими ста-

ють основні структурні елементи економічної безпеки: інтелектуальна, макро- та мікроекономічна безпеки людини. На нашу думку, найважливішим з них є інтелектуальна безпека, тобто для сучасного розвитку будь-якої важливим є як технологічні, так і концептуальні, гуманітарні інновації. Головне – це прийняття рішення на підставі синергетичної ефективності знань та визначення майбутніх завдань.

Перехід на сталий і безпечний розвиток вимагає досягнення таких граничних величин, як: індексу розвитку людського потенціалу до 0,8; збільшення частки людського капіталу до 60–70% в єдиному фонді капіталізованих витрат, забезпечення граничних величин витрат на громадське утворення приблизно в обсязі 5% відносно ВВП; поетапне збільшення частки заробітної плати у ВВП до 60–70%; досягнення на душу населення ВВП в обсязі \$70–80 тис.; досягнення граничної величини витрат на науку в обсязі 2% відносно ВВП; збільшення частки промисловості в ВВП до 25–28%, досягнення граничної величини інтернет-з'язків в обсязі 2,53 шт. на 1000 осіб; досягнення граничної величини експорту в обсязі \$500 на душу населення; оптимізація податковий тягаря відносно ВВП в межах 35–40%; стабілізація державного бюджету щодо ВВП у межах 3–3,5% та зовнішнього державного боргу – не більше 30% ВВП. В Грузії, наприклад, на сьогодні диференціація між доходами населення становить 16/1, ВВП на душу населення не перевищує \$3000, майже 20% населення знаходиться нижче рівня бідності [1]. У зв'язку з цим важливо, щоб «у державних програмах країни були наявні заходи щодо зменшення нерівномірності доходів суспільства», які разом «з подоланням бідності (егалітаризм) повинні стати найважливішими завданнями економічної політики Грузії» [2]. Такі заходи мають здійснюватися на підставі соціального страхування, безкоштовної медичної допомоги та реалізації державної житлової програми [3].

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми досліджуються багатьма закордонними вченими, зокрема, В.Г. Папавим, Г.М. Малашиха, Т.Н. Чіквіадзе, С.П. Павліашвілі, Дж. Кендріком, Е. Деніссоном, І. Шумпетером, Дж. Стігліцом, Дж. Бюкененом, Дж. Гелбрейтом, У. Ростом та ін. У своїх дослідженнях вони основну увагу зосередили на значенні людського фактора в умовах постіндустріального суспільства, визначивши пріоритетними людський інтелект, наукове знання, навички в підвищення економічної ефективності. Основними ці вчені виокремили наявність правових, економічних, політичних і моральних інститутів.

**Метою статті** є визначення ролі людського капіталу в соціально-економічних процесах, що відбуваються в національній економіці.

**Вклад основного матеріалу.** Специфіка діяльності кожної людини виражається в тому, що вона не детермінована тільки економічними і соціальними факторами. Здійснюючи трудову діяльність індивідуум одночасно робить ви-

бір та оцінює створену ситуацію. Людина разом зі своїми практичними потребами задовольняє свої душевні потреби. У поточному процесі відбувається формування соціальних відносин між людьми: навчання, ознайомлення з навичками, якими володіють інші, та розвиток своїх. У результаті цього виробляються певні навички та традиції, які відображені в культурному рівні певного суспільства.

У сучасних умовах, коли використання людського капіталу, інтелектуальних можливостей досягає певного значення, головне не управління персоналом, а забезпечення необхідних умов для підвищення продуктивності праці робітників, ефективний і правильний напрям їхніх зусиль, використання знань і навичок кожної людини з максимальною віддачею [4].

Особливості людського характеру виявляються саме в тому, що людина ніколи не задовольняється досягнутими перемогами. Так, на початковому етапі розвитку людського суспільства на перший план висувалися в основному проблеми матеріального характеру. Інакше було неможливо, оскільки більша частина їх душевної і фізичної енергії йшла на боротьбу за існування. У той же час, чим більше розвивалося суспільство, тим більше змінювалися потреби. Пізніше на передній план почали висуватися душевні потреби людини. Урахування їх важливості поступово стало необхідним та обов'язковим. Як результат з'явилися нові професії, вплив яких на подальший розвиток економіки став суттєвим.

Вплив людського фактора та мотивів їх дій на економіку країни на теперішній час є досить великим і іноді може призвести до появи хибного уявлення, що людина самовільно розпоряджається результатами свого виробництва. Очевидно, що це не так. Людина безпосередньо бере участь у виробництві матеріальних благ і є головним відповідальним за здійснення ефективного державного управління в країні. Останнє, в кінцевому підсумку, є одним із фундаментів створення та розвитку суспільного добробуту. Таким чином, існує «чотири основи» ефективної діяльності суспільства – це «економіка, культура, екологія і хороше управління» [5].

Перетворення знань, інтелектуального, людського капіталу в головний фактор розвитку призводить до того, що вирішальне значення в управлінні економікою країни набуває інноваційний менеджмент. Він передбачає управління єдиною інноваційною системою, починаючи з наукових досліджень, новацій і закінчуючи новими технологіями і фазою виробництва продукції [6]. При визначенні потреб, що мотивують ту чи іншу поведінку, очевидно, що основне місце в цьому має суб'єктивне виявлення, яке знаходить різне відображення в різних індивідах. Тут головним є позиція соціальної цінності, детермування або визначення якої неможлива. Людська природа багатогранна, людина не є раз і назавжди встановленою постійною діючою істотою. В ній задіяне співіснування та взаємодія соціальних і біологічних факторів, то при характеристиці людського фактору, в першу чергу, слід зауважувати необхідність перетворення соціально-економічних умов, що заважають його вільному розвитку. Людська природа двоїста:

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

перший її прояв – це наявність в кожній людині вроджених від природи властивостей, другий – це вміння та навички, які були придбані в процесі еволюційного розвитку суспільства. Саме ці моменти визначають суперечливий та важкий характер людської природи.

У той же час тенденції розвитку виробництва носять об'єктивний характер. Так, особистість фактично виконує свою мету, а її волевиявлення збігається з тенденціями економічного розвитку. Сучасний розвиток економіки, в першу чергу, залежить від людського чинника, людського капіталу, а пріоритетними стають такі проблеми, як: збалансованого, повноцінного розвитку кожної людини, викорінення або доведення до мінімуму економічного і соціально-культурного, політичного нерівноправності людей; участі людей в економіці і забезпечення національних інтересів. У зазначених обставинах прагнення суб'єкта виробництва виявляється в боротьбі волі різних особистостей, де кожен керується власними інтересами. Виходячи з цього, потреби виробництва визначають дії суб'єкта виробництва. Але це не є самовільною диктатурою над останнім, навпаки, між ними існує союз, а один без іншого унеможливує функціонування кожного з них.

Необхідно відмітити, що людський фактор у процесі виробництва є настільки важливим, що іноді окремий індивід може уявити, що він діє сам і за власною волею рухає ці процеси. В цьому випадку проявляється сила традицій, яка в процесі виховання передається майбутнім поколінням. А оскільки людина є суспільною істотою, така традиція є наступником вже встановлених суспільних відносин, виявлених у ньому потреб. Визначаючи дії людини, такі традиції настільки глибоко врізаються в його свідомість, що людина представляє їх власними і бореться за їх здійснення. Саме в цьому процесі створюються суспільні цінності, без яких діяльність людей втратила б сенс.

У розвиненому суспільстві не існує людини в рамках окремих її структурних елементів: економічних, соціальних, політичних тощо. «Економічна людина» – це людина, яка приймає рішення тільки на підставі економічної доцільності і метою діяльності якої є отримання максимального прибутку. Така людина може існувати лише віртуально. Внаслідок розвитку зростають не тільки економічні, а й політичні, соціальні, екологічні, культурні, психологічні, релігійні, моральні потреби людини. У той же час існують і відмінні погляди, які свідчать, що людина є перш за все економічної істотою. «Економічна людина сформувалася як суб'єкт, який несвідомо діє проти себе, суспільства і власного майбутнього. Під впливом ринкових відносин вона втратила орієнтацію на основні цінності, отримавши право на накопичення багатства...відійшла від справжніх людських цінностей – безоплатності, доброти, любові щодо іншої людини» [8]. Таким чином, «економічна людина опинилася в абсурдній ситуації. В кінцевому підсумку вона стала руйнівником матеріальних і духовних цінностей свого життя, знецінивши власну особистість» [9].

Людський капітал за ступенем ефективності виробничих факторів можна поділити на негативний (руйнівний) і позитивний (той, що будує). Негативний людський капітал – це частина накопиченого людського капіталу, яка не дає корисну інвестиційну віддачу, наприклад, невірний злочинець, найнятий вбивця – це втрачена інвестиція для сім'ї та суспільства. Позитивний людський капітал визначається, як накопичений людський капітал, який забезпечує корисну інвестиційну віддачу [10].

Необхідно визначити, що «за останні роки особливо посилюлися вимоги до такої частини людського капіталу, як знання та освіта, що є природним, оскільки їх роль в економічному розвитку країни стає все більш вирішальною» [11]. Зазначене здійснюється за двома основними напрямками – це власне відображення частки знань в економічному зростанні та уточнення загальної частки науково-технічного прогресу в економічному зростанні, складовим елементом якого є знання. У першому випадку, за думкою Е. Денісона, дуже важливим та важким у визначенні є такі фактори, як технічні, управлінські та організаційні знання, які є складовими елементами загальних знань, а також – частка вітчизняних і отриманих з-за кордону знань. Не менш важливими та важкими є визначення загальної частки науково-технічного прогресу, яке відповідно до неокласицизму розглядається в межах виробничої функції:

$$Y = AK^a L^b e^{mt}$$

або в маргінальній формі:

$$\Delta Y = \Delta a k + \Delta b L + r,$$

де  $\Delta Y$  – це середньорічний темп зростання продукції;

$\Delta k$  – середньорічний темп зростання основного капіталу,  $\Delta L$  – середньорічний темп зростання трудових витрат,  $r$  – середньорічний темп зростання продукції за рахунок зростання ефективності виробництва [12].

Дж. Кендрик оцінює фонд знань відповідно до сумарних витрат, що поєднують минулі витрати бізнесу на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) із відрахуванням «виходу» тих знань, які застаріли і не застосовуються у виробництві. Надалі він пропонує розраховувати гіпотетичну норму прибутку на «капітал», виходячи з норми соціального викупу цих витрат і середньої норми прибутку до виплати податків на приватні інвестиції в дослідно-конструкторських і дослідно-дослідних роботах. Після цього абсолютне зростання фонду знань за якийсь період перемножується на гіпотетичну норму прибутку і отриманий підсумок ділиться на абсолютне зростання продукції. Таким чином, визначається частка в економічному зростанні та виробництві. Всі розрахунки здійснюються за незмінними цінами.

Е. Денісон спирається на цю ж схему, тільки значно зменшуючи роль фонду знань: виключає всі НДДКР, які виконуються в приватному секторі, але фінансуються державою, через зв'язок з військовою сферою; виключає витрати приватного бізнесу на НДДКР, що пов'язано з виробництвом нових продуктів для кінцевого споживача – держави чи населення.

Це він мотивує тим, що їх виробництво не позначається на продуктивності праці, оскільки при здійсненні таких робіт застосовуються ті ж ресурси, як і для виробництва вже існуючої продукції, а, отже, кінцевий підсумок виробництва залишається незмінним. Відповідно, Е. Денісон враховує тільки ті витрати приватного бізнесу на НДДКР, які забезпечують виробництво нових засобів праці, тобто виробництва споживчої продукції, або розробку нових технологічних процесів.

Принципово відрізняється концепція щодо ролі науково-технічного прогресу, яка належить І. Шумпетеру та послідовникам його теорії. В розробках цих вчених такі роботи є не залишковим фактором, як у представників неокласичної школи, а є головним чинником економічного та соціально-політичного розвитку. Саме виробник-новатор, який забезпечує більш ефективну комбінацію виробничих факторів, на думку І. Шумпетера, є головною діючою силою ринкового господарства [13]. Виходячи з цього важливим є комплексний функціональний метод оцінки ефективності, який в першу чергу містить інтегральні показники соціальної ефективності у вигляді індексу розвитку людини, в якому відображені інтелектуальні та соціальні показники людини відповідно до міжнародної методики ООН (тривалість життя, рівень освіти та купівельна спроможність) [14].

Значення людського фактора та його цінність органічно пов'язана з вміннями людини. З точки зору розвитку людини, переважного значення набуває віддача бажань, потреб, інтересів і відповідне направлення індивідуальних особливостей людини, реалізації його потенціалу.

### Висновки

Таким чином, задля сталого економічного розвитку країни велике значення має потреби, інтереси та цінна орієнтація людини. У формуванні людини окрім соціально-економічних факторів велике значення приділялося і приділяється душевним сторонам суспільного життя, які знайшли відображення в мистецтві, літературі й філософії. Остільки людський фактор

набуває істотну роль та цінність в соціально-економічному процесі, настільки при його здійсненні необхідно врахувати об'єктивні властивості, що притаманні такому фактору.

### Література

1. Асатиани Р. Модели социальной дифференциации и Грузия / Р. Асатиани // Социальная Экономика. – 2010. – №2. – С. 10.
2. Асатиани Р. Маленькая страна не имеет права на большие ошибки [монография] / Р. Асатиани. – Тбилиси, 2005. – 327 с.
3. Папава В. Нетрадиционный экономикс: монография / В. Папаева. – Тбилиси, 2011. – С. 52.
4. Уткин Е.А. Основы мотивационного менеджмента / Е.А. Уткин. – М., 2000. – 352 с.
5. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Амстронг. – М., 2002. – 328 с.
5. Папава В.В. В поисках формулы счастья / В. Папаева // Комсомольская Правда в Грузии. – 2011. – №18.
6. Павлиашвили С. Феномен и проблемы приватизации в Грузии [монография] / С. Павлиашвили. – Тбилиси, 2009. – С. 28.
7. Ахвледиани Б. Основы православной теологической экономики и управления. [монография] / Б. Ахвледиани, Г. Шихашвили, Н. Бакашвили. – Тбилиси, 2009. – С.48.
8. Бердяев Н. Судьба человека в современном мире [монография] / Н. Бердяев. – Париж, 1934. – С. 13.
9. Малашхия Г., Экономика Человечная [монография] / Г. Малашхия. – Санкт-Петербург, Тбилиси, 2009. – С. 94.
10. <http://banksandfinance.ge/banks/1437-merab-jayeli.html>
11. Кендрик Дж. Экономический рост и формирование капитала / Дж. Кендрик // Вопросы Экономики. – 1976. – №11.
12. Павлиашвили С. Методологические вопросы анализа экономической эффективности. [монография]. – Тбилиси, 1997. – С. 79.
13. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия / И. Шумпетер. – М., 1995. – С. 126–141.
14. Павлиашвили С. Комплексная система управления эффективностью производства в промышленности Грузии. [монография] / С. Павлиашвили. – Тбилиси, 1998. – С. 361.

*О.В. БОКОВ,  
кандидат наук з державного управління, завідувач відділу проблем рівня життя НДІ праці та зайнятості населення  
Міністерства праці та соціальної політики України та НАН України*

## Міграційні процеси населення України в умовах її інтеграції до світового економічного простору

*Розглянуто питання зовнішньої міграції населення України; виявлено тенденції впливу глобалізації на ринок праці України; проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку ринку праці України в нових економічних умовах; запропоновано заходи щодо вдосконалення державного регулювання ринку праці в умовах глобалізації.*

**Ключові слова:** глобалізація, ринок праці, трудова міграція, зайнятість, механізми державного регулювання.

*Рассмотрены вопросы внешней миграции населения Украины; выявлены тенденции влияния глобализации на рынок труда Украины; проанализирована современ-*

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

*ная ситуация и перспективы развития рынка труда Украины в новых экономических условиях; предложены мероприятия по усовершенствованию государственного регулирования рынка труда в условиях глобализации.*

**Ключевые слова:** глобализация, рынок труда, трудовая миграция, занятость, механизмы государственного регулирования.

*The question of out-migration of population of Ukraine proved the impact of globalization on the labor market in Ukraine; the modern state and prospects of Ukraine's labor market for the new economy, measures to improve government regulation of labor market globalization.*

**Постановка проблеми.** Інтеграція України у світову економічну систему об'єктивно вимагають створення необхідних умов для ефективного використання робочої сили та забезпечення продуктивної зайнятості населення як вирішального фактору конкурентоспроможності національної економіки. Зміни, які відбуваються останнім часом на ринку праці України, стосуються структури робочих місць, рівня зайнятості, системи організації праці і управління людськими ресурсами, зростанні міграції робочої сили. Процеси глобалізації на сучасному етапі розвитку світової економіки викликають збільшення масштабів міграції робочої сили.

Таким чином, нових економічних умовах важливого значення набувають питання дослідження як позитивних, так і негативних аспектів впливу глобалізації на ринок праці України, питання удосконалення механізмів державного регулювання національного ринку праці.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Вагомий внесок у дослідження питань формування та регулювання ринку праці внесли такі вітчизняні вчені, як С.І. Бандур, Д.П. Богиня, І.Ф. Гнібіденко, Е.М. Лібанова, Т.П. Кір'ян, Т.П. Петрова, В.О. Покришук та інші.

Питання трудової міграції, що значно посилюється в умовах глобалізації економіки, досліджуються в роботах С.І. Пирожкова, О.А. Малиновської, О.У. Хомри, М.Д. Романюка, Л.І. Мазуки.

Зазначеними вченими здійснено значний внесок в розробку теоретичних проблем формування, функціонування та регулювання ринку праці, пояснення причин виникнення, інтенсифікації процесів трудової міграції внаслідок глобалізації економіки, проте питання інтеграції країни до ринків праці інтеграційних об'єднань з метою розробки перспективних напрямів регулювання національного ринку праці залишаються майже недослідженими.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану зовнішньої трудової міграції населення України та розробка відповідних пропозицій щодо вдосконалення механізмів їх державного регулювання.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах глобалізації, на міждержавному рівні розширюється обмін людським капіталом, одним із

основних компонентів якого є зовнішня трудова міграція. Зовнішня міграція робочої сили відбиває процес перерозподілу трудових ресурсів між національними економіками.

Зростання зв'язків у сфері макроекономічної політики потребує координації між країнами, оскільки на сьогоднішня держава не в змозі вирішувати питання зайнятості самостійно. Структура міжнародних інвестицій, зростання обсягів торгівлі, міжнародна трудова міграція впливають на соціальні відносини, кількість та якість робочих місць, доходи працюючих громадян, рівень зайнятості.

Характерною рисою сучасної світової міграційної політики у сфері регулювання міждержавного руху населення є дотримання принципу пріоритетності державної імміграційної політики. Розвинені країни створили систему імміграційного захисту власних кордонів, що дозволяє регулювати зовнішні міграційні потоки за принципом корисності для держави і захисту внутрішнього ринку праці.

Регулювання міждержавних трудових міграцій в світі здійснюється на основі Міжнародної конвенції ООН про захист прав трудящих-мігрантів і членів їх сімей, імміграційного законодавства приймаючих країн та багатосторонніх і двосторонніх міжнародних договорів про трудову діяльність іноземних громадян. Причому якщо Конвенція ООН про трудящих-мігрантів є початковою нормативною базою для регулювання міжнародних трудових міграцій, а імміграційне законодавство кожної з країн – головним інструментом регулювання міграцій, то міжнародні договори про використання робочої сили трудящих-мігрантів дозволяють консолідувати зусилля ряду країн у створенні сприятливих умов розвитку трудових міграцій в інтересах зацікавлених сторін.

За даними Департаменту з економічних і соціальних питань ООН (2009), кількість міжнародних мігрантів в світі протягом останніх кількох десятиліть постійно зростає. Якщо мігруюче населення продовжуватиме зростати такими ж темпами, як і в минулі 20 років, у світі до 2050 року буде загалом 405 млн. міжнародних мігрантів. У той же час кількість внутрішніх мігрантів вже сягає 740 млн. осіб, тому загальна кількість мігрантів сьогодні по всьому світові вже наближається до мільярда осіб [1].

Всесвітня економічна криза частково уповільнила еміграцію у багатьох частинах світу, все ж очікується, що трудові ресурси по всьому світові зростуть з 3 млрд. сьогодні до більш ніж 4 мільярдів вже до 2030 року, і це зростання буде навіть швидшим, ніж приріст населення Землі [2]. До 2025 року кількість молодих людей, що поповнятимуть трудовий ринок у країнах, що розвиваються, перевершить теперішню загальну кількість робочої сили у промислово розвинутих країнах [3].

Передбачається, що до 2050 року трудові ресурси у найбільш розвинених країнах залишаться приблизно на рівні 600 мільйонів осіб, у той же час очікується, що у менш розвинених країнах трудові ресурси зростуть з 2,4 млрд. осіб у 2005 році до 3 млрд. у 2020-му та до 3,6 млрд. у 2040 році. З іншого боку, для багатьох країн, що розвиваються, ха-

рактерна більш молода вікова структура та швидкий приріст населення, і це, скоріш за все, призведе потреби у розширенні доступу до трудових ринків у світі, що розвивається, та в економіках, що виникають. До 2025 року країни, населення яких на 60 чи більше відсотків складається з людей, молодших за 30 років, будуть майже всі розташовані в Африці, на південь від Сахари [там само].

Причини, які породжують міграцію робочої сили, різноманітні. В цілому їх можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, що пов'язані тільки з міграцією.

Основні причини, які викликають зростання обсягів міграції населення, є інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в економіці, спричинені НТР, які обумовлюють витіснення робочої сили із одних галузей і додаткову потребу в ній інших; економічна політика міжнародних корпорацій, які концентрують трудоемні виробництва в одних країнах і наукоємні в інших; політична й економічна нестабільність в окремих державах.

Окрім цього, слід відокремити причини, які залежать від рівня життя населення в різних країнах, а саме: відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення (в розвинутих країнах заробітна плата в декілька разів вища, ніж в інших, кращі житлові умови, вищий рівень охорони здоров'я, освіти, пенсійного і соціального забезпечення), відмінності між країнами в можливостях і умовах професійного зростання.

Для України в умовах її інтеграції до світового економічного простору пріоритетним завданням є використання позитивних аспектів глобалізації для розвитку ефективного ринку праці з нейтралізацією її негативних наслідків.

В Україні домінуючим мотивом трудової міграції залишається економічний. Стандарти оплати праці в нашій державі далекі від стандартів розвинутих країн, навіть якщо порівнювати з країнами, які нещодавно приєдналися до ЄС.

Україна за певними напрямками соціального стану займає невисокі позиції. Так, за людським розвитком є значні коливання у бік зниження рейтингу країни за індексом розвитку людського потенціалу, який до 2009 року значно знизився і досяг 85 місця серед 182 країн, але у 2010 році відбулися позитивні зрушення у цьому напрямі, коли Україна за цим показником перемістилася на 65-те місце [4]. За індексом глобальної конкурентоспроможності, який визначає стан та перспективи економічного розвитку, Україна у 2009 році посіла 82-ге місце серед 133 країн [5].

За станом виробничого травматизму Україна разом із Китаєм у колі найгірших. За рівнем тінізації економіки Україна випереджає майже всі пострадянські республіки. Високий рівень розповсюдженості тіньових відносин в Україні в соціальній сфері простежується в медицині, освіті, трудовій сфері (не оформлення трудових відносин, зарплата в конвертах, ненормований робочий час тощо). Внутрішній со-

ціальний стан віддзеркалює зовнішній та додатково характеризується вимиранням нації, посиленням нерівності, зростанням бідності, порушенням соціально-економічних та трудових прав, зростанням ризиків втрати роботи, здоров'я, доходу тощо. Все це свідчить про зниження соціальної відповідальності держави за людський та соціальний розвиток.

Незважаючи на зростання заробітної плати і соціальних виплат, середньомісячний наявний дохід на 1 особу значно нижчий, ніж у інших європейських країн. Так, за даними МОП, рівень мінімальної заробітної плати, виражений у міжнародному доларі США (з урахуванням коефіцієнта купівельної спроможності в Україні у 2010 році), становить \$311. (Для порівняння: в таких європейських країнах, як Угорщина, він становить \$498, в Польщі – \$628, Словаччині – \$485 відповідно [4].)

Згідно із розрахунками фахівців Світового банку, рівень абсолютної бідності (вартість добового споживання на рівні \$4,3 за паритетом купівельної спроможності) в Україні приблизно відповідає литовському, в півтори рази перевищує показники Польщі, Угорщини та Білорусі і майже вдвічі нижчий порівняно з Росією та Грузією. Одним із основних показників, що відображає рівень економічного розвитку країни і, відповідно, життєвий рівень населення – валовий внутрішній продукт на душу населення – в Україні, за даними 2010 року, дорівнював \$6700 (за паритетом купівельної спроможності); одночасно в Росії він становив \$15 900, у Білорусі – \$13 400, а у країнах з ринковою економікою коливався в межах від \$29 500 (Ізраїль) до \$47 400 (Сполучені Штати Америки) і \$59 100 (Норвегія) [там само].

Отже, аналіз рівня життя населення України дає підстави для висновку про загальну негативну ситуацію: незадовільний рівень доходів, деформовану структуру споживання, низькі майнові характеристики та незадовільні умови проживання значної частини населення, що є факторами, які сприяють міграції.

Характерними рисами сучасних міграційних процесів в Україні є такі: трудові мігранти, що від'їжджають з України, – це особи, які їдуть працювати за кордон по контракту чи за договором, за міждержавними угодами, в порядку обміну, на стажування тощо. Осіб, що виїжджають з метою туризму або відвідування родичів і т. ін. та влаштовуються там на роботу, також віднесено до трудової міграції, але до нелегальної її форми. Поширення трудової міграції з України обумовлене як наслідками фінансово-економічної кризи, так і недоліками механізмів державного управління, що призводить до зниження конкурентних переваг національного ринку праці, зокрема відносного рівня безробіття, в тому числі молодіжного і жіночого, недостатнього життєвого рівня населення тощо.

За результатами досліджень, проведених по 12 країнах СНД, близько 70 млн. жителів цих країн виявили бажання емігрувати в інші країни з метою навчання або працевлаштування. При цьому близько 30 млн. осіб, згідно зі статистичними оцінками, прагнуть до виїзду за кордон з метою

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

постійного проживання. Серед країн, по яких провадилося опитування, Україна зайняла шосте місце. Кожний п'ятий із опитуваних українців прагне до міграції за кордон з метою заробітків, 15% громадян України бажають змінити місце проживання на іншу країну. За висновками експерта київського представництва Міжнародної організації по міграції Джорджа Гагаурі, більшість мігрантів становлять чоловіки. «Найбільша частина українців мігрує в Росію, Італію, Чехію, Польщу та Угорщину. Близько 67% із них – це чоловіки, що зайняті переважно на будівництві, особливо в Росії, інші – жінки, що працюють більш за все в Італії» [5]. В цілому по СНД більшість мігрантів прагнуть до тимчасового перебування за кордоном з метою заробітків, а не до постійного проживання. Через те уряди країн мають приділяти увагу впровадженню заходів із допомоги потенційним трудовим мігрантам. На думку фахівців з проблем міжнародної міграції, необхідно передовсім вирішувати питання мовного навчання та правового захисту мігрантів, що дозволить їм найскоріше пристосуватися до умов проживання та працевлаштування в інших країнах.

Офіційна статистика надає таку інформацію щодо обсягів міграції населення в Україні. Із загальних міграційних потоків обсяги зовнішньої (міждержавної) міграції в 2010 році становили 30 810 осіб – таких, що прибули на територію країни з інших країн (5,1% від числа прибулих за всіма напрямками міграції), і 14 677 осіб, що виїхали за межі України (3,1% загальної чисельності вибулих за всіма напрямками міграції). Сальдо зовнішньої міграції у 2010 році дорівнює 14 677 осіб. На 1000 наявного населення число прибулих по всіх напрямках зовнішньої міграції дорівнює 0,7 особи, число вибулих – 0,4 особи, тобто офіційно сальдо міждержавної міграції є незначним – 0,3 особи на 100 тис. наявного населення [6].

Слід зазначити, що освітній рівень серед легальних зовнішніх трудових мігрантів значно нижчий, ніж серед усього зайнятого населення.

За даними Українського центру соціальних реформ, у 2005–2008 роках більшість зовнішніх трудових мігрантів (59,0%) мали повну загальну середню освіту, 9,8% – базову загальну середню або початкову загальну освіту. Частка осіб з повною вищою освітою серед них становила лише 13,9%, тоді як серед усього зайнятого населення – 23,2% [7]. Це свідчить про те, що особам з високим освітнім рівнем легше знайти підходящу роботу на вітчизняному ринку праці. Відмінності в освітньому рівні трудових мігрантів за статтю та місцем проживання в цілому відповідають загальній картині, що спостерігається стосовно всього населення працездатного віку: жінки й міські мешканці мають набагато вищий освітній рівень.

Проте у зовнішніх трудових мігрантів різниця за часткою осіб з вищою (повною, базовою або неповною) освітою між жінками і чоловіками значно більша, ніж щодо всього зайнятого населення, тимчасом як між міським та сільським населенням – менша.

Тобто жінки й сільські мешканці з вищою освітою частіше вдаються до трудових міграцій, ніж чоловіки та міські мешканці з відповідним освітнім рівнем.

За місцем перебування найбільша частка трудових мігрантів (табл. 2) з повною вищою освітою спостерігалася в Іспанії (19,8% загальної кількості українських мігрантів у цій країні); 25,2% осіб мали базову або неповну вищу освіту.

При цьому частка трудових мігрантів з базовою загальною середньою або початковою загальною освітою у цій країні складала 7,0%. Порівняно високою є частка трудових мігрантів з повною вищою освітою у Російській Федерації (12,8%). Водночас тут і найвища питома вага осіб з низьким освітнім рівнем – 12,0% трудових мігрантів мали базову загальну середню або початкову загальну освіту [7].

Певна диференціація трудових мігрантів за освітнім рівнем спостерігалася також в Угорщині. Тут найбільша частка осіб з базовою або неповною вищою освітою (39,1%) і поряд з тим – одне з найвищих значень частки осіб з базовою або початковою загальною середньою освітою. Найнижчий освітній рівень мали трудові мігранти, які працювали у Чеській Республіці та Португалії, де повну загальну освіту мали 77,0 та 70,3% усіх трудових мігрантів відповідно, а частка осіб з вищою освітою (включаючи базову або неповну вищу) становила 15,3% та 22,5% відповідно.

Серед трудових мігрантів, які походили з північних та центральних регіонів, майже кожен четвертий мав повну вищу освіту (23,1 та 22,9% відповідно), а зі східних – кожен п'ятий (21,5%). Дві третини трудових мігрантів із західних регіонів мали повну загальну середню освіту та майже стільки спостерігалася серед представників південних регіонів (61,5%) [7].

На фоні ускладнення демографічної ситуації міграційне скорочення населення продовжує негативно впливати на його статеву-вікову структуру, трудовий та інтелектуальний потенціал держави. У міждержавному обміні мігрантами скорочення зазнало населення України всіх вікових груп, особливо це стосується жінок в працездатному віці.

Більш висока конкурентоспроможність осіб з високою освітньою підготовкою на ринках праці країн із розвинутою економікою проявляється у втратах нашим суспільством найбільш освіченої частки населення: внаслідок зовнішньої міграції протягом 2000–2008 років. Україна втратила 65 фахівців, що мають науковий ступень доктора наук, та 351 фахівця, що має науковий ступень кандидата наук. Із них 20% докторів і 66,4% кандидатів наук мігрували в Росію, відповідно 23,1% і 27,4% – у Сполучені штати Америки [там само].

Україна належить до країн зі змішаними потоками нелегальних мігрантів: вона виступає як країною виїзду, так і країною прийняття нелегальних мігрантів. З України нелегально виїжджає за кордон як певна кількість населення, яке постійно проживає на її території, так і прибулі, що тимчасово нелегально перебувають у країні з метою подальшого (нелегального) виїзду за кордон. Негативні наслідки від нелегальної міграції, властиві країнам виходу і входу нелегальних мігрантів,

Таблиця 1. Міграційний рух населення у 2010 році

	У межах України			Зовнішня міграція		
	число прибулих	число вибулих	приріст	число прибулих	число вибулих	приріст
<b>Осіб</b>						
Україна	652639	652639	x	30810	14677	16133
Автономна Республіка Крим	27016	25876	1140	3240	934	2306
<b>Області</b>						
Вінницька	29569	30598	-1029	1113	471	642
Волинська	17239	17348	-109	479	372	107
Дніпропетровська	44366	45441	-1075	2071	1024	1047
Донецька	55343	57473	-2130	2852	1793	1059
Житомирська	22898	23511	-613	645	324	321
Закарпатська	8154	8926	-772	302	362	-60
Запорізька	22306	22835	-529	1333	618	715
Івано-Франківська	16603	16516	87	567	426	141
Київська	26999	23009	3990	816	252	564
Кіровоградська	16509	17532	-1023	605	256	349
Луганська	31105	33726	-2621	1430	1203	227
Львівська	31341	32159	-818	516	574	-58
Миколаївська	14617	15355	-738	737	364	373
Одеська	34355	32175	2180	3603	681	2922
Полтавська	24463	24833	-370	726	309	417
Рівненська	19355	20453	-1098	196	273	-77
Сумська	20906	22051	-1145	479	321	158
Тернопільська	13808	14879	-1071	409	332	77
Харківська	42631	41409	1222	1465	848	617
Херсонська	14572	15946	-1374	491	267	224
Хмельницька	22536	23347	-811	529	321	208
Черкаська	20588	21363	-775	617	318	299
Чернівецька	10209	9937	272	596	233	363
Чернігівська	17566	17914	-348	720	357	363
Київ	43144	34778	8366	3448	1203	2245
Севастополь (міськрада)	4441	3249	1192	825	241	584

Джерело: Держкомстат України. – К., 2010.

Таблиця 2. Трудові мігранти за рівнем освіти, статтю та місцем проживання до виїзду за кордон, у середньому за 2005–2008 роки

Показник	Всього	Жінки	Чоловіки	Міські поселення	Сільська місцевість
Чисельність трудових мігрантів, всього, тис. осіб	1 476,1	484,8	991,3	803,2	672,9
у тому числі за рівнем освіти, %					
повна вища	13,9	19,7	11,0	19,9	6,7
базова або неповна вища	17,3	19,1	16,5	21,1	12,8
повна загальна середня	59,0	52,1	62,4	52,5	66,7
базова загальна середня або початкова загальна	9,8	9,1	10,1	6,5	13,8

Джерело: Зовнішня трудова міграція населення України. Український центр соціальних реформ. Держкомстат України. – К., 2009.

в Україні не тільки виявляються з усією повнотою, але й значно посилюються. Проте в Україні зовнішня трудова міграція, і особливо така її форма, як нелегальна міграція, набуває особливого масштабу. Фахівці, що займаються питаннями зовнішньої міграції, свідчать про брак достовірних даних, на підставі яких можна зробити аналіз цих процесів; у той же час вони зазначають, що українські компанії зацікавлені у припливу із-за кордону нелегальної робочої сили; в цьому тіншовому секторі ринку праці обертаються значні капітали.

Згідно зі звітом генерального секретаря ООН по моніторингу населення у світі, що присвячений міжнародній міграції і розвитку, Україна посідає четверте місце по чисельності міжнародних

мігрантів (за даними 2005 року – 6,8 млн. осіб, що дорівнює 3,6% загальної чисельності міжнародних мігрантів у світі) [8].

Скільки знаходиться в Україні мігрантів у нелегальному становищі, немає точної відповіді. Згідно з інформацією комітету Верховної Ради з питань прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин, у 2007 році кордон України перетинали 51,2 млн. іноземців. Із них в'їхали 26,16 млн. осіб, а виїхали 25,04 млн. іноземних громадян. Різниця становить 1,012 млн. осіб [9].

За даними Міністерства внутрішніх справ України, на обліку органів внутрішніх справ знаходилося близько 165 тис. іммігрантів. Таким чином, у результаті 847 тис. інозем-

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

них громадян перебувають в Україні нелегально, проте деякі експерти стверджують, що зазначені дані можуть бути у 1,5–2 рази вище [10].

За інформацією Міністерства соціальної політики України, структури, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, щорічно надають послуги у працевлаштуванні лише 1–2% від загальної чисельності українських мігрантів, які працюють за кордоном [11].

За офіційними даними Міністерства закордонних справ України, на заробітках у Польщі перебуває близько 300 тис. українців – нелегалів, в Італії – від 200 до 500 тис., у Чехії – 200 тис., Португалії – 180 тис., Іспанії – 100 тис. [4]. У Росії лише офіційно (на основі ліцензій Федеральної міграційної служби Російської Федерації) працює близько 100 тис. українських громадян, загальна ж чисельність українців, які працюють в Росії, оцінюється в 1 млн. осіб [12].

За різними експертними оцінками, зараз за кордоном працює до 3 млн. громадян України. На жаль, лише незначна частина українських громадян працюють за кордоном на законних підставах і лише 2% трудових мігрантів (це трохи більше 70 тис. осіб) щорічно працевлаштовуються за кордоном за сприянням суб'єктів господарювання, які надають посередницькі послуги з працевлаштування за кордоном [11]. Таким чином у сучасних умовах нелегальна міграція потребує особливої уваги з боку держави, оскільки її основною характеристикою є те, що її суб'єкти залишають країну постійного проживання і опиняються на території інших держав без офіційного дозволу.

У міжнародних документах [13] специфічними рисами нелегальної міграції вважають:

- наявність посередника, який організовує перетин кордону; в окремих випадках нелегальний перетин кордону відбувається самостійно;
- можливість для мігранта уникнути контактів із владою під час перетину кордону, надати фальшиві чи справжні документи або повідомити неправдиву інформацію про власні наміри; наразі відокремлюється категорія так званих «напівлегальних мігрантів», які прибувають у країну легально, а потім залишаються там на нелегальному положенні;
- переміщення людей з однієї країни до іншої відбувається цілком добровільно;
- посередник отримує прибуток із коштів, які йому сплачує нелегальний мігрант;
- нелегальній міграції не завжди притаманний прямий взаємозв'язок з іншими формами організованої злочинності, на відміну від торгівлі людьми, де цей взаємозв'язок є очевидним.

На думку експертів представництва МОП, результатами нелегальної трудової міграції є тіньова економіка, незаконне переміщення осіб, а також торгівля людьми та контрабанда [13].

Віктор Чумак, директор програм політичного аналізу Міжнародного центру перспективних досліджень, визначає три основні сфери, в яких застосовується праця неле-

галів в Україні: роздрібна торгівля, будівництво та сільське господарство.

«На відміну від західних країн, де переважна частина нелегальних працівників задіяна у сфері послуг, ресторанах, кафе, в Україні ці сектора практично не використовуються для праці нелегалів» – такою є точка зору на специфіку використання праці гастарбайтерів Джеффрі Лабовица, голови представництва Міжнародної організації з міграції в Україні.

На основі оцінок експертів, розподіл трудових мігрантів по галузях приблизно такий: близько 45% задіяні як продавці на точках швидкого харчування, речових та продуктових ринках; приблизно 25% – у будівництві, а 15% припадає на сільське господарство. Не більш ніж 5% працює в інших сферах (виробництво, харчова та легка промисловість); близько 10% задіяні у кримінальних структурах [14].

Наявність великої кількості нелегальних мігрантів, які не враховані під час розробки соціально-економічних програм, призводить до перерозподілу на їх користь частини соціальних благ, що дотуються державою, а отже, недоотримання їх тими, на кого вони були розраховані. За розрахунками фахівців, прямі втрати (внаслідок користування соціальними благами, що надаються за вартістю, меншою від вартості їх виробництва; різниця покривається за рахунок податків) від перебування одного нелегального мігранта в Україні становлять \$600–800 щорічно. Специфіка нелегальної міграції в Україні зумовила ліберальність її міграційних законів, що призводить до більшої відкритості границь країни для міграційних потоків порівняно з іншими країнами СНД.

Водночас слід зазначити, що до позитивних наслідків міграційних процесів відносяться такі, як отримання заробітків, що дозволяють підтримати відповідний рівень життя мігрантів; можливість професійного зростання для їх окремих груп тощо; крім того, мігранти інвестують значні суми коштів у нашу країну. Так, у 2010 році, за даними Національного банку України, грошові перекази працюючих за кордоном складають \$1560 млн., і це тільки офіційна статистика по легально працюючим за кордоном громадянам України [15]. Реальні ж обсяги перерахованих коштів значно перевищують офіційні статистичні данні. Таким чином, фактично наші громадяни, які працюють за кордоном як легально, так і нелегально, стали головними інвесторами української економіки.

Аналізуючи міграційні процеси в Україні, слід зазначити, що:

- трудові поїздки за межі свого регіону або за рубіжні країни є важливим напрямом реалізації трудової активності громадян України, а трудова міграція – основною сферою діяльності для більшості її учасників;

- трудова міграція є масовим явищем, реальних масштабів якого офіційна статистика не відображає;

- українські трудові мігранти переважно займають менш привабливі робочі місця на ринках праці країн СНД, Південної та Західної Європи; багато з них продовжують шукати в країні перебування більш кваліфіковану і добре оплачувану роботу;

– в умовах відносно низького рівня заробітної плати в Україні та існування диспропорцій між попитом і пропозицією робочої сили, проблем безробіття, особливо в регіонах з напруженою ситуацією на ринку праці, підтримка зовнішніх трудових міграцій економічно активного населення, підвищення рівня захищеності українських працівників за кордоном є актуальним напрямком державної соціально–економічної політики;

– актуальною проблемою є інформаційне забезпечення аналізу міграційних процесів, яке повинно спиратися на дані із різних джерел та узгоджені дії всіх відомств, які мають відношення до обліку як внутрішніх так і зовнішніх мігрантів і контролю за всіма видами міграцій.

Позитивним кроком щодо вдосконалення міграційної політики України є прийняття Стратегія демографічного розвитку України на період до 2015 року (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. №879). Стратегія розглядає регулювання міграції як засіб уповільнення темпів депопуляції. В ній вперше зазначається необхідність розширення можливостей легального працевлаштування поза межами держави, а також ставилося завдання розроблення й виконання програми соціальної та професійної адаптації заробітчани, які повертаються, висувався вимога до здешевлення послуг з переказу мігрантами коштів в Україну [16].

### Висновки

Зазначимо, що важливим елементом оптимізації системи регулювання міграційних процесів є вдосконалення інформаційної бази, створення державної системи моніторингу міграційних процесів на базі державної і відомчої статистичної звітності та методів соціологічних обстежень, що дозволить більш реально відслідковувати обсяги міграції з метою розробки і впровадження відповідних механізмів державного регулювання і сприятиме забезпеченню ефективності функціонування ринку праці України.

Державна політика України у сфері трудової міграції, на нашу думку, має базуватися на відповідній концепції і принципах, які відповідають сучасному стану економіки та ринків праці як країни в цілому, так і її окремих регіонів, особливо враховуючи проблеми, що виникають в умовах кризи. Трудова міграція має враховуватися при стратегічному економічному плануванні, при формуванні політики зайнятості, освітньої політики.

Пріоритетом державної політики України у сфері трудової зовнішньої міграції мають бути громадяни, для яких держава має забезпечувати більш сприятливі можливості в працевлаштуванні за кордоном, заохочувати повернення мігрантів на Батьківщину та максимально використовувати

результати трудової міграції в інтересах розвитку місцевих громад, регіонів та країни в цілому.

### Література

1. Звіт з гуманітарного розвитку 2009 року Організації Об'єднаних Націй. Долаючи бар'єри: людська мобільність і розвиток [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2009\\_EN\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf)
2. Глобальні економічні перспективи: управління наступною хвилею глобалізації. Світовий банк [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2007/Resources/GEP\\_07\\_Overview.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2007/Resources/GEP_07_Overview.pdf)
3. Глобальні тенденції 2025: перетворений світ [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.acus.org/files/publication\\_pdfs/3/Global-Trends-2025.pdf](http://www.acus.org/files/publication_pdfs/3/Global-Trends-2025.pdf)
4. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь мир», 2010. – 244.
5. Світова міграція у 2010 році. Звіт: Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.iom.org.ua/imp\\_collection/WMR2010\\_summary\\_Ukr.pdf](http://www.iom.org.ua/imp_collection/WMR2010_summary_Ukr.pdf)
6. Зовнішня трудова міграція населення України. Український центр соціальних реформ, Держкомстат України. – Київ, 2009.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
8. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / За ред. О.В. Позняка. – Умань, 2007. – 276 с.
9. Стан дотримання захисту прав громадян України за кордоном: [спеціальна доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини]. – К.; 2008. – С. 18.
10. Офіційний сайт Міністерства внутрішніх справ // <http://mvs.gov.ua>
11. Питання трудової міграції є однією із найактуальніших проблем сьогодення [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=81572&cat\\_id=36525](http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81572&cat_id=36525)
12. Працевлаштування за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/513.htm>
13. Офіційний сайт Міжнародної організації праці // <http://www.ilo.org>
14. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції // <http://www.iom.org.ua>
15. Огляд приватних грошових переказів в Україну [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/Ogl\\_grosh\\_perekaz.pdf](http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/Ogl_grosh_perekaz.pdf)
16. Стратегія демографічного розвитку України на період до 2015 р., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. №879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>

## Щодо цілей та завдань пенсійної реформи

У статті проаналізовано задекларовані цілі та завдання пенсійної реформи та зроблено висновок щодо їх недостатності та половинчастості. Обґрунтовано необхідність повного переходу реформованої системи на страховий принцип. Сформульовано завдання держави та запропоновано архітектуру майбутньої пенсійної системи.

**Ключові слова:** накопичувальна пенсійна система, розподільча пенсійна система, страховий принцип.

В статье проанализированы задекларированные цели и задачи пенсионной реформы и сделан вывод об их недостаточности и половинчатости. Обоснована необходимость полного перехода реформированной системы на страховой принцип. Сформулированы задачи государства и предложена архитектура будущей пенсионной системы.

**Ключевые слова:** накопительная пенсионная система, распределительная пенсионная система, страховой принцип.

In article the declared purposes and problems of pension reform are analysed and the conclusion concerning their insufficiency and incompleteness is drawn. Necessity of full transition of the reformed system on an insurance principle is proved. Problems of the state are formulated and the architecture of the future pension system is offered.

**Постановка проблеми.** Дискусії навколо реформування вітчизняної пенсійної системи, що не вщухають протягом декількох років, останнім часом значно загострилися. Хвиля інтересу навколо пенсійних новацій сколихнулася в тому числі завдяки епопеї навколо прийняття законопроекту №7455 [1]. Представники державних органів, пенсійної спільноти, профспілок та незалежні експерти висловлюють свої, інколи полярні, погляди щодо тих чи інших положень документу. Але при цьому відчувається явна нестача думок щодо цілей та завдань пенсійної реформи.

Оприлюднені представниками виконавчої влади цілі пенсійної реформи, будучи в цілому правильними та соціально привабливими в науково-практичному контексті виглядають конче розпливчато та не конкретно. Так, ціллю реформи пенсійної системи продекларовано посилення соціального захисту осіб, які втратили працездатність, забезпечення гідного рівня їх життя в результаті стійкого розвитку пенсійної системи. Для цього передбачається стабілізувати соціально пенсійну систему, запровадити загальнообов'язкове накопичувальне й розвивати добровільне накопичувальне пенсійне страхування, а також поліпшити адміністрування пенсійної системи [2].

Але архітекторам реформи необхідно чітко уявляти її задум, остаточну мету з тим, щоб розробити адекватну систему механізмів її реалізації. Тому завдання науково-практичного осмислення та обґрунтування концепції реформування вітчизняної пенсійної системи є надзвичайно актуальним.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Концептуальним засадам реформування пенсійної системи, зокрема, було приділено багато уваги в ході круглих столів, які відбулися 15 вересня 2010 у Національному інституті стратегічних досліджень [3] та 16 вересня 2010 року в комітеті Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності [4]. Парламентські слухання з пенсійної проблематики відбулися 16 лютого 2011 року [5]. Насамкінець, питання запровадження загальнообов'язкової накопичувальної складової пенсійного забезпечення обговорювалося в ході круглого столу, який проходив у Національному інституті стратегічних досліджень 12 квітня 2011 року [6]. Але в силу переважно практичної спрямованості дискусій у ході вказаних заходів питання науково-теоретичного обґрунтування цілей та завдань пенсійної реформи в Україні майже повністю було обійдене увагою.

Тому **метою статті** є спроба якомога більш концептуального осмислення основоположних цілей реформи вітчизняної пенсійної реформи.

**Виклад основного матеріалу.** При розробці програми реформи в такій соціально гострій сфері мав бути чітко визначений рівень гарантій та відповідальності, які держава може взяти на себе в процесі пенсійного забезпечення своїх громадян. Одним із важливіших результатів реформи має стати перебудова масової свідомості. Необхідно переконати громадян, що гідний рівень життя людини в старості є предметом його турботи протягом всього трудового періоду, що гідне майбутнє створюється власними руками, а завданням держави в пенсійному питанні є забезпечення умов для формування відповідних пенсійних накопичень та забезпечення мінімального рівня пенсій. Одночасно має бути забезпечено виконання державою всіх прийнятих на себе зобов'язань перед нинішніми пенсіонерами.

Однією з основних тез, покликаних обґрунтувати пенсійну реформу, є теза щодо погіршення демографічної ситуації, що ставить під загрозу спроможність пенсійної системи виконувати свої зобов'язання в довгостроковій перспективі. Авторами реформи передбачається, що така загроза має бути ліквідована по двох основних напрямках.

По-перше, в пенсійну систему нарешті має бути введений обов'язковий накопичувальний компонент, який дозволить

частково забезпечувати грошовий ресурс для виплати майбутніх пенсій.

По-друге, в рамках солідарної системи планується забезпечити більш щільну прив'язку пенсій не до заробітної плати та страхового стажу, а до суми внесків, сплачених до Пенсійного фонду протягом існування системи персоналізованого обліку. Зокрема, при обчисленні пенсії має враховуватися заробітна плата (дохід) за весь період страхового стажу починаючи з 1 липня 2000 року.

Ця мало примітна на перший погляд норма покликана підсилити страховий принцип функціонування системи, тобто взаємозв'язок між пенсійними внесками, що надходять за працівника в ПФУ, та його майбутньою пенсією.

Сьогодні в рамках солідарної системи держава намагається збалансувати пенсійні внески, які надходять за працівників, зі своїми зобов'язаннями перед нинішніми пенсіонерами.

У суспільній свідомості пенсія міцно асоціюється з певним природним правом літньої людини, яка, у загальному випадку, має досить тривалий трудовий стаж. Але будь-яке право нерозривно пов'язане з обов'язками. Тоді на кого в нашій логічній конструкції слід покласти обов'язок щодо забезпечення нинішніх пенсіонерів? Вочевидь, на суспільство, точніше – на державу, через яку це суспільство уособлене у відношеннях з пенсіонерами. Логіка, коріння якої лежить у радянському світогляді, така: людина все життя працювала на суспільство – тепер настав час суспільства забезпечити їй гідне існування.

Смислова конструкція виглядає досить логічно по відношенню до громадян, які все або більшу частину трудового життя працювали на державу, яка, серед іншого, виступала як роботодавець. Його узагальненням є загальновідома теза щодо того, що пенсію людині має платити особа, яка використовує плоди її праці. В нашому прикладі держава винна своїм колишнім працівникам – ось вона через ті чи інші інструменти й збирає грошові кошти для подальшого їх розподілу серед пенсіонерів. Це означає, що нинішні працівники утримують колишніх.

У ринковій економіці з переважанням приватної власності загальна логіка зберігається, але змінюються суб'єкти правовідносин. Майбутнє пенсійне забезпечення, як й раніше, має залишатися обов'язком роботодавця, в якості кого виступає вже не держава, а приватний власник (у даному випадку йдеться виключно про трудові пенсії, а не про різного виду соціальні виплати на кшталт пенсій з втрати годувальника або по інвалідності).

Якщо ми говоримо про те, що у ринковій економіці працівник має заробити собі на пенсію, то найпростішим та найпрозорішим механізмом для цього є отримання ним повної ціни своєї праці. А вже її частину логічно відкладати на пенсію добровільним чи обов'язковим чином. Саме в цьому сенсі накопичувальні пенсійні системи мають перевагу перед розподільчими [7].

Не є науково коректним протиставити накопичувальну та розподільчу систему в контексті солідарності поколінь. При обох системах нинішній пенсіонер споживає матеріальні

блага, які вироблені молодшим поколінням. Тобто в обох системах солідарність поколінь (або міжпоколінний трансферт) має місце. Справа лише в способі визначення, на яка частину суспільного продукту має право претендувати та чи інша конкретна людина.

Ідеологія розподільчої системи визначається спробою запровадити справедливий та одночасно актуарно обґрунтований алгоритм встановлення взаємозв'язку між нинішньою заробітною платою та майбутньою пенсією. Тут існує безліч підходів (встановлення пенсій через останню заробітну плату, плату за останній період, за будь-який період тощо), кожний з яких є по-своєму правильний, але всі вони дають різний результат, тобто не є об'єктивними. Але так чи інакше працівник сьогодні віддає свої гроші державі в обмін на її обіцянку потурбуватися про нього в старості.

Джерелом майбутніх пенсійних виплат є пенсійні внески майбутнього покоління, розмір яких, як й сама наявність, є достатньо мірою невизначеними. Довгострокове балансування внесків та пенсійних виплат в умовах недостатньої визначеності економіко-демографічної ситуації (не кажучи вже про одномоментні політичні інтереси), є завданням, яке, за великим рахунком, не має достовірного вирішення. Все одно виникатиме нескінченна необхідність перегляду та коригування параметрів моделі, але це все одно не забезпечить фінансової стійкості системи.

Натомість накопичувальна система виходить з того, що частина заробітку працівника протягом усього його трудового життя відкладається (резервується) та інвестується в певні активи, які приносять дохід. При цьому конкретний перелік фінансових інструментів (цінні папери, депозити, нерухомість тощо) та квоти на їх використання не мають жодного значення (в рамках теми цієї статті). Головне, що при їхньому використанні має підтримуватися баланс доходності та ризику. В момент настання пенсійного віку громадянин як в розподільчій, так і в накопичувальній системі має підстави розраховувати на певну кількість пенсійних прав, виражених у грошовому еквіваленті. З тією лише різницею, що в накопичувальній системі:

– процес їх формування є більш прозорим, об'єктивним та зрозумілим, що виключає надання окремим категоріям учасників будь-яких преференцій. Теоретично в розподільчій системі можна в будь-який час внести зміни до будь-якого з двадцяти дев'яти законів, що регулюють розміри пенсій для окремих категорій працівників. Накопичувальна ж система декларує, принаймні на даному етапі, один стандартний підхід для всіх;

– процес їх формування є більш конкурентним, що дає підстави очікувати на більш якісне обслуговування. Компанії з управління активами для накопичувального фонду (так само, як і зберігач) відповідно до чинного законодавства відбираються на конкурсній основі. Якщо ж йдеться про недержавні пенсійні фонди – суб'єкти другого рівня, то вони й так безперервно конкурують між собою в силу логіки функціонування фінансового ринку;

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– механізм прирощення вартості є ринковим (інвестицій–ний дохід), а не волонтаристським.

Усе це разом узагальнюється в одну, але найголовнішу особливість: і накопичувальна, і розподільча система передбачають відшкодування втраченої працездатності, тоді як еквівалентне відшкодування – виключно накопичувальна.

Звідси виникає необхідність розірвання порочного кола розподільчих принципів. Головною ціллю реформи має стати остаточне закріплення страхового підходу, для чого необхідно переведення всієї системи (а пенсійна система за своєю соціально–економічною суттю є страховою) на накопичувальний принцип. У процесі проведення пенсійної реформи мають бути вирішені такі завдання:

1. Забезпечення гарантованого мінімального рівня пенсійного забезпечення для будь–якого громадянина України по досягненні ним пенсійного віку незалежно від наявності чи відсутності формальних ознак: страховий стаж та обсяги внесків.

2. Створення умов для формування населенням достатніх пенсійних накопичень як через механізм обов'язкових платежів, та і шляхом заохочення громадян до самозабезпечення на основі стимулювання соціального партнерства та індивідуальної ініціативи.

3. Забезпечення повного виконання державою своїх зобов'язань перед нинішніми пенсіонерами.

Архітектура нової пенсійної системи має бути такою.

Розподільча система (солідарна, перший рівень) зберігається як зрівняльна та забезпечує лише необхідний соціальний мінімум для всіх громадян без винятку. Джерелом її фінансування мають бути обов'язкові пенсійні внески або доходи державного бюджету.

Обов'язкова накопичувальна система (другий рівень) забезпечує основну частину майбутньої пенсії працівника. Суб'єктами її формування мають бути роботодавці (в тому числі і держава, коли вона виступає у відповідній якості). Джерелом фінансування є пенсійні внески, які можуть сплачуватися як роботодавцем, так й працівником. (Це питання не так економічне – при сплаті їх роботодавцем такі внески об'єктивно стають частиною оплати праці найманого працівника, – як соціальне, політичне та психологічне. На державних підприємствах питання вирішується доволі просто – через відповідне підвищення заробітної плати. Для недержавних законодавчі важелі поки що відсутні.) До цього ж рівня включається забезпечення по професійних схемах.

Третій рівень – добровільне пенсійне страхування як за рахунок роботодавця (корпоративні пенсійні програми), так за рахунок самих працівників.

Накопичувальна пенсійна система має бути чітко відділена від розподільчої. Остання залишається за державою, але її масштаби та значення мають різко зменшуватися.

Запровадження обов'язкової накопичувальної системи у тому вигляді, що передбачений Законом України №1058 [8] та законопроектом №7455 [1], вирішує вказану проблему, але лише частково. В запропонованій парадигмі

перший рівень почне скорочуватися лише через 20 років після введення другого рівня, коли буде обмежено приток нових учасників (і то за умови, що пенсійний вік для жінок залишать на нинішньому рівні). А повністю системи стануть автономними лише тоді, коли пенсійного віку досягнуть ті, хто сьогодні вперше отримує трудову книжку.

Для нинішньої економіко–демографічної ситуації це є неприпустимо довгий строк, протягом якого з пенсійною системою України майже гарантовано трапиться колапс. Але на сьогодні вказана проблема не тільки не вирішена, а навіть і не піднімається у професійному середовищі.

Крім того, пропонується парадигма функціонування загальнообов'язкової накопичувальної складової забезпечуватиме, за різними оцінками, лише від 10 до 20% загальної суми майбутньої пенсії (без урахування добровільної складової). Лівова ж частина (від 80 до 90%) залишається за солідарною системою. Іншими словами, страховий принцип пенсійної системи буде реалізовано лише частково.

### Висновки

Головною ціллю пенсійної реформи має стати остаточне закріплення страхового підходу (тобто максимальна щільна прив'язка розміру майбутньої пенсії до суми сплачених внесків), для чого необхідно переведення всієї системи на накопичувальний принцип. За розподільчою системою має залишитися лише загальний соціально обґрунтований мінімум.

Тому пенсійна реформа в її запропонованому вигляді носить незакінчений, половинчастий характер та не здатна повною мірою вирішити проблеми пенсійної системи. В умовах недостатньої визначеності економіко–демографічної ситуації головною ціллю пенсійної реформи має стати повний та якомога скоріший перехід на страховий принцип, який передбачає максимально щільну прив'язку розміру пенсії до обсягу пенсійних внесків. Це означає, що в реформованій системі загальнообов'язкова накопичувальна складова має відігравати не допоміжну, а головну роль.

Наразі постає нагальна необхідність щодо науково–теоретичного осмислення засад такого переходу та розробки практичних механізмів.

### Література

1. Проект закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» №7455 від 31.05.2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=39220](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=39220)

2. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>

3. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля»: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, А.М. Авчухова. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.

4. Комітет Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності. Круглий стіл з обговорення питань щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другого рівня) 16 вересня 2010 р.: [Електронний ресурс]. / Режим доступу: [http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/pension-reform/events\\_ua.php#2](http://www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/pension-reform/events_ua.php#2)

5. Парламентські слухання «Стан проведення пенсійної реформи та шляхи її вдосконалення» [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.rada.gov.ua/zakon/new/par\\_sl/sl160211.htm](http://www.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl160211.htm)

6. Проблеми становлення накопичувальної складової пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / К., НІСД, 2011. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/430/>

7. Колобаев О. Накопительные принципы пенсионной реформы: попытка переосмысления / О.М. Колобаев, Р.А. Кокорев. – SPE-RO. – 2006. – №4. – С. 5–23.

8. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. №1058-IV // Урядовий кур'єр, 2003, 08, 14.08.2003 №150.

С.М. МАРХОНОС,  
к. геогр. н., Інститут туризму ФПУ,  
Н.П. ТУРЛО,  
к.е.н., Інститут туризму ФПУ

## Фактор розвитку туризму у зниженні рівня безробіття в Україні

*Стаття присвячена вивченню регіональних проблем безробіття в Україні та пошуку шляхів мінімізації чисельності незайнятого населення завдяки подальшому розвитку туристичної сфери.*

**Ключові слова:** ринок праці, сучасні тенденції ринку праці, зайнятість населення, безробіття, працевлаштування, туристичні потоки, туристична інфраструктура.

*Статья посвящена изучению региональных проблем безработицы в Украине и поиску путей минимизации численности незанятого населения благодаря дальнейшему развитию туристической сферы.*

**Ключевые слова:** рынок труда, современные тенденции рынка труда, занятость населения, безработица, трудоустройство, туристические потоки, туристическая инфраструктура.

*The article is devoted to the regional problems of unemployment in Ukraine and the ways of minimizing the number of unemployed people due to future development of tourism.*

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших соціально-економічних проблем сучасного стану розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття.

Статистика свідчить, що на початок 2011 року безробітними в Україні були 1 785,6 тис. осіб, з яких 1 784,2 тис. осіб – громадяни працездатного віку.

Надмірне безробіття має негативні економічні та соціальні наслідки:

- перевищення фактичного рівня безробіття на 1% порівняно з його природним рівнем скорочує валовий національний продукт на 2%;

- зменшення джерел доходів сімей зумовлює деградацію споживання, зменшує попит на товари та послуги, змушує

податкову базу формування бюджету та реалізацію соціальних програм;

- зростає злочинність, збільшується кількість суїцидів (згідно з дослідженнями, зростання безробіття на 1% призводить до підвищення числа самовбивств на 4,1%, кількості заарештованих за кримінальні діяння – на 5,7%);

- призводить до соціально-економічної дестабілізації в країні.

Нові суперечливі тенденції динаміки українського безробіття потребують свого осмислення та врахування в розробці адекватної політики зайнятості на ринку праці. Тому обрана для розгляду тема є важливою та актуальною.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Протягом останніх років проблеми безробіття неодноразово знаходили своє відображення у працях вчених і практиків, серед яких: В. Галицький, І. Гнибіденко, І. Моцін, Ю. Маршавін, М. Папієв, Л. Шиян тощо. Шляхи мінімізації безробіття розглядали також такі українські дослідники цього питання, як П. Нікіфоров, А. Вольська, І. Петрова, А. Казановський, О. Котляр, В. Костиков, О. Рузавіна, В. Федоренко та інші.

Проте, незважаючи на значний загальносвітовий та вітчизняний науковий доробок, проблеми безробіття й нині недостатньо вивчені. Це залишає місце для подальших досліджень.

**Метою статті** є визначення шляхів скорочення безробіття в регіонах України завдяки розвитку туристичної сфери. Виходячи з цього були поставлені такі завдання:

- визначити основні тенденції, що були притаманні ринку праці України в 2010 році порівняно з 2009 роком;

- проаналізувати показники зайнятості та сучасний стан безробіття в країні;

- запропонувати шляхи мінімізації безробіття в регіонах країни завдяки розвитку туристичної сфери.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

**Виклад основного матеріалу.** Ринок праці як економічна категорія виражає сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу специфічного товару – робочої сили. Як економічне явище він є системою економічних механізмів, суспільних норм та інститутів, що регулюють рух робочої сили та її використання [1, с. 400].

Сучасний ринок праці, крім робочої сили та засобів виробництва, що належать різним власникам, передбачає: наявність єдиного правового поля та ринку житла; існування розвинутого ринку освітніх послуг; державне регулювання ринку праці [1, с. 400].

До основних тенденцій, що були притаманні ринку праці України в 2010 році порівняно з 2009 роком, слід віднести [2]:

- щодо економічної активності населення працездатного віку:

- збільшення рівня економічної активності з 71,6 до 72,0%;

- збільшення рівня зайнятості на 0,9%;

- зменшення рівня безробіття (за методологією МОП) з 9,6 до 8,8%;

- зменшення рівня зареєстрованого безробіття на 1,2%;

- зменшення (за методологією МОП) частки безробітних вивільнених з економічних причин (на 6,5%) і кількості працівників, які працювали у режимі неповного робочого дня (тижня) з економічних причин (на 5,8%); кількості економічно неактивних осіб, зневірених у пошуку роботи (на 6,6%); кількості вільних робочих місць (на 3,0%);

- збільшення навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць і зростання рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості;

- зростання середньомісячної номінальної заробітної плати та індексу реальної заробітної плати відповідно на 20,0 та 19,4%;

- зменшення суми заборгованості з виплати заробітної плати на 17,3% та чисельності працівників, які вчасно не отримали заробітну плату, на 43,0%.

Збільшення рівнів зайнятості населення спостерігалось у всіх регіонах країни. Найбільше зростання зазначеного показника зафіксовано у Тернопільській (на 1,3 в.п.), Житомирській та Рівненській областях (на 1,2 в.п. у кожній). Найвище значення цього показника в 2010 році було у м. Києві (63,6%) та м. Севастополі (62,0%), а найнижчий – у Івано-Франківській (52,3%) області [2].

Підвищення зайнятості призвело до скорочення чисельності безробітних. Так, за методологією МОП, кількість безробітних у віці 15–70 років у 2010 році порівняно з 2009 роком зменшилася на 173,2 тис. осіб, або на 8,8%, та становила 1,8 млн. осіб. 72,2% від загальної чисельності безробітних становили мешканці міських поселень, решту – сільські жителі (493,5 тис. осіб). Зменшення кількості безробітного населення віком 15–70 років відбулося в основному за рахунок осіб працездатного віку. Рівень безробіття в

цілому по Україні знизився на 0,7 в.п. та становив 8,1% економічно активного населення зазначеного віку та був нижчим, ніж відповідний показник по країнах Євросоюзу (9,6%). Значне зменшення цього показника відбулося у Рівненській (на 1,3 в.п.), Закарпатській (на 1,2 в.п.), Донецькій та Кіровоградській областях (на 1,0 в.п. у кожній). Його максимальне значення спостерігалось у Рівненській області (11,4%, а мінімальне – у м. Києві (5,8%) [2].

Найбільше зростання потреби в працівниках упродовж 2010 року відбулося у Львівській (в 1,9 раза), Чернівецькій (в 1,6 раза) та Київській (в 1,5 раза) областях [2].

Загалом по країні навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) зросло з 82 осіб на кінець 2009 року до 88 осіб на кінець 2010 року. За регіонами цей показник значно зріс у Полтавській (з 108 до 196 осіб) та Тернопільській (з 145 до 213 осіб) областях. Найбільше зменшення цього показника відбулося в Запорізькій (з 251 до 166 осіб), Львівській (з 218 до 120 осіб) та Чернівецькій (з 247 до 160 осіб) областях [2].

У 2010 році спостерігалось зростання рівня працевлаштування населення в усіх регіонах країни, крім м. Севастополя, за сприяння державної служби зайнятості. В Україні в цілому було працевлаштовано 744,5 тис. осіб, або 40,3% незайнятого населення, що перебувало на обліку цієї установи [2].

Однак, незважаючи на позитивні тенденції на українському ринку праці протягом 2010 року, проблема безробіття залишається актуальною і нині. Так, у січні-березні 2011 року чисельність зареєстрованих безробітних у містах України зросла на 25,4 тис. осіб (з 324,0 тис. осіб у січні до 349,4 тис. осіб у березні). Водночас у сільській місцевості в березні 2011 року їх кількість знизилася на 10,2 тис. осіб. Перед цим, у лютому, був значний стрибок зростання сільського безробіття – безробітних у селах стало більше на 12,8 тис. осіб, або на 4,9% [3].

Усього в березні 2011 року в Україні було зареєстровано 613,6 тис. безробітних [3].

Зменшенню чисельності безробітних в Україні може сприяти подальший розвиток туристичної сфери.

Протягом 2010 року Україну відвідали 21,1 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 2%, або майже на 381,2 тис. осіб, більше, ніж у 2009 році [4].

Привабливість кожного регіону для туристів залежить не тільки від його забезпеченості туристичними ресурсами, а й від наявності у цьому регіоні високого рівня закладів короткотермінового проживання та інших складових туристичної інфраструктури. Відповідно, висока забезпеченість регіону такими закладами потребує залучення великої кількості працівників, а це в свою чергу сприяє зменшенню кількості безробітних та збільшенню кількості зайнятих осіб як у даному регіоні, так і взагалі по Україні.

Ефективне використання працересурсного потенціалу туристичної сфери пов'язано з удосконаленням форм та методів регулювання його відтворювальних зв'язків на рівні

регіонів та країни в цілому. Туристична сфера потребує трудових ресурсів з різною кваліфікацією та специфічними особливостями їх використання.

До основних особливостей використання працересурсно-го потенціалу в туристичній сфері відносяться такі:

- сезонність використання. Сезонні коливання попиту на туристичні послуги зумовлюють сезонність у динаміці зайнятості в туристичній сфері. Чим триваліший туристичний сезон, тим вищий рівень зайнятості у відповідному регіоні чи країні. У сезон підвищеної туристичної активності зростає попит на трудові ресурси різної кваліфікації. Але при цьому суттєво зростає попит на низькокваліфіковану робочу силу. Це, у свою чергу, активізує процеси трудової міграції;

- різногалузевість освітньо-кваліфікаційної підготовки працівників туристичної сфери. Створення туристичних продуктів потребує співпраці фахівців різної кваліфікації. Функціонування туристичної сфери забезпечують не тільки працівники з туристичною освітою, але й з іншою, оскільки до туристичної сфери належать підприємства та заклади різного господарського призначення;

- багаторівневість кадрового забезпечення туристичної сфери. Можна виділити три рівні працівників туристичної сфери: виконавчо-технологічний, виконавчо-управлінський та креативно-управлінський. Виконавчо-технологічний рівень охоплює працівників, які мають спеціалізовану освіту, безпосередньо не пов'язану із наданням туристичних послуг, або некваліфікованих робітників. Вони забезпечують належний рівень функціонування підприємств транспортно-готельно-ресторанного, санаторно-курортного та ін. обслуговування. Виконавчо-управлінський рівень включає працівників, що забезпечують безпосереднє надання туристичних послуг споживачам. Вони можуть мати як спеціалізовану туристичну освіту (у тому числі й фах екскурсостова), так і будь-яку іншу переважно вищу освіту (економічну, географічну, історичну, соціологічну тощо). Третій рівень – креативно-управлінський – включає фахівців, що забезпечують створення туристичних продуктів та загальне управління туристичними підприємствами (підприємствами з організації подорожувальників) та сферою в цілому (на регіональному та загальнодержавному рівні);

- залежність концентрації ресурсів праці від концентрації туристичних ресурсів або попиту на туристичні послуги. Рівень зайнятості в туристичній сфері в цілому відповідає рівню її розвитку в країні чи регіоні. При цьому діє ефект мультиплікатора. Із зростанням рівня розвитку туристичної сфери суттєво зростає рівень зайнятості в суміжних та допоміжних галузях – ресторанному господарстві, транспорті, фінансово-страховій сфері тощо.

Завдяки змінам в організації та технології туристичної діяльності дана сфера стає все більш привабливою та відкритою для зайнятості жінок.

Унаслідок інтенсифікації розвитку туристичної сфери України чисельність зайнятих у ній зросла у 2010 році на 9,9% у по-

рівнянні з 2004 роком. Це пов'язано як із збільшенням кількості закладів проживання та інших складових туристичної інфраструктури, так і збільшенням кількості туристичних об'єктів, які є атрактивними для вітчизняних та іноземних туристів.

За показником питомої ваги зайнятих у туристичній сфері у загальній зайнятості у 2010 році всі регіони України можна поділити на чотири групи: з високим рівнем питомої ваги – АР Крим, Львівська область та місто Київ (саме в цих регіонах сконцентрована найбільша кількість туристичних ресурсів); з рівнем вище середнього значенням питомої ваги: Закарпатська, Херсонська, Одеська, Полтавська, Миколаївська та Вінницька області (в цих регіонах широко розвинені такі види туризму, як рекреаційний, лікувальний та пізнавальний, отже наявність цих ресурсів сприяє створенню відповідно й нових робочих місць); з середнім рівнем Волинська, Запорізька, Івано-Франківська, Чернівецька, Хмельницька, Харківська, Житомирська, Черкаська, Тернопільська (в цих регіонах туризм розвивається досить повільно, відповідно й частка зайнятих невелика); з низькою питомою вагою – Чернігівська, Дніпропетровська, Донецька, Рівненська, Луганська, Київська, Сумська, Кіровоградська області (ці регіони мають нижчий рівень спеціалізації на туристичній діяльності, але досить важливе значення має діловий туризм) (див. рис.).

Програма розвитку працересурсного потенціалу туристичної сфери України має виконуватись на трьох рівнях – державному, регіональному та на рівні підприємств туристичної сфери.

Державна політика має бути орієнтована на покращення умов природного приросту працересурсного потенціалу, покращення рівня охорони здоров'я, створення належних соціальних умов для функціонування та розвитку працересурсного потенціалу, запровадження заходів щодо поліпшення умов праці.

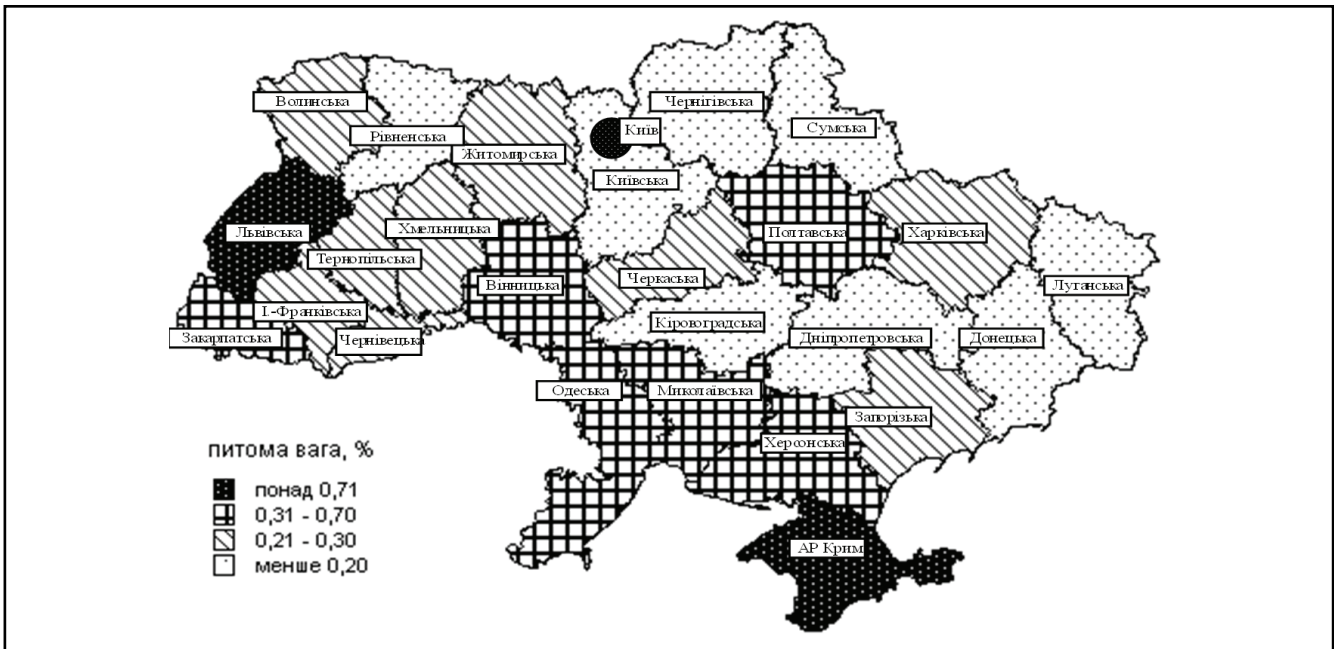
На регіональному рівні доцільно запровадити такі заходи удосконалення шляхів формування та використання працересурсного потенціалу туристичної сфери України:

Адміністративно-правові:

- запобігання оплаті праці працівників туристичної сфери нижче законодавчо встановленого мінімального розміру;
- забезпечення міжкваліфікаційних співвідношень у розмірах тарифних ставок;
- сприяння забезпеченню повного погашення заборгованості із виплати заробітної плати на туристичних підприємствах регіону та запобігання виникненню нових боргів;
- забезпечення виконання у повному обсязі заходів щодо легалізації робочих місць та доходів;
- проведення на підприємствах туристичної сфери моніторингу щодо стану використання робочої сили та обґрунтування впровадження режиму неповної зайнятості, гнучких форм зайнятості.

Соціально-економічні:

- створення умов щодо розвитку туристичної сфери у регіоні з метою забезпечення ефективної зайнятості трудових ресурсів;



**Питома вага зайнятих у туристичній сфері у загальній чисельності зайнятих у регіоні**

- сприяння створенню нових робочих місць у туристичній сфері регіону;
  - сприяння самоосвіті та професійному навчанню працівників туристичних підприємств регіону;
  - сприяння створенню сприятливих умов для стабільної та ефективної діяльності суб'єктів малого і середнього бізнесу туристичної сфери, забезпечення фінансової, кредитної та матеріально-технічної підтримки суб'єктів малого і середнього бізнесу туристичної сфери;
  - стимулювання підприємницької ініціативи у офіційно незайнятого населення з метою зростання чисельності осіб, зайнятих у туристичній сфері;
  - надання фінансової підтримки з обласного і державного бюджетів на реалізацію програм розвитку туризму у регіоні.
- Інноваційно-інвестиційні:**
- створення умов для інноваційних шляхів розвитку туристичної сфери регіону;
  - впровадження сучасних технологій прийому та обслуговування туристів;
  - модернізація існуючих робочих місць для працівників туристичної сфери з метою підвищення продуктивності праці;
  - створення сприятливих умов щодо залучення інвестицій у розвиток туризму в регіоні для збільшення у подальшому кількості робочих місць;
  - реалізація інвестиційних проектів щодо створення нових підприємств туристичної сфери у регіоні.
- Просторові:**
- оптимізація міжрегіонального співробітництва щодо підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у туристичній сфері;
  - стимулювання міжрегіонального обміну висококваліфікованими кадрами туристичної сфери з метою обміну досвідом та допомоги в організації;

- забезпечення міжрегіонального обміну інформацією щодо ефективності використання працересурсного потенціалу туристичної сфери;
- оптимізація використання специфічних туристичних ресурсів з метою підвищення рівня зайнятості в регіоні, у тому числі за рахунок розвитку зеленого туризму;
- розробка та реалізація міжрегіональних та регіональних програм розвитку туризму спрямованих на оптимізацію використання працересурсного потенціалу.

Також на рівні регіонів необхідно сприяти зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не здатні конкурувати на ринку праці. Отже, на туристичних підприємствах слід створити робочі місця, що будуть доступні для осіб з особливими потребами.

Сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не здатні конкурувати на ринку праці також можливе шляхом проведення консультацій з питань започаткування та ведення власної справи у сфері туристичного бізнесу. Важливою категорією громадян, які потребують соціального захисту, є молодь. Тому доцільно забезпечити щорічне працевлаштування молоді на туристичних підприємствах, а також сприяти розвитку молодіжного підприємництва.

Важливе значення має і професійно-освітня підготовка кадрів туристичної сфери, підвищення фахового рівня робочої сили. Отже, для цього необхідно проводити вивчення проблемних питань щодо організації професійної підготовки працівників туристичної сфери, надавати консультації і методичну допомогу підприємствам туристичної сфери усіх форм власності щодо організації роботи і навчального процесу. Заслужують на увагу такі заходи, як: підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників туристичної сфери; оновлення матеріально-технічної бази спеціалізованих ВНЗ та ВНЗ, що готують працівників для туристичної сфери; здійснення моніторингу

працевлаштування випускників ВНЗ, що готують фахівців для туристичної сфери відповідно до потреб. Створення спеціальних локальних (місцевих) ринків праці фахівців туристичної сфери.

Керівники туристичних підприємств, у свою чергу мають сприяти: вирішенню проблем зайнятості; застосуванню мотиваційних механізмів; розширенню системи оплати праці; забезпеченню раціонального використання працересурсного потенціалу туристичної сфери; оцінюванню професійних характеристик, оцінюванню продуктивності праці; забезпеченню оптимальних умов праці та відпочинку.

### Висновки

Отже, реалізація вищезапропонованих заходів призведе до зменшення рівня безробіття в Україні за рахунок залу-

чення вільних трудових ресурсів у туристичну сферу. Особливої актуальності ці заходи набувають в контексті підготовки до проведення в Україні чемпіонату з футболу Євро-2012.

### Література

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 615 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Украинский Бизнес Ресурс // <http://ubr.ua>
4. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів // [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua)

*Р.В. СКЛЯРОВ,  
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут*

## Вплив податків на якість життя населення

*У статті розглядається вплив податкової політики держави на якість життя населення.*

**Ключові слова:** податки, якість життя населення, податкова політика держави.

*В данной статье рассматривается влияние налоговой политики государства на качество жизни населения.*

**Ключевые слова:** налоги, качество жизни населения, налоговая политика государства.

*This article examines the impact of state tax policy on the quality of life*

**Постановка проблеми.** В останні роки стає дедалі очевидніше, що здійснення соціальних та економічних реформ без розвитку системи оподаткування не тільки ускладнено, а й практично неможливо. Високий податковий тягар, складність податкового законодавства та його безперервне реформування, а через це і недосконалість, а також недостатня технологічність процесів податкового адміністрування часто призводять до ігнорування інтересів суспільства, масового ухилення від сплати податків.

За даними Міністерства економіки, рівень тіньового сектору економіки України становить 36% від офіційного ВВП, результатом чого є недоотримання Державним бюджетом України щороку понад 100 млрд. грн. [4]

Як наслідок при формуванні Державного бюджету України та розробці подальшої розподільчої політики держави різко зростає фінансова база витрат на соціальну сферу, що позначається на таких показниках, як рівень та якість життя населення, які визначають, в кінцевому рахунку, народний добробут.

У сучасних умовах система оподаткування виступає одним із найважливіших соціальних інститутів, процес розвитку якого позначається не тільки на загальноекономічних показниках, але і на соціальних показниках суспільного розвитку, соціальній політиці держави щодо підвищення якості життя населення.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання взаємозв'язку податків та суспільного добробуту, впливу податкової політики держави на показник якості життя населення загалом залишається мало дослідженим у вітчизняній науковій думці. У більшості випадків податкова політика держави розглядається як механізм впливу на економічний розвиток, при якому в кінцевому результаті відбувається зростання показників рівня та якості життя населення. Серед науковців, які приділяли увагу цьому питанню, потрібно відзначити: М. Мельник, С. Каламбет, Д. Красніков, Т. Черничко, Ю. Мазур, Є. Мригін, С. Барулін, М. Топоркова, Н. Грибкова, А. Магомедов та ін.

**Метою статті** є визначення впливу державної податкової політики на показник якості життя населення і підвищення суспільного добробуту, як кінцевої мети державної економічної політики загалом.

**Виклад основного матеріалу.** Тривала неувага до ролі оподаткування у формуванні та реалізації соціальної політики призвела до нестабільного його сприйняття у суспільній практиці. Зауважимо, що і самі питання сприйняття населенням та його соціальними групами системи оподаткування залишаються, як правило, поза увагою дослідників. А це призводить до спотвореного уявлення у населення про економічні та соціальні функції оподаткування, формуванню в

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

економічній свідомості поведінкових стереотипів протидії оподаткуванню, приховування реальних доходів та інших протиправних актів з боку юридичних та фізичних осіб, що стримує соціально-економічний розвиток країни і особливо механізми соціального захисту, соціального забезпечення неблагополучних верств населення.

У суспільній свідомості система оподаткування, з одного боку, видається «заплутаним механізмом вилучення у населення грошових коштів», а з іншого – дозволяє господарюючим суб'єктам – юридичним та фізичним особам – або ухилитись від податків, або знаходити методи для мінімізації оподаткування при значних фактичних доходах від господарської діяльності. Як наслідок з'являються концепції підвищення ролі оподаткування в соціально-економічному розвитку, коли податки покликані грати не фіскальні, а економічні та соціальні функції.

Вирішення проблем у сфері оподаткування пов'язано з необхідністю теоретичного осмислення системи оподаткування як соціального інституту, що забезпечує формування економічного механізму підвищення якості життя населення, а також відповідного розвитку економічного мислення в різних верств населення з наступною побудовою в суспільній свідомості позитивного ставлення до раціональної податкової політики. Ця політика, на нашу думку, не може здійснюватися у відриві від соціальної політики, яка реалізується на державному рівні.

За оцінкою видання International Living, яке щорічно визначає рейтинг країн за якістю життя, Україна за підсумками 2010 року посіла 73-тє місце в світі і в порівнянні з 2009 роком опустилася на п'ять позицій. [5] Експерти, які проводили дослідження, брали до уваги низку параметрів:

- вартість життя (15% від остаточного рейтингу);
- культура та дозвілля (10%);
- економіка (15%);
- навколишнє середовище (10%);
- рівень свободи (10%);
- охорона здоров'я (10%);
- розвиток інфраструктури (10%);
- безпека (10%);
- клімат (10%) [3].

Розглядаючи структуру доходів і витрат зведеного державного бюджету за 2009 рік, помітно, що видатки на ті сфери, які визначають якість життя населення, зокрема оплата праці працівників бюджетних установ, до яких входять установи, що забезпечують безпеку та правопорядок, а також медичні, освітні, культурні тощо, трансферти населенню, придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування, капіталовкладення в інфраструктуру складають 297 784 млн. грн. (96,9% від загальних видатків), тобто переважна частина. Натомість доходи від сплати податків складають всього 208073,2 млн. грн. (76,2% від загальних доходів), що не дає змоги в повній мірі забезпечити фінансування вищевказаних видатків лише за допомогою податкових надходжень [1].

Тому проблема оптимізації податкової системи в Україні сьогодні постає саме як соціальна проблема, вирішення якої безпосередньо впливає на якість послуг, які надає держава громадянам та на можливість безперешкодної реалізації громадянами України їх конституційних прав, що визначає в кінцевому результаті якість життя населення.

Надзвичайно важливо зрозуміти (і це також є свідченням посилення значимості соціальної функції оподаткування в сучасній дійсності), що напрями витрачання отриманих від податків засобів у більшості держав мають досить схожий вектор.

Податки, що складають у більшості країн до 90% державних доходів, йдуть на:

- соціальні послуги (охорона здоров'я, освіта, соціальне забезпечення і соціальна підтримка населення);
- господарські потреби (капіталовкладення в інфраструктуру, дотації підприємствам і соціальній сфері, реалізація державних соціальних програм);
- підтримку збройних сил і забезпечення внутрішньої стабільності і правопорядку;
- адміністративно-управлінські витрати (утримання органів влади, юстиції і т.д.).

Таким чином, якщо врахувати, що на ці цілі витрачається державами з соціально орієнтованою економікою від 55–61% (Ісландія, Греція, Канада) до майже 90% (Швеція, Норвегія) [7] коштів, що збираються з допомогою податків, стає очевидним зростання ролі соціальної складової оподаткування.

Соціальна функція оподаткування проявляється і в тому, що різні податкові платежі мають різне соціальне значення в залежності від платника. Зокрема, обкладання податками прибутку підприємств, відсотків, дивідендів відображає відносини всередині власників з приводу експлуататорського доходу. Деякі інші зміст мають податкові платежі з заробітної плати та інших джерел трудових доходів.

Вони (за певних обставин) становлять особливу форму податкової експлуатації, що здійснюється поза процесом виробництва. Трудящі стають об'єктами подвійної експлуатації: у процесі виробництва з боку власника капіталу і з боку держави при сплаті податків. Виникає суспільний характер експлуатації праці. При цьому податкова система змушена бути свідомо несправедливою, і щоб оцінити її соціальну ефективність, очевидно, необхідна орієнтація соціальної політики держави на цілком конкретні цілі, критерії та поняття соціальної справедливості, суспільного добробуту і т.п. При цьому роль і значення суб'єкта в процесі регулювання суспільного добробуту обумовлюється його місцем у системі суспільних відносин і насамперед відносин власності.

Сучасне суспільство характеризується низкою тенденцій: зміна галузевої структури (зростає значення сфери послуг); розвиток високотехнологічних та наукоємних виробництв; укрупнення виробництва; зміна соціальної бази суспільства (поділ на бюрократичний клас і обслуговуючий клас). Але головною тенденцією є трансформація приватної власності в

корпоративну і державну. Проте в рамках існуючої в провідних промислово розвинених країнах світу дуже незначної частки державного підприємництва фактично держава володіє і розподіляє від 33% у США [8] до 56,8% у Швеції виробленого ВВП [9]. Таким чином, за допомогою механізму оподаткування держава реально бере участь у процесі усупільнення виробництва в інтересах усіх суб'єктів соціальних відносин. Держава, будучи в силу цього механізму найбільшим акумулятором грошових коштів, навіть не націоналізуючи вирішальні галузі і об'єкти народного господарства, за своєю економічною ролі опиняється співвласником усіх об'єктів оподаткування, при цьому домагаючись на ділі реального усупільнення більш ефективно, ніж при прямій націоналізації.

В умовах сучасного політичного, економічного і соціального розвитку країни багато раніше діючих гарантій, зокрема, роботи, безкоштовного житла, медичного обслуговування, освіти, стабільних цін на продукти харчування і промислові товари, включаючи товари народного споживання, втрачені або законодавчо завуальовані. І саме в цьому криється об'єктивна суперечність, коли проголошення політики економічного зростання, раціональної системи оподаткування у якості пріоритетів ставить на перше місце не народний добробут, підвищення якості життя населення, а прибуток, який у результаті інструментів перерозподілу призводить до збагачення незначної частини населення (менше 3,0%) та зубожіння його більшості (станом на вересень 2010 року – 26,4%, або 12,5 млн. осіб) [2]. У зв'язку з цим таке положення загрожує для суспільства серйозними соціальними наслідками: «по-перше, мільйони працездатних людей виводяться з продуктивної праці, не створюють матеріальних і духовних благ, знижуючи тим самим національне багатство країни, по-друге, зростає злочинність і наркоманія, деградують соціально-трудові відносини; по-третє, збільшуються додаткові бюджетні витрати на підтримку мінімальних умов життя безробітних» [10]. Тому в Україні повинна формуватися соціально орієнтована ефективна економіка, яка забезпечує добробут усіх верств населення. А це означає вибір в якості цільових установок і цінностей економіки добробут і вільний розвиток людини. Яким же чином цей вибір досягається? По-перше, за рахунок орієнтації на зростання реального споживання всіх верств населення і вибору для цього відповідних коштів, по-друге, підтримки виробництва споживчих товарів, цінової, кредитної, інвестиційної та податкової підтримки товаровиробників; по-третє, формування політики доходів, що забезпечує рівні можливості зростання споживання для всіх верств населення.

Безсумнівно, рішення подібних завдань пов'язується з наявністю достатньої товарної маси; конкуренцією між товаровиробниками; упорядкуванням ціноутворення; соціальною орієнтацією фінансово-кредитної системи; розвитком інфраструктури ринку, вихованням етики та культури ділового спілкування; підвищенням духовності членів суспільства, зростанням його морально-етичного рівня; декриміналізацією і

декорумпованістю тощо. По суті, ці характеристики відображають з різних сторін інтегральний показник якості життя населення і мова повинна йти про застосування заходів державного регулювання економіки, зокрема і насамперед механізмами податкової політики, без якої соціальна орієнтація економіки ускладнена, а скоріше, і взагалі неможлива.

При цьому надзвичайно важливо, що роль оподаткування в процесі формування системи соціального регулювання суспільного добробуту двояка. З одного боку, оподаткування є інструментом організації, планомірного регулювання і фінансового стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, що спрямована на виробництво необхідних суспільству благ, а з іншого – виступає у якості методу регулювання та контролю над процесами соціального розвитку та соціальної диференціації в суспільстві [6].

Таким чином, суспільне призначення оподаткування полягає як у створенні фінансової бази функціонування держави шляхом відчуження новостворюваної вартості ВВП і наповнення на цій основі державного бюджету, так і в забезпеченні виконання широкого спектру соціальних завдань, здійснення яких можливе виключно на засадах централізованого акумулювання значних фінансових ресурсів, формування основної доходної частини загальнодержавного і місцевих бюджетів. Можна сказати, що в даному контексті оподаткування слід розглядати як соціальну діяльність, пов'язану з регулюванням економічних і соціальних параметрів у суспільстві.

Виступаючи у якості соціального процесу та соціальної дії, оподаткування є:

- основним джерелом отримання доходів держави;
- механізмом перерозподілу благ у суспільстві;
- регулятором економічної активності суспільства (рівень оподаткування безпосередньо впливає на попит і пропозицію факторів виробництва (праці і капіталу), рівень споживання, заощадження та інвестицій);
- способом усупільнення національного продукту (національного доходу).

Якщо розглядати соціальну складову функції регулювання економічних процесів, то у якості основи функціонування системи регулювання добробуту потрібно виділити господарський механізм і його підсистеми, які по суті «обслуговують» процес відтворення: планування, економічне і соціальне стимулювання, організація виробництва та інші. Хоча в процесі взаємодії господарського механізму та податкової системи переважно реалізуються фіскальна функція оподаткування і функція регулювання економічних процесів, соціальна складова присутня і тут. У всякому випадку, за допомогою оподаткування держава створює матеріальну основу існування суспільства, регулює основні параметри його розвитку.

### Висновки

Своєрідним «оточенням» системи оподаткування як активного інструменту економічного впливу на всі верстви

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

суспільства є відповідна соціальна реакція, зумовлена показником якості життя населення. Цей взаємовплив і дозволяє ідентифікувати сферу оподаткування як систему і соціальний інститут, що впливає як на економічну так і на соціальну політику держави. Саме завдяки податковій системі, через перерозподільні канали держави, а також за допомогою встановлення гнучких податкових ставок і надання соціально значущих преференцій реалізується соціальна функція оподаткування, здійснюється активний вплив на процеси суспільного добробуту, що позначається на якості життя населення.

Ринкові реформи останнього десятиліття в Україні не призвели до економічного підйому і росту добробуту народу. Це свідчить про неефективність існуючої системи регулювання суспільного добробуту. Одним з елементів цієї системи є оподаткування. Отже, необхідне його удосконалення. При цьому потрібно чітко уявляти надважливе місце і роль оподаткування в системі регулювання добробуту населення та підвищення якості його життя.

### Література

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Показники виконання Державного бюджету України за січень–грудень 2009 року.
2. Офіційний сайт Рахункової палати України: Висновок щодо виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2010 року.
3. Офіційний сайт журналу International Living.
4. Газета «Дело». Економіка: в тени 36%. 27.10.2009 г.
5. Економічна правда: Якість життя в Україні опустилася до рівня Африки. 20.01.2011.
6. Ильин А.Е. «Налоговый механизм государственного регулирования доходов» // Финансы. – 2005. – С. 3.
7. Мищерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира. – М.: Фонд «Правовая культура». – 2008. – С. 45.
8. Олег Басов. Налоговая система США. – Русский журнал. – 2009.
9. Онуфрик М. С. Порівняльний аналіз податкових систем і податкового навантаження країн – членів ЄС та України. «Економіка та держава» № 11, 2006. – С. 14.
10. Политика доходов и качество жизни населения / Под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – С. 29.

# ЗМІСТ

## Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БУТКО М.П., ВОЛОТ О.І. Моделювання інформаційного забезпечення в процесі прийняття управлінського рішення	3
БУГАЙ Т.В. Порівняльний аналіз бюджетного процесу в Україні та державах – членах Європейського Союзу	7
ШВЕЦЬ С.М. Дослідження факторів економічного зростання України	12
ГРУЩИНСЬКА Н.М. Інноваційно–інформаційний напрям розвитку нових індустріальних країн Азії: велика стратегія Китаю як досвід для України	17
КАРАЧИНА Н.П., ВІТЮК А.В. Організаційно–економічний механізм: проблематика термінології	23
ДІДОК К.Ю. Підтримка розвитку альтернативних джерел енергії міжнародними фінансовими організаціями в країнах, що розвиваються, як фактор забезпечення енергетичної безпеки	27
КОЗАК І.А. Розробка архітектури онтологічного моделювання інформаційних систем віртуальних організацій	31
КОЖУХОВА Т.В. Особливості визнання витрат при операціях з імпорту товарів у податковому обліку	35
КУЛІНІЧ О.М. Проблематика використання земельних ресурсів в умовах постіндустріальної цивілізації: український напрям	38
ПАРАНИЦЯ Н.В. Стан фінансового ринку в Україні та його вплив на розвиток економіки	41
ПОГРЕБНЯК М.М. Структура методів реалізації принципу плановірності при державному регулюванні ринкової економіки	45
КРЕЩЕНКО І.Л. Аналіз причин, що спричиняють неефективне витрачання бюджетних коштів	48
ПАНАСЮК О.В. Проблеми та перспективи застосування спрощеної системи оподаткування в Україні	54
РЕПІН І.І., МЕЛЬНИК О.В., МОЛЧАНОВА І.В. Варіантна оптимізація балансів паливно–енергетичних ресурсів	58
СЛІЗКОВА Г.В. Особливості кризових явищ та антикризового управління в Україні	66
СИБИРКА Л.А. Фінансова криза в контексті структурних перетворень економіки	72
ТВЕРДОМЕД О.М. Злиття та поглинання у період фінансово–економічної кризи	76
ШВАБУ Ю.І. Методичні підходи до податкового прогнозування	79

## Інноваційно–інвестиційна політика

ГЕСЕЛЕВА Н.В. Економетричні підходи до моделювання інноваційних процесів	82
МАКСИМОВИЧ В.І. Інвестиційний механізм соціальної сфери	89
ЖАРІНОВА А.Г. Функціонально–структурна модель системи внутрішньофірмового управління інтелектуального капіталу підприємства	95
ПАЛАМАРЧУК Д.М. Методологія оцінки показників інноваційного процесу	101

## Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БУЖИН О.А. Управління птахівничими господарствами: визначення рентабельності продукції птахівництва з урахуванням амортизації птиці в ринкових умовах	106
СІМЧЕНКО Н.О. Показники оцінювання стану розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств	109
ДОВБУШ В.І. Проблемні аспекти розподілу загальнопромислових витрат та їх облік на молокопереробних підприємствах	114
ГОГОЛЬ Т.А. Особливості обліку, оподаткування і звітності підприємств малого бізнесу в Англії	118
СКРИГУН Н.П., СЕМЕНЕНКО К.Ю., ГАВРИЛОВА Т.В. Визначення оптимальної ціни товару з урахуванням найбільш значимих чинників	125
АБРАМОВА О.В. Облік та нормування витрат підприємства з виробництва засобів індивідуального захисту	128
СИДОРЕНКО І.О. Реструктуризація у готельному бізнесі	133
ЯНЧУК М.Б. Науково–практичний аспект формування інтегрованих структур в авіапромисловому комплексі України	138
КОПИЛЮК О.І. Впровадження енергозберігаючих технологій у житлово–комунальне господарство як один із заходів антикризового управління	143
БИЧКОВ О.О. Соціально відповідальна політика підприємства: сутність, зміст та передумови формування	146
ГЕЄЦЬ І.О. Реалізація моделі оптимального формування виробничої потужності для підприємств–учасників державного авіабудівного концерну «Антонов»	149
БОРЗЕНКОВА О.Д. Проблематика прибуткового оподаткування юридичних осіб у фінансовій теорії	155
БОЙКО А.С., ГАЛІЦИНА О.В. Аналіз сезонності як особливості волатильності товарного ринку	160
ПАЩЕНКО Ю.Є. Основи державної політики щодо використання ресурсного потенціалу самоцвітного каміння	165
ІВАНОВА А.М. Інформаційна складова інфраструктури ринку споживчих товарів в Україні	168

## Розвиток регіональної економіки

ЧМИР О.С., ПИЛА В.І., ХІЛЬКО В.М. Аналіз результатів функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТТР та перспективи її подальшого розвитку	173
БАШТА О.І. Інноваційний розвиток рекреаційної системи регіону на засадах стратегії його соціально–економічного розвитку	186
ПЕТРЕНКО К.В. Соціальне підприємництво як фактор розвитку депресивної території	189
КАРПЕЦЬ С.Л. Становлення міських поселень: урбаністичний аспект	193

## Соціально–трудова проблеми

ГЕРАСИМЕНКО В.В., ПАВЛІАШВІЛІ С.П., ДАТАШВІЛІ В.С. Людський капітал в соціально–економічних процесах та особливості його оцінки	197
БОКОВ О.В. Міграційні процеси населення України в умовах її інтеграції до світового економічного простору	200
КОВАЛЬ О.П. Щодо цілей та завдань пенсійної реформи	207
МАРХОНОС С.М., ТУРЛО Н.П. Фактор розвитку туризму у зниженні рівня безробіття в Україні	210
СКЛЯРОВ Р.В. Вплив податків на якість життя населення	214

# 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, виконанні 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  
№10 (125) 2011 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 17.10.2011 р.  
Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Ум. друк. аркушів 25,58.  
Наклад — 500 прим.